

Economía Global

La nueva normalidad del comercio internacional

Expansión (España)

Enestor Dos Santos

La expansión del comercio mundial se ha frenado en los últimos años tras un largo período de exuberancia. Cabe preguntarse cómo evolucionarán los flujos comerciales en la próxima década, tomando en cuenta tendencias recientes como la pandemia y las políticas de lucha contra el cambio climático, así como factores de carácter económico, geopolítico y tecnológico.

Las exportaciones e importaciones mundiales aumentaron de forma continua desde alrededor del 10% del PIB global al final de la Segunda Guerra Mundial hasta aproximadamente el 60% antes de la crisis financiera de 2008. Esta expansión fue posible gracias a la promoción del libre comercio como política clave para el desarrollo económico, la incorporación de China a los mercados globales, y el constante avance tecnológico, que permitió la reducción de los costes de transporte y comunicación, así como la fragmentación de los procesos productivos y el ascenso de las cadenas globales de valor.

Sin embargo, el contexto global ha cambiado drásticamente y lo más probable es que a lo largo de la próxima década el comercio internacional no vuelva a exhibir el dinamismo al que estábamos acostumbrados.

Las políticas proteccionistas han ganado protagonismo últimamente y permanecerán en el radar por motivos que incluyen la creciente rivalidad entre Estados Unidos y China, el avance de gobiernos populistas, y el supuesto aumento de desigualdad generado por la globalización.

El proceso de desarrollo de China (y de otras economías emergentes) tendrá repercusiones económicas más allá de geopolíticas. Por un lado, aumentará la demanda por una serie de bienes y servicios, sobre todo los de “lujo” (como el turismo), aunque probablemente a un menor ritmo que en las décadas anteriores ya que su crecimiento se ralentizará y estará más concentrado en su mercado interno. Por otro lado, producirá un aumento de los salarios y de los costes de producción, reduciendo así las ventajas competitivas respecto a los países desarrollados y, por lo tanto, los incentivos al comercio.

La tecnología es otro factor que seguirá afectando a la evolución de los flujos comerciales. Es posible que la digitalización tenga un efecto positivo en el comercio, principalmente en el de servicios de mayor valor añadido. El internet de las cosas, el big data, el comercio digital, entre otras innovaciones, pueden disminuir costes y facilitar una mejor gobernanza de las cadenas globales de valor. Sin embargo, el efecto de las nuevas tecnologías no va a ser necesariamente positivo, al menos no tanto como en las décadas anteriores. El creciente uso de robots y de impresoras 3D, por ejemplo, podría reducir las ventajas competitivas en la producción de manufacturas por parte de los países con mano de obra abundante y favorecer una menor fragmentación del proceso productivo, con efectos negativos en las cadenas globales de valor y el comercio transfronterizo.

Aunque la pandemia no genere cambios definitivos en las preferencias sociales, parece difícil que no acabe afianzando estrategias nacionales de autosuficiencia, con el objetivo de reducir la dependencia de insumos estratégicos importados (no solo sanitarios, también tecnológicos, alimentarios...). La mayor seguridad estratégica tendría un coste económico y un impacto negativo en los flujos comerciales.

Asimismo, la necesidad de adoptar políticas para garantizar la sostenibilidad ambiental posiblemente creará nuevos costes a los sectores más contaminantes (el minero, el petrolero, el químico...), y nuevas barreras a las

exportaciones, como los mecanismos de ajuste de carbono en la frontera, principalmente si las nuevas medidas verdes no se aplican de manera homogénea en todos los países. Además, el calentamiento global vendrá acompañado de un cambio en los patrones climáticos, con efectos importantes en el comercio de productos intensivos en capital natural (agrícolas, mineros...) y más vulnerables a desastres ambientales (como el turismo).

En general, el comercio de productos manufacturados de alto contenido tecnológico (automóviles, electrónicos, maquinaria...) será previsiblemente el más afectado, mientras que las exportaciones de servicios de mayor valor añadido, incluyendo los tecnológicos y financieros, pueden salir beneficiadas del nuevo contexto global, al menos si las barreras regulatorias no resultan excesivas.

En definitiva, a pesar de las expectativas desfavorables, o precisamente por el riesgo que representan, es necesaria una nueva y coordinada apuesta global por el comercio internacional de bienes y servicios que evite el indeseable, pero probable, escenario de desglobalización.

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

