

¿La guerra del siglo XXI?



EMILIO J. GONZÁLEZ

Profesor de Economía de la Universidad Pontificia Comillas ICAI-ICADE

China ha advertido de que no cambiará su postura en las negociaciones que mantendrá con Estados Unidos para intentar encontrar una solución a sus diferencias y evitar una guerra comercial entre las dos potencias económicas. La posición china ha sido muy clara, oponiéndose al unilateralismo y al proteccionismo comercial. El presidente chino, Xi Jinping, abordó estas tensiones comerciales con su homólogo estadounidense, Donald Trump, en una conversación telefónica en la que Xi abogó por el diálogo para encontrar una solución a la escalada de tensión tras el anuncio de fuertes aranceles a las importaciones por parte de ambos países.



El 22 de mayo, Estados Unidos podría imponer aranceles a los productos chinos importados por un valor de 50.000 millones de dólares, después del fracaso con el que se saldaron los dos días de negociaciones entre ambas potencias económicas que tuvieron lugar en Beijing a comienzos de mayo. Estas sanciones se sumarían a los aranceles ya vigentes del 20% para el acero importado de China y del 10% para el aluminio. China, por su parte, amenaza a Estados Unidos con aranceles sobre productos norteamericanos, como soja, automóviles, bourbon y carne, muy sensibles en las zonas en las que Trump tiene sus principales graneros de votos, por valor también de 50.000 millones. Y como ni Donald Trump, ni Xi Jinping parecen dispuestos a dar sus respectivos brazos a torcer, todo apunta a que vamos a una guerra comercial que, además, podría redefinir las relaciones de poder en el siglo XXI.

En general, las guerras comerciales no son buenas, porque no conocen vencedores ni vencidos. Si nos limitamos al ámbito estrictamente comercial, todo el mundo pierde con ellas, aunque para unos la derrota es más dolorosa, en términos económicos, que para otros. En este caso, quien menos sufriría sería Estados Unidos, ya que para su economía las exportaciones a China

solo representan el 8% de sus ventas totales al exterior; en cambio, el mercado estadounidense supone el 25% de las exportaciones totales del gran dragón asiático, y eso sí es un verdadero problema para el gobierno de Beijín, teniendo en cuenta que los cimientos de su economía no son todo lo sólidos que debieran.

La economía china, de hecho, registra unos niveles de endeudamiento interno muy elevados, en especial sus empresas. Si ahora se produjera un frenazo en el crecimiento económico, a causa de una caída de las exportaciones a Estados Unidos, parte de sus empresas sufrirían las consecuencias y no serían capaces de devolver el dinero que deben. Los bancos que se vieron obligados por el gobierno a financiar a esas empresas verían cómo sus balances se deteriorarían seriamente porque no podrían recuperar esos préstamos, lo que colocaría a una parte del sistema financiero al borde de la quiebra.

No hay que olvidar que, hace dos años, además, el gobierno chino obligó a los bancos a transformar en acciones los créditos concedidos a empresas en dificultades, para evitar también problemas de viabilidad del propio sector bancario si tuvieran que anotar los créditos fallidos como pérdidas.

Pero por mucho que el ejecutivo de Xi Jinping acudiese a la



contabilidad creativa y a la ingeniería financiera, no podría evitar las consecuencias de una cadena de impagos empresariales si sus empresas, algunas de ellas auténticos zombis, ahora perdiesen sus mercados exteriores. Esas empresas zombis tienen que reestructurarse o cerrarse, pero en China falta la voluntad política para hacerlo.

COLAPSO CHINO Y DESACELERACIÓN GLOBAL

China, sin embargo, no puede seguir tratando de huir hacia adelante y subvencionar sus exportaciones a bajo precio, con el fin de evitar tener que realizar unos ajustes que conllevan problemas políticos internos porque suponen despidos, cierres de empresas y pérdidas de capital para los bancos. A esa política de subvencionar las pérdidas se le llama *dumping*, es una práctica que está prohibida por la Organización Mundial del Comercio y crea muchos problemas con los países con los que comercia China, porque les traslada a ellos la carga del ajuste en esos sectores. Este es el caso del acero y del aluminio, la razón por la que Trump impuso el arancel sobre ambos bienes.

Por supuesto, a nadie le interesa que se produzca el colapso de la economía china. Una crisis económica en el gran país asiático supondría una muy fuerte desaceleración de la economía mundial, lo cual nos perjudica seriamente a todos.

Además, está lo que se conoce como el 'nuevo efecto mariposa'. Este efecto consiste, básicamente, en que, si la economía china se para, todos los países exportadores de materias primas a China serán los primeros en sufrir las consecuencias, en forma de hundimiento de sus ventas al exterior. Pero como esos países sí son importantes clientes de Estados Unidos y de la Unión Europea, las consecuencias de la caída de China se trasladarían rápidamente a ambos gigantes económicos a través de los países exportadores de materias primas. En consecuencia, dadas las nuevas relaciones de interdependencia entre países que ha traído consigo la globalización, todo el mundo saldría perjudicado por el parón chino, unos directamente y otros por vía indirecta.

Dicho esto, tampoco se puede dejar a China que haga lo que quiera porque eso siempre le cuesta puestos de trabajo tanto a Estados Unidos como a la Unión Europea, sobre todo cuando China se salta las normas de la Organización Mundial del Comercio. Y el *dumping* no es la única forma en la que lo hace.

Cuando China se incorporó a la Organización Mundial del Comercio en 2001, se le concedió lo que se conoce como “cláusula de nación más favorecida”. Esta condición se aplica a los países menos desarrollados y les permite mantener la protección arancelaria a sus sectores productivos, al tiempo que pueden exportar al resto del mundo con aranceles bajos o nulos. Desde entonces, China ha cambiado mucho. Hoy, su renta *per cápita* es de 15.529 dólares anuales en paridad de poder adquisitivo, de acuerdo con los datos del Banco Mundial, por lo que esta institución considera que China es un país de desarrollo medio-alto. Una economía de estas características ya no puede acogerse a la cláusula de nación más favorecida, que está pensada para las economías más atrasadas, como la mayor parte de África. Beijing, sin embargo, se niega a reducir los aranceles que protegen a sus empresas locales frente a las importaciones de Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, pese a los repetidos requerimientos que ha recibido al respecto. Por ejemplo, mantiene un arancel del 25% para los automóviles importados. Es más, durante los peores años de la crisis financiera internacional se le pidió a China que contribuyera a la solución de los problemas globales rebajando sus aranceles, para permitir la recuperación económica de Estados Unidos y la Unión Europea a través de unas mayores ventas al gran dragón asiático. China se negó, lo que dejó patente que a Beijing solo le preocupan sus propios intereses. Eso está irritando profundamente no solo a Donald Trump, sino también a Japón y a la Unión Europea, y de ahí surgen los déficits comerciales tan abultados que todo el mundo tiene con China. El de Estados Unidos es de 320.000 millones de dólares anuales y Trump quiere reducirlo a la tercera parte.

Por cierto, esa protección arancelaria hace que buena parte de su industria local sea ineficiente, porque no se ve sometida a los estímulos de la competencia externa. De ahí que necesite tanto crédito en condiciones favorables y tanta ayuda pública para sobrevivir.

ESPIONAJE INDUSTRIAL

Volviendo a las prácticas chinas, si los aranceles ya irritan de por sí a Occidente, la política industrial china, que supone otra violación de las normas de la Organización Mundial de Comercio, lo hace aún más. En unos casos, China utiliza el espionaje industrial para robar innovaciones de Occidente. Este es un tema que han denunciado tanto Estados Unidos como Japón y la Unión Europea.

Además, mientras Beijing vende suelo muy barato a las empresas locales de nueva creación y los bancos bajo influencia estatal, directa o indirecta, les conceden préstamos en condiciones muy favorables, a las empresas extranjeras que quieren operar en China se les obliga a pagar por operar en China, forzándolas a tener un socio local y a transferirle tecnología avanzada. Esto viola el principio de no discriminación, que es una de las normas básicas de la Organización Mundial del Comercio.

De esta forma, las multinacionales extranjeras se han visto obligadas a trasladar a China una parte de su producción, lo quieran o no, mientras ven como sus socios chinos crecen y se desarrollan protegidos de la competencia exterior, se convierten en gigantes y dan el salto exterior dispuestos a comerse el mundo y adquirir todas aquellas empresas y todos aquellos activos estratégicos que necesiten, ya sea materias primas, ya sea tecnología.

Con los enormes superávits de balanza de pagos que cosecha China año tras año, Beijing ha creado gigantescos fondos de inversión soberanos, esto es, entidades inversoras controladas por el gobierno, que hacen lo mismo que las empresas chinas

Este fue el caso, especialmente polémico, de Kuka Robots, la mayor y mejor empresa alemana de robótica, que ya es propiedad en un 60% de la compañía china Midea, pese a la oposición de la canciller Angela Merkel y de la Comisión Europea.

Los chinos han intentado operaciones similares en Estados Unidos y Reino Unido, pero las autoridades las están vetando, como hizo la primera ministra británica Theresa May hace dos años cuando la Corporación Nuclear China quiso entrar en el sector de la energía nuclear, pese a que su antecesor en el cargo, David Cameron, había autorizado la operación. O como hace Trump con cualquier intento de adquisición de una empresa tecnológica.

Al mismo tiempo, con los enormes superávits de balanza de pagos que cosecha China año tras año, Beijing ha creado gigantescos fondos de inversión soberanos, esto es, entidades inversoras controladas por el gobierno, que hacen lo mismo que las empresas chinas.

FONDOS DE INVERSIÓN

Especialmente significativo es en este sentido la China Investment Corporation, un fondo soberano que gestiona más de 800.000 millones de dólares, una cantidad equivalente al 76% del PIB español, a través del que realiza inversiones empresariales estratégicas.



TRIUNFAR EN CHINA

¿Qué pensaríamos si una empresa china realizara una estrategia a nivel europeo basada en la tradición de comer paella o en el día de San Patricio? ¿Estaríamos midiendo bien nuestros esfuerzos en Grecia o Polonia? Este es el error que cometemos al simplificar China. En España se sigue pensando que venir a China es una gran oportunidad y que se puede triunfar fácilmente. La consultora internacional *SedeenChina*, dedicada a apoyar a las empresas en el gigante oriental, ofrece ocho consejos para que una *startup* triunfe en el gigante asiático.

1. FOCUS

Será tu estrategia fundamental. Focaliza tu objetivo. Las empresas que consideran China como un objetivo comercial más no están entendiendo la dificultad del proyecto. China requerirá toda tu atención, una buena parte de tus recursos de expansión y un equipo focalizado.

2. Más allá de la venta

China permite unificar procesos: diseño, *software*, *hardware*, fabricación, distribución, financiación, etc. China tiene capacidad para dar soluciones completas. Aprovecha todas las ventajas de un país líder en tantos campos.

3. Nuestro alter ego en China

Siempre va a ser necesario el apoyo de un socio chino; necesitaremos socios locales que sepan lidiar con la burocracia ya sea porque queremos acceder al mejor capital humano, abrir una fábrica, negociar con un inversor chino, lanzarnos a la venta *online*, optar a subvenciones, etc. La elección de este socio condicionará el futuro de nuestra actividad.

4. Capital humano global

Imaginar China como un solar intelectual donde nuestro equipo se va a aislar del mundo es un error. El país está repleto de clústers de innovación donde encontramos multinacionales, *startups* y *freelances*. Entornos multiculturales donde colaborar y crecer. Las nuevas medidas económicas de atracción de talento pueden, además, convertir China en un destino preferente de “nómadas digitales”.

5. Business Angel chino

El inversor chino no es solamente ese millonario excéntrico que compra bodegas de vino o equipos de fútbol. La claridad con la que el gobierno chino ha marcado la innovación entre sus prioridades en los próximos años, dotando presupuestariamente los proyectos de atracción de talento extranjero, ha hecho virar la estrategia de inversores chinos, que

cada vez más, se acercan a empresas extranjeras para participar en ellas.

6. Punto estratégico en Asia

China puede ser tu lanzadera para Asia, si eres una *startup* China puede ser un punto de inicio para algo mucho más grande. China puede ser tu fábrica, tu centro de distribución para Asia. Los países asiáticos imitan a China e intentan entender cómo ha podido triunfar de este modo y a esta velocidad.

7. Ya no está en fase de desarrollo

Es muy común pensar en China como un país tercermundista que necesita nuestra tecnología. Hoy en día China no solo está desarrollada, sino que en muchas facetas tecnológicas lidera el desarrollo a nivel mundial. “

8. ¿Por qué venir a China?

Hacernos algunas preguntas estratégicas nos puede ayudar a aclarar nuestras ideas. Por ejemplo: si pudiera elegir el mayor mercado del mundo, ¿dónde iría? a nacido? Si estuviéramos en los 70 probablemente elegiríamos Japón. En los 80 y 90 Estados Unidos. Hoy hablar de China es hablar de un líder global. Y si tu respuesta a estas preguntas no es China, debes volver al punto 1 y plantearte si este es el momento de invertir en China. ④



También está el State Administration of Foreign Exchange, con 474.000 millones de dólares, que Beijing utiliza para intervenir en el mercado de divisas y mantener el yuan artificialmente infravalorado y, de esta forma, promover las exportaciones.

Esta es otra práctica que irrita a europeos y estadounidenses. Luego está el National Social Security Fund, con 318.000 millones, que compra activos financieros y empresas para obtener rentas con las que financiar el sistema chino de pensiones, pero también para extender la influencia de China sobre el resto del mundo. Por ejemplo, cuando, en plena crisis, el gobierno español le pidió al chino que comprara nuestra deuda pública, para evitar la quiebra del país, y China accedió y lo hizo.

MADE IN CHINA

Estos fondos y estas empresas quieren invertir en todo el mundo, pero China no permite a los extranjeros hacer lo mismo en su territorio. Se trata de una situación asimétrica y, como consecuencia de ello, Estados Unidos ya está vetando que el capital chino adquiera empresas norteamericanas, mientras los distintos países de la Unión Europea preparan medidas legislativas para poder hacer lo mismo, sobre todo si se trata de activos tecnológicos.

Ahora bien, si China viola de forma sistemática la normativa de la Organización Mundial del Comercio, ¿por qué Estados Unidos no acude a ella para resolver los problemas? La respuesta estriba, en parte, en que la OMC necesitaría años para dictaminar sobre este asunto y Estados Unidos no puede esperar tanto, sobre todo después de que China aprobara, en octubre

de 2015, el programa “Made in China 2025” por el que pretende controlar las industrias de vanguardia, como robótica, inteligencia artificial o biotecnología.

Trump, sin embargo, comete un error muy importante en su estrategia. Lo que más teme China es la posibilidad de que Japón y la Unión Europea se unan a Estados Unidos en la guerra comercial que se avecina, porque China tiene todas las de perder frente a esa alianza.

El presidente estadounidense, sin embargo, con ese estilo suyo tan particular y agresivo, en lugar de buscar aliados, que es lo que podría evitar la guerra comercial, se enfrenta con ellos porque sobreestima las capacidades de su país: irritó a Japón con el rechazo al Tratado de Asociación Transpacífico (TTP) y a la Unión Europea con la amenaza de aranceles sobre su acero y su aluminio.

Ahora parece que su Administración empieza a darse cuenta de las cosas y habla de reconsiderar la posición estadounidense en relación con el TTP, para tratar de ganar aliados en Asia y Latinoamérica, mientras demora la entrada en vigor de los aranceles con los que amenaza a Europa en busca de ayuda. Que Trump la necesita resulta del todo punto evidente cuando le ha pedido al Fondo Monetario Internacional que actúe contra China, aunque el FMI no esté para eso.

Así es que, si se quiere evitar una guerra comercial dañina para todos, lo mejor es que Estados Unidos, la Unión Europea y los países asiáticos formen un frente común ante China. Entonces se podrá negociar. Si no, todos perderemos con la guerra comercial, aunque China lo hará más. Y, sea cual sea el resultado de todo esto, no cabe duda de que será una pieza fundamental para redefinir las relaciones internacionales en el siglo XXI. ④