

La guerra comercial de EE.UU. con China y su impacto en el sector exportador español

Ramón Gascón

Miembro de la Junta Directiva del Club de Exportadores e Inversores

Madrid, 18 de noviembre de 2019

1. Identificación del tema

El presidente Trump alcanzó el poder en 2016 con su famoso lema "Make America great again" y/o "American first" y, desde entonces, ha ido trasladando una serie de decisiones de política comercial no exentas de polémica por parte de la Administración norteamericana. Estas decisiones han afectado de forma considerable a la evolución de las relaciones comerciales de este país con la mayoría de sus socios comerciales.

Especial virulencia ha tenido el deterioro de las relaciones entre EE.UU. y su principal socio comercial, China. A la fecha de escribir esta nota técnica, el 80% de los productos chinos que importa EE.UU. ha sufrido subidas arancelarias. Por su parte, China ha penalizado a productos norteamericanos que representan el 55% de su importación de este país.

Esta guerra comercial está afectando significativamente a la economía mundial, no solo por la incertidumbre que genera, sino también porque está disrumpiendo las cadenas de valor internacionales que tanta importancia han adquirido en las últimas décadas. En esta nota técnica profundizaremos en qué consecuencias puede tener esto para España y formularemos una serie de recomendaciones para la política comercial española.

2. Análisis de las relaciones comerciales sino-norteamericanas.

El comercio bilateral entre EE.UU. y China tiene una importancia en términos absolutos indiscutible, como se aprecia en la tabla siguiente. Su comercio bilateral representa una proporción muy elevada del comercio exterior mundial.

Balanza comercial de mercancías EE.UU. - China

	2016	2017	2018	Var. 18/16
Exportaciones de EE.UU. a China	115.594,78	129.803,17	120.148,14	3,94%
Importaciones de EE.UU. de China	481.369,89	525.801,23	563.234,62	17,01%



Saldo comercial EE.UU. con China	-365.775,10	-395.998,10	-443.086,50	-
-------------------------------------	-------------	-------------	-------------	---

Fuente: Trademap. Datos en millones USD.

Los desencuentros entre ambos países comenzaron en 2018 con la imposición por parte de los EE.UU. a China de aranceles por valor de 50.000 millones de dólares, a lo que China respondió con una medida similar.

Para la Administración norteamericana, el objetivo que justifica públicamente esta toma de decisiones es el intento por introducir un equilibrio en su inmenso déficit comercial con China (casi 450.000 millones de dólares) que supone aproximadamente un tercio del total del mismo.

En nuestra opinión hay un trasfondo de mayor calado que respondería a:

- La intención de los EE.UU. de poner cierto freno a lo que consideran una competencia desleal por parte de los productos chinos, en muchos casos afectados por un *dumping* más o menos reconocido, importantes ayudas de Estado en forma de préstamos y subvenciones.
- El trato discriminatorio que otorga China a las empresas norteamericanas, restringiendo su acceso al mercado chino y forzando la transferencia de tecnología y *know-how*.
- La lucha por obtener una posición de supremacía en la batalla por la transformación tecnológica y en concreto por la aplicación del 5G. Las tensiones con Huawei, la compañía china que más ha invertido en desarrollar esta tecnología, son una prueba evidente del trasfondo. Las ventas del productor chino, fuertemente implantado en España, se han reducido un 40% ante el temor de que Google vea prohibido suministrar el sistema operativo Android que usan sus terminales. Huawei ya ha intensificado la creación de un sistema operativo propio.

En cualquier caso, en este nuevo escenario se aprecia una fuerte "volatilidad". Recientemente, los EE.UU. y China han llegado a un entendimiento por el que se suspende la entrada en vigor de los aranceles por valor de 250.000 millones de dólares que estaban previstos por parte de EE.UU. No obstante, esta situación podría cambiar dada la errática posición negociadora del presidente Trump. La misma situación se podría producir en la relación con la UE.

3. Diagnóstico: Efectos en España de la guerra comercial entre EE.UU. y China

¿Cómo nos está afectando esta tensión entre las dos principales economías del mundo? La respuesta a esta pregunta no es simple y debe tener en cuenta tres cuestiones:

- a) Afectará negativamente al comercio y al crecimiento económico mundial, según indican unánimemente todos los organismos multilaterales y los principales *think tanks* económicos del mundo.
- b) EE.UU. está aplicando una política comercial muy proteccionista y agresiva con respecto a la UE, independientemente de la "guerra comercial" entre EE.UU. y China.
- c) La previsible disminución del comercio bilateral sino-americano puede provocar una importante desviación de comercio que genere oportunidades y amenazas la UE en general y para España en particular.

Estas tres cuestiones afectarán indudablemente a la exportación española y no será fácil, por su complejidad, poder discernir el impacto de cada una de ellas en nuestro comercio exterior.

En relación con la primera de las cuestiones, la ralentización del crecimiento y el comercio mundial, baste señalar que el indicador de PMI compuesto de junio para la economía española refleja ya un frenazo en el crecimiento del PIB. El mayor impacto se está produciendo en el sector manufacturero. Paul Smith, director de Economía de la firma IHS Markit que elabora el mencionado índice, señala que los fabricantes españoles registraron la disminución más fuerte en su cartera de pedidos desde abril de 2013.

El comercio bilateral entre EE.UU. y la UE es muy importante para ambas regiones, como se aprecia en la tabla siguiente.

Balanza comercial de mercancías UE - EE.UU.

	2016	2017	2018	Var. 18/16
Exportaciones de UE a EE.UU.	361.336,08	370.972,81	401.570,96	11%
Importaciones de UE de EE.UU.	247.365,2	255.933,34	267.253,90	8%
Saldo comercial UE con EE.UU.	113.970,88	115.039,47	134.317,06	-

Fuente: Datacomex. Datos en millones de euros.

EE.UU. ha impuesto aranceles al acero y el aluminio de la UE. Y ha amenazado, aunque todavía no ha hecho efectivo, con subir aranceles a la industria de la automoción europea y, lo más importante para nuestros intereses, a determinados productos agrarios. En este sentido, la UE ha señalado como línea roja la no alteración de la situación del sector primario, pero recientemente se está abriendo una brecha con relación a la competencia que los vinos franceses hacen a los caldos locales americanos. Es evidente que, en caso de producirse una elevación arancelaria, España se vería afectada por la política común derivada de la actuación de la UE.

Este problema se ha visto recientemente aumentado con la autorización de la OMC a EE.UU. a imponer sanciones arancelarias (7.500 millones de dólares) para compensar las ayudas que los países socios del consorcio Airbus habrían concedido a la comercialización de sus aviones. Así, se han impuesto tasas del 10% a las aeronaves que la UE vende a EE.UU. y del 25% a ciertos productos agrícolas. Los países más afectados por los aranceles son Francia, Alemania, España y el Reino Unido.

Por su parte, la UE ha adoptado recientemente una serie de decisiones que han afectado de forma importante a tres marcas líderes de los EE. UU. que no han ayudado a suavizar este clima de tensión. Por parte europea no hay vinculación entre estas acciones y la confrontación comercial, pero importantes sectores en EE.UU. no lo consideran así. Lo son:

- Apple: ha tenido que devolver 13.000 millones de euros en concepto de impuestos a Irlanda.
- Google: ha sufrido tres multas por un valor de 9.000 millones de euros.
- Amazon: mantiene abierta una investigación por posición dominante en el mercado que podría traducirse eventualmente en una sanción.

Un caso particular de nuestra economía se ha visto de forma nítida en el tratamiento a la aceituna española por parte de EE.UU.

El total del volumen de exportaciones de este producto alcanzó los 3,5 millones de kilos en el primer trimestre de este año, lo que supone un descenso del 9,9% respecto al mismo periodo de 2018 y un 48% sobre 2017, último año antes de la imposición de los aranceles del 34,7%.

Exportaciones de España a EE.UU. - Aceitunas

	2016	2017	Var. 17/16	2018	Var. 18/17
Aceitunas, refrigeradas o frescas (Taric 07.09.92)	0,97	2,12	118,56%	0,21	-90,09%
Aceitunas conservadas provisionalmente (Taric 07.11.20)	0,00	0,54	-	34,93	6.368,52%
Aceitunas, preparadas o conservadas sin vinagre ni ácido acético, sin congelar (Taric 20.05.70)	110.974,40	110.017,82	-0,86%	90.809,26	-17,46%

Fuente: Datacomex. Datos en toneladas.

Este es un caso ya concreto, pero en la lista de productos a los que se suben los aranceles y que afectan a España están incluidos los quesos, el aceite de oliva, los vinos y las aceitunas ya mencionados.

**Intercambio comercial España - EE.UU.
Vino de uvas frescas (Taric 22.04)**

	2016	2017	Var. 17/16	2018	Var. 18/17
Exportaciones de vino a EE.UU.	293,70	301,41	2,63%	298,60	-0,93%
Importaciones de vino de EE.UU.	0,99	1,50	51,52%	1,39	-7,33%

Fuente: Datacomex. Datos en millones de euros.

**Intercambio comercial España - EE.UU.
Quesos y requesón (Taric 04.06)**

	2016	2017	Var. 17/16	2018	Var. 18/17
Exportaciones de quesos y requesón a EE.UU.	82,21	86,14	4,78%	87,25	1,29%
Importaciones de quesos y requesón de EE.UU.	0,07	0,00	-100%	0,00	-

Fuente: Datacomex. Datos en millones de euros.

**Intercambio comercial España - EE.UU.
Aceite de oliva y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar
químicamente (Taric 15.09)**

	2016	2017	Var. 17/16	2018	Var. 18/17
Exportación aceite de oliva y sus fracciones a EE.UU.	444,61	444,26	-0,1%	405,55	-9%
Importación aceite de oliva y sus fracciones de EE.UU.	0,00	0,01	-	0,01	-

Fuente: Datacomex. Datos en millones de euros.

Estamos pendientes de la opinión de la OMC y, por el momento, Europa ya ha preparado una lista de productos de EE.UU. a los que subiría los aranceles de hasta 12.000 millones de dólares, cifra superior a la contemplada por la Administración de EE.UU.

En el caso de España el problema es grave. Según calcula el Banco de España, la imposición de aranceles del 25% para ciertos productos agroalimentarios por parte de EE.UU., para los que había fijada una tasa del 3,5% en promedio, implicará una caída del 12% de las ventas de este tipo de productos en el mercado estadounidense. En total, se estima una pérdida de mercado de 1.000 millones de euros, sin unas tasas de reposición para el mismo. Los productos afectados serían, especialmente, el aceite de oliva, las aceitunas de queso, porcino (jamón) y frutas.

El caso del jamón es paradigmático. Un mercado que ha crecido un 227% en el periodo 2014-2018 hasta las 1.153,84 toneladas a un precio medio de 14,35 euros por kilo.

Especialmente sensible es el caso del aceite de oliva envasado, ya que el arancel solo se aplica al español, y no afecta a otros competidores como Italia, Grecia o Portugal.

En el caso del vino, la imposición de aranceles afectará a aquellos que tengan una graduación de menos de 14 grados, dejando fuera a los espumosos, los vendidos a granel y los generosos, aquellos de mayor graduación.

Las aceitunas de mesa negras ya han sufrido los estragos de los aranceles impuestos por Estados Unidos, con un gravamen promedio del 34,7%. Estos aranceles han conllevado una pérdida del 50% de la facturación. En el caso de las aceitunas verdes, la preocupación radica ante la posible caída de su consumo, ya que se producirá un incremento del 25% de los precios para el consumidor estadounidense.

Señalábamos más arriba que un tercer efecto de la “guerra comercial” entre EE.UU. y China será la desviación de comercio. Es decir, productos norteamericanos que China importa y que, por una subida de aranceles, dejen de ser competitivos frente a productos europeos y españoles. De forma similar, productos que importa EE.UU. de China pueden dejar de ser competitivos por una subida de aranceles. Es decir, habría oportunidades para aumentar la exportación española a ambos mercados.

Pero la desviación de comercio genera también amenazas para nuestra exportación, porque China tratará de colocar en terceros mercados, la UE entre otros, el excedente de producción que no consiga colocar en EE.UU. Este país hará también lo mismo; es decir colocar en terceros mercados, por ejemplo la UE, aquello que no consiga exportar a China por la subida de aranceles.

4. Conclusiones

Sí se pueden hacer estimaciones sobre el efecto negativo que tendrá en la exportación española la política arancelaria de EE.UU. frente a la UE. En el epígrafe anterior hemos señalado algunas.

Pero el poder cuantificar cuánto sería el efecto en la exportación española de los otros dos factores provocados por la “guerra comercial EE.UU.-China”, que hemos mencionado en el epígrafe anterior (desaceleración económica mundial y desviación de comercio) resulta enormemente complejo.

Hay algunas estimaciones, realizadas por la OCDE, el FMI o la OMC sobre cómo puede afectar la desaceleración del comercio mundial provocada por la guerra comercial sino-norteamericana a la economía y el comercio mundial, pero desconocemos si hay estimaciones que desciendan a nivel concreto de un país, como España. Los economistas no se ponen de acuerdo en cómo medir el impacto de la incertidumbre, en general, y la provocada por EE.UU. y China en particular.

El cuantificar el beneficio potencial de la desviación de comercio para España también es una cuestión técnicamente muy compleja. Intervienen multitud de factores, como por ejemplo, las cadenas globales de valor. Una proporción muy elevada del comercio entre EE.UU. y China no son productos finales, sino insumos que se incorporan en aquellos, algunos de los cuales son producidos en Europa y en España. No es fácil ni evidente predecir cómo responderán las empresas internacionales de estos países a las disrupciones de las cadenas internacionales de valor. Además, habría que tener en cuenta cómo van a reaccionar empresas de otros países (por ejemplo, Corea, Japón, Canadá, Brasil...) frente a las oportunidades que se les presenten, igual que a España, con la desviación de comercio.



5. Recomendaciones

El sentido común nos indica que, aunque sea muy difícil poder determinar cuál sería el efecto en la exportación española, sí es claro que nos acechan amenazas y también algunas oportunidades. Entendemos que España se vería seriamente afectada en caso de una escalada en la guerra comercial sino-norteamericana. Por ello, debemos intensificar esfuerzos para compensar una previsible caída en nuestras exportaciones máxime en un entorno de incertidumbre que apunta a una desaceleración global. En ese sentido:

- España debería intensificar sus esfuerzos en promoción de exportaciones tanto a China como a terceros mercados, especialmente asiáticos, con algunos de los cuales la UE ha firmado tratados de libre comercio (por ejemplo, Japón y Corea).
- Recomendamos estar muy pendientes de la evolución, y tratar de tener voz propia, de las negociaciones bilaterales que tengan lugar entre EE.UU. y la UE, y en los organismos multilaterales. No debemos olvidar que Alemania es el país de la UE que más mercancías exporta a EE.UU., seguido por el Reino Unido, Irlanda, Italia y Francia. Es decir, las exportaciones españolas a EE.UU son cuantitativamente inferiores a las de estos países. Por tanto un descenso de la exportación de la UE a EE.UU. supondría para estos países un perjuicio proporcionalmente mayor que para España.
- Fortalecer las relaciones bilaterales con EE.UU. ante el próximo escenario de elecciones en 2020. En este terreno hay que cuidar especialmente no solo las relaciones bilaterales económico-comerciales, sino también otros aspectos como los temas de seguridad y defensa, culturales, de diplomacia internacional... Las diversas instituciones, tanto públicas como privadas, deben jugar un papel fundamental en esta acción conjunta.