

El comercio es global, no un saldo bilateral

Julián Cubero

Diario Expansión (España)

El abandono del acuerdo Trans-Pacífico (TPP) y las declaraciones tanto del Presidente como de las nuevas autoridades comerciales norteamericanas apuntan a que EEUU vira hacia el bilateralismo y hacia la consideración del saldo comercial como la variable en torno a la cual definirán su política. Así, los elevados déficits comerciales, como los que EE.UU. tiene con China, México o Alemania, tendrían que corregirse bilateralmente llegando, si fuese necesario, incluso a establecer medidas unilaterales de represalia comercial.

Esta política es errónea tanto por el objetivo elegido como por las medidas a implementar para lograrlo. El saldo comercial, y más si es el bilateral, es un mal objetivo de política económica ya que resulta de múltiples factores, estructurales y cíclicos, y por definición no está afectado por lo que haga un sólo país. Tratar de corregirlo a corto plazo a golpe de barreras, tarifarias o no, desencadenaría efectos negativos sobre la actividad, el empleo y los precios tanto en EE.UU. como más allá de sus fronteras.

El comercio internacional busca aprovechar las ventajas comparativas que existen en cada economía: se vende (compra) aquello que se produce de modo más (menos) eficiente que otros. Pero esas ventajas comparativas evolucionan con el desarrollo, conforme aumenta el ingreso de la economía va cambiando la combinación de bienes y servicios que ofrece y que demanda del resto del mundo. Con la especialización productiva hacia manufacturas más complejas y servicios, se favorecen superávits en estos productos frente a aquellos de más bajo valor añadido, donde se acumulan los déficits. Esto es lo que pasa en EE.UU., como se muestra en una reciente nota de BBVA Research ("[EEUU. Déficit comercial: no hay que temer a la bestia](#)", disponible en www.bbvaresearch.com), con continuos superávits en servicios y una contribución positiva al saldo exterior de los bienes más intensivos en conocimiento.

EE.UU., al igual que otras economías, afronta el reto de la brecha que la rápida transformación tecnológica abre entre las características del empleo que demandan las empresas y las capacidades de los potenciales trabajadores. Esta brecha se cierra con educación y formación en nuevas habilidades, no con barreras comerciales. Además, las barreras son contraproducentes para las complejas cadenas de valor que caracterizan el comercio global. Un ejemplo de ello es el sector de producción de automóviles en Norteamérica (Canadá, EE.UU. y México) favorecido por el acuerdo de libre comercio entre los tres países (NAFTA). Como se muestra en otra nota de BBVA Research también disponible en nuestra web ("[¿Qué está diciendo el déficit comercial de EE.UU. con México?](#)", casi el 90% del déficit comercial de EE.UU. con México -foco de atención de las autoridades de EE.UU.- se acumula en los dos estados norteamericanos donde los intercambios en el sector automotriz son predominantes. Pero esas exportaciones "mexicanas" incorporan componentes del resto del mundo y en primer lugar de EE.UU. La Organización Mundial de Comercio calcula que el 32% del valor de las exportaciones mexicanas es fruto de importaciones mexicanas, y casi el 40% de estas provienen de EE.UU. El resultado final es una asignación de recursos que aprovecha las ventajas comparativas de cada economía para aumentar la oferta de automóviles a precios ajustados, por ejemplo para el consumidor norteamericano. Más calidad al menor precio. Alterar esas cadenas de valor no asegura la "vuelta" del empleo a EE.UU., ya que si regresa la producción a suelo norteamericano probablemente sería con mayor automatización, la única forma de mantenerse competitivo. Las barreras sí que supondrían unos precios más elevados y, por tanto, un deterioro de la renta disponible de los hogares, norteamericanos, además de un freno de las exportaciones a México.

Otro aspecto a considerar es que dada la libre flotación del dólar, con la introducción de barreras (subsidios) a las importaciones (exportaciones), el tipo de cambio tendería normalmente a apreciarse. Para EE.UU.

esta apreciación de su moneda actúa en sentido contrario al de las barreras al comercio, y para el resto del mundo puede deteriorar las condiciones de financiación de las economías más dependientes del dólar para financiarse. En resumen, el bilateralismo y el foco en el déficit son una aproximación equivocada a la política comercial, con probables impactos negativos no sólo para EE.UU.

El presente documento, elaborado por el Departamento de BBVA Research, tiene carácter divulgativo y contiene datos, opiniones o estimaciones referidas a la fecha del mismo, de elaboración propia o procedentes o basadas en fuentes que consideramos fiables, sin que hayan sido objeto de verificación independiente por BBVA. BBVA, por tanto, no ofrece garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección.

Las estimaciones que este documento puede contener han sido realizadas conforme a metodologías generalmente aceptadas y deben tomarse como tales, es decir, como previsiones o proyecciones. La evolución histórica de las variables económicas (positiva o negativa) no garantiza una evolución equivalente en el futuro.

El contenido de este documento está sujeto a cambios sin previo aviso en función, por ejemplo, del contexto económico o las fluctuaciones del mercado. BBVA no asume compromiso alguno de actualizar dicho contenido o comunicar esos cambios.

BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud para adquirir, desinvertir u obtener interés alguno en activos o instrumentos financieros, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

Especialmente en lo que se refiere a la inversión en activos financieros que pudieran estar relacionados con las variables económicas que este documento puede desarrollar, los lectores deben ser conscientes de que en ningún caso deben tomar este documento como base para tomar sus decisiones de inversión y que las personas o entidades que potencialmente les puedan ofrecer productos de inversión serán las obligadas legalmente a proporcionarles toda la información que necesiten para esta toma de decisión.

El contenido del presente documento está protegido por la legislación de propiedad intelectual. Queda expresamente prohibida su reproducción, transformación, distribución, comunicación pública, puesta a disposición, extracción, reutilización, reenvío o la utilización de cualquier naturaleza, por cualquier medio o procedimiento, salvo en los casos en que esté legalmente permitido o sea autorizado expresamente por BBVA.