

Economía Global

Tensión económica no resuelta

Expansión (España)

Julián Cubero

Una situación a la que se suele recurrir en obras de ficción es la existencia de una tensión latente, no resuelta, digamos en el ámbito de los sentimientos, entre dos de los personajes y que afecta al desarrollo de la peripecia argumental. Algo así está ocurriendo en las negociaciones entre EE.UU. y China, cuyo libreto es la reducción del desequilibrio comercial entre ambas economías, pero cuya tensión latente es la disputa por el liderazgo económico global.

El libreto parece que tendrá un final feliz, en el momento de escribir estas líneas, aunque con la estrategia negociadora de EE.UU. nunca se sabe, como se acaba de ver en Vietnam con Corea del Norte. EE.UU. extendió la tregua comercial que vencía este 1 de marzo, con lo que se posponen subidas de aranceles sobre cerca del 40% de las importaciones norteamericanas desde China, por un valor de 200.000 millones de dólares, una medida que conllevaría represalias chinas y potencialmente una escalada cada vez más generalizada de subidas arancelarias. Esta extensión pretende dar el empujón final a las negociaciones en marcha y llegar a un acuerdo duradero, aunque no se sabe exactamente de qué tipo, ni en el contenido ni en el formato. Parece que habrá compromisos inmediatos por parte de China de aumentar sus compras a EE.UU., especialmente en productos sensibles políticamente como la soja, y más facilidades para la presencia de empresas norteamericanas en el mercado chino.

Pero más allá de esos puntos, puramente comerciales, otras demandas norteamericanas tienen más que ver con la tensión, cada vez menos soterrada por liderar la economía global, y que afectan directamente al modelo económico chino, un híbrido de economía de mercado y planificación e intervencionismo del poder público en el sector privado. Se trata de los subsidios a las empresas chinas que facilitan su penetración en otros mercados, de la protección efectiva a la propiedad intelectual empresarial, o de la transferencia forzada de tecnología para tener presencia en China. Estas demandas ni comenzaron con la presidencia de Trump, ni vienen únicamente de EE.UU. Precisamente, la estrategia norteamericana de desafiar el statu quo de la gobernanza global de la economía, más en lo que se refiere al comercio pero no solo en ese ámbito, arranca con su reclamación de oportunismo por parte de China, que busca ser vista como una economía de mercado más dentro del orden comercial mundial, un estatus que EE.UU. y otros países le niegan, razón por lo que le imponen barreras antidumping.

Todos estos puntos, además del uso del tipo de cambio como arma comercial (algo que por cierto no está en el interés de China dado el delicado balance de políticas para gestionar un aterrizaje suave de su economía) parece que se resolverán, o al menos se organizará su seguimiento y control, a través de reuniones periódicas entre autoridades de ambos países tras un primer encuentro de ambos presidentes. Veremos, y ojalá sea así porque se reducirá la incertidumbre del escenario económico. Sin embargo, lo que puede parecer un final feliz en pocas semanas realmente será un “continuará”, con muchos asuntos por resolver en próximos capítulos. Además, dentro de una obra en la que hay pocos actores, solo dos, y en la que deberían estar más, al menos Europa, Japón, India, Reino Unido, Canadá, Sudamérica, etc. En definitiva, todos los que tienen algo que ver con el comercio mundial. De lo contrario, se corre el riesgo de tener una gobernanza bilateral de un asunto global, con barreras entre unos y otros bloques que terminen limitando el aprovechamiento de las oportunidades que la revolución digital en marcha y la automatización suponen para aprovechar las ganancias de eficiencia de las cadenas globales de valor. Y sobre este asunto, atentos a otra obra que puede estar a punto de comenzar, la de poner aranceles a las importaciones del sector automotriz de EE.UU. por suponer una amenaza para su seguridad nacional. De levantarse el telón de los aranceles en un sector que supone casi el 3% del comercio global, estaríamos ante un “thriller” o incluso ante una obra de terror.

Creando Oportunidades

Artículo de prensa – 4 de marzo de 2019

AVISO LEGAL

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.

INTERESADOS DIRIGIRSE A:

BBVA Research: Calle Azul, 4. Edificio La Vela – 4ª y 5ª planta. 28050 Madrid (España).
Tel.: +34 91 374 60 00 y +34 91 537 70 00 / Fax: +34 91 374 30 25
bbvaresearch@bbva.com www.bbvaresearch.com

