



La guerra comercial: ¿culpa de los subsidios chinos? Por José Miguel Ahumada

Posted on Junio 12, 2024

La UE acaba de anunciar que aumentará los aranceles a las importaciones de vehículos eléctricos de China entre un 17% y 38%, sumándose al 10% de arancel que ya impone actualmente a dichos bienes. Estados Unidos, por su parte, ha recientemente anunciado el aumento de aranceles entre 25% y 100% para vehículos eléctricos, 25% y 50% para celdas solares, y triplicará los aranceles para productos de acero y aluminio (de 7,5% a 25%).

Alemania, Suecia y Hungría se opusieron fuertemente a la medida de la UE. Y tienen un punto: ¿qué medidas de represalia tomará China contra los fabricantes europeos? Mal que mal, China ya impone aranceles en torno al 10% para las importaciones de vehículos eléctricos, lo que merma la competitividad de productores occidentales para insertarse en dicho mercado. Esto es particularmente preocupante, dado que China es un mercado clave para aquellos productores, no solo por la capacidad de consumo, sino porque tiene la mayor red de infraestructura de recarga eléctrica del mundo, lo que le permite asegurar una robusta demanda.

Tanto la UE como Estados Unidos afirman que sus acciones son solo una respuesta racional a la competencia desleal de China. Pero ¿qué es eso de competencia desleal? La respuesta es simple: se acusa

que el gobierno chino protege su industria automotriz a través de amplios subsidios, acceso privilegiado a tierras y créditos, y ventajas impositivas. De ser ese el caso, afirman, se tiene el derecho de responder con medidas unilaterales que frenen esa ventaja desleal ante los productores locales. A su vez, vemos un cambio en la agenda económica de ambas economías. Después de décadas de defender un “orden basado en reglas” y la promoción del libre comercio, representantes de dichas economías han vuelto a hablar de la necesidad de políticas industriales, de coordinación pública de inversiones, y de acciones unilaterales de protección de industria local, lo que en Estados Unidos han denominado como “Bidenomics”.

Sin embargo, el asunto es más complejo. Si China hubiera desarrollado su potente industria de automóviles eléctricos y de paneles solares sin ningún tipo de subsidios ni protección pública, y solo proveyendo las instituciones básicas del libre comercio, ¿acaso Estados Unidos y la UE se hubiesen abstenido de proteger su propia industria ante la creciente hegemonía industrial de China? Lo dudo. Hubiesen reaccionado de la misma forma, buscando resguardar su propia hegemonía industrial ante la amenaza. Y es que el asunto no es que China haya usado protecciones o no, sino que haya sido exitosa en competir con el Norte Global en sectores tecnológicos de punta.

A su vez, el uso de subsidios, preferencias impositivas, créditos flexibles y protecciones arancelarias no es una novedad china sobre la cual el norte global pro-libre comercio se enfrente. Por el contrario, es parte de su propio ADN. En el caso de la UE, la protección arancelaria unilateral a su agricultura ha sido un objeto de críticas por parte del sur global desde la Ronda de Doha a principios de la década del 2000 y sobre la cual aún no ha habido resultados. Estados Unidos, según el economista político Fred Block en su artículo *Swimming Against the Current: The Rise of a Hidden Developmental State in the United States*, viene implementando políticas industriales a partir de múltiples departamentos públicos desde los años 1970 hasta, con mayor intensidad, la actualidad.

De esta forma, el asunto es más complejo que “libre comercio vs. proteccionismo”, y está más cerca de ser una disputa entre, por un lado, regiones que utilizan todos sus medios para mantener su posición dominante en los sectores de tecnología de punta y, por otra, otras regiones que, hasta el momento, pareciera que están exitosamente disputando esa hegemonía (China y, probablemente, India en un futuro). Esta guerra comercial se está dando en diferentes frentes, desde la protección a la producción de semiconductores, la emergencias de nuevos acuerdos comerciales (APEP, RCEP, etc.) hasta el asegurarse la provisión preferencial de minerales críticos como níquel, litio, hidrógeno verde y cobre. Pocas cosas sabemos del resultado de esta guerra, pero lo que sí vemos es que en esta guerra predominará el pragmatismo y el abandono de la mayoría de los viejos preceptos y recetas comerciales que se creían correctos hace solo unos años atrás.

Para El Maipo, José Miguel Ahumada, ex subsecretario de Relaciones Económicas Internacionales.
Colaborador de El Maipo.

El contenido vertido en esta columna de opinión es de exclusiva responsabilidad de su autor, y no refleja necesariamente la línea editorial El Maipo.