

Economía Global

Por amor al comercio

Expansión (España)

Julián Cubero

La caída del volumen del comercio global está reflejando la recesión global más severa desde la Segunda Guerra Mundial, tanto por el conjunto de economías afectadas como por la intensidad de las caídas del PIB que se esperan en los trimestres centrales de 2020. El indicador BBVA Research de comercio global de bienes registra un descenso anual del 14% en mayo y las estimaciones de la [Organización Mundial de Comercio](#) (OMC) para junio son del 18%, cifras consistentes con la combinación de choques que ha traído la pandemia del coronavirus. Algunos son severos pero transitorios, como la mera imposibilidad física de realizar intercambios al estar muchos centros de producción y distribución clausurados y que el transporte esté restringido por la emergencia sanitaria. Otros serán más persistentes.

La paulatina apertura de las economías de este a oeste, desde China a América, favorecerá más pronto que tarde una “V” más o menos incompleta en el crecimiento del comercio, algo que ya anuncia el comienzo de la recuperación de los indicadores de carteras de pedidos. Pero esa mejoría de la segunda mitad de 2020 y de 2021 previsiblemente será parcial, insuficiente para volver a los niveles de exportaciones e importaciones de 2019.¹ Estas expectativas replican las de la actividad global, el PIB con el que el comercio global tiene una elevada correlación, compartiendo por lo tanto también los factores que determinan la radical incertidumbre que define al escenario económico global. En primer lugar, la derivada de que el aumento de los contagios que se está produciendo con la apertura de actividades y el relajamiento de las normas de distancia física llegue a niveles que hagan necesaria una segunda oleada de cierres y con ella un nuevo parón de la actividad económica. En segundo, y no menos importante, la incertidumbre sobre cuándo se logrará la inmunidad de grupo con una vacuna, lo único que permitiría eliminar del escenario la incógnita del coronavirus.

Este complejo panorama global afecta además muy directamente al comercio internacional y, en general, a la globalización económica, que incluye aparte de los intercambios de bienes y servicios, los de capitales e inversiones y el movimiento de personas. Es cierto que el G20, el grupo de economías más importantes del mundo, [ha reiterado su compromiso](#) con unos mercados internacionales abiertos y una gobernanza del comercio y la inversión internacional estable, previsible y no discriminatoria, organizada en torno a la OMC, pero es una declaración de amor al comercio no refrendada con hechos.

Las cadenas globales de valor desarrolladas con la última ola globalizadora son muy eficientes en la provisión de productos variados, en poco tiempo y a costes ajustados, pero también se han mostrado muy vulnerables ante la actual crisis. La dependencia de pocos proveedores y la producción de determinados bienes en nodos geográficos específicos interrumpieron suministros, lo que en lo más crudo de la crisis llevó a algunos países a impedir exportaciones de material médico esencial o alimentos. Unas barreras que si son temporales, transparentes y sujetas a las normas de la OMC pueden justificarse si se levantan tan pronto se solucione la emergencia, algo que no parece que esté ocurriendo. Además, querer ser autárquicos en la producción de bienes y servicios que se consideren estratégicos, independientemente de la ventaja comparativa que se tenga o no, es una mala política económica, uno de los pocos consensos en economía desde que lo estableció [David Ricardo](#).

¹ En este sentido, por ejemplo, el [FMI espera](#) que en el conjunto de 2020 se registren caídas del comercio de bienes y servicios de “sólo” el 12% en 2020, el peor registro de los últimos 40 años como poco. En 2021 la recuperación prevista por el FMI es del 8%.

Si aumenta el valor que se da a la resiliencia en los intercambios comerciales, [la solución no es restringirlos](#). La sensibilización sobre el riesgo operacional ha de favorecer la búsqueda de cadenas productivas menos complejas y con más eslabones de seguridad. En un escenario en el que China y EE. UU. han pasado de una relación de entendimiento a otra de enfrentamiento estratégico por el liderazgo mundial se favorecerá la conformación de bloques comerciales regionales de acuerdo a áreas de influencia política. Unos bloques frente a los que Europa tratará de hacer valer su preocupación por la sostenibilidad medioambiental y social, así como por ser autónoma en actividades estratégicas para su desarrollo (digitalización, electrificación e inteligencia artificial). En general, un amor al comercio sometido al interés propio.

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

