

Economía Global

La guerra comercial entre EE. UU. y China: “el nuevo normal”

El País (España)

Kan Chen

La guerra comercial entre EE. UU. y China es el “nuevo normal”. Desde enero de 2018, el arancel de importación promedio que aplica EE.UU. a los productos chinos ha subido del 3 al 23%. En respuesta, China ha aumentado sus aranceles del 7 al 24% a EE.UU.

Aunque EE.UU. fue el impulsor y defensor de un sistema multilateral de comercio basado en reglas, en ocasiones ha recurrido al uso de políticas *ad hoc* para reducir su déficit comercial. En los años 80, Japón se vio forzado por la administración Reagan a restringir “voluntariamente” su exportación de automóviles, pero el déficit no disminuyó, y la restricción quedó obsoleta en los 90. Aun así, la administración Trump vuelve a centrarse en la idea de elegir un socio principal para disminuir su déficit.

La balanza comercial de un país se puede descomponer en dos factores: (1) la estructura de importaciones y exportaciones y (2) la apertura comercial. El primero se mide por la ratio entre la balanza comercial y el valor total del comercio: $(\text{exportaciones} - \text{importaciones}) \text{ con el país} / (\text{exportaciones} + \text{importaciones}) \text{ totales de EE.UU.}$ Si el comercio con China hubiese afectado significativamente a la economía norteamericana, esta ratio debería haber aumentado desde 2001, cuando el país asiático se unió a la OMC. Sin embargo, la ratio era de -0,18 en 2001 y de -0,15 en 2018. El comercio con China no ha alterado la estructura de importaciones y exportaciones de EE.UU.

El segundo factor, la apertura comercial, se mide por la ratio entre el comercio total y el PIB, lo que completa la identidad que lleva a la balanza comercial. En EE.UU. esta ratio aumentó del 0,22 en 2001 al 0,27 en 2018. La economía es un 20% más abierta que en 2001. Por tanto, dada su estable estructura comercial, el aumento del déficit norteamericano con China se explica por su mayor apertura, y reducir el déficit implicaría cerrarse comercialmente. Pero la autarquía no es una opción para EE.UU.

Es poco probable que ambos países firmen un acuerdo comercial amplio. Por una parte, el presidente Trump exige la reducción drástica de los déficits comerciales, algo imposible sin acercarse a la autarquía. Y, por otra, el plan «Made in China 2025» revela la ambición del gigante asiático de ascender en las cadenas globales de valor, con lo que a largo plazo reduciría sus exportaciones de bienes de consumo y seguramente competiría más directamente con los productos de EE.UU. No obstante, a corto plazo, dada la incertidumbre política en EE.UU., es posible que Beijing opte por esperar para reanudar las negociaciones al resultado de las elecciones presidenciales.

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

