



Instituto Internacional
San Telmo

**XXI ENCUENTRO INTERNACIONAL DE
PROFESORES DE POLÍTICA DE EMPRESA**

Sevilla, 11 y 12 de Noviembre de 2019

Título: ¿PREPARADOS PARA UN NUEVO MARCO DEL COMERCIO MUNDIAL?

Autor: Horacio González-Aleman

¿PREPARADOS PARA UN NUEVO MARCO DEL COMERCIO MUNDIAL?

HORACIO GONZÁLEZ ALEMÁN

RESUMEN.

Desde que Donald Trump accediera al poder, el incipiente sistema multilateral que se abría paso a nivel internacional se vio frenado en seco con sus anuncios de America First, que progresivamente se han ido materializando con los hechos.

En el ámbito económico, esta nueva política ha llevado a los Estados Unidos a abrir contenciosos en diferentes frentes, y especialmente con China, alimentando una guerra comercial que sigue abierta y cuyos efectos trascienden al ámbito global y que en estos momentos ha dado el salto al terreno monetario, con efectos nada alentadores para la economía mundial.

Pero todos estos movimientos se inscriben en un tablero geopolítico y geoeconómico que pone de manifiesto una nueva lucha por el liderazgo global, esencialmente a través de la economía y la tecnología.

Este trabajo analiza el trasfondo de esta vuelta al unilateralismo por parte de Estados Unidos y evidencia - aunque no justifica - las claves que dan lugar a su confrontación con China, que va más allá de lo que haría "un cowboy en La Casa Blanca", como algunos han llegado a apuntar.

En paralelo se describe la estrategia que viene desarrollando la Unión Europea como primer bloque comercial del mundo frente a esta tensión creciente, para llegar a la conclusión de que sin duda es la más inteligente y de largo plazo. Frente a aquellos que critican a la UE de inoperancia, al menos en su política comercial habría que admitir que está dando muestras de buen hacer.

Por último, se comparten algunas reflexiones sobre esta delicada situación y sus efectos sobre nuestras empresas, que habrán de habituarse a un entorno más conflictivo e inestable y por tanto repensar sus estrategias de internacionalización.

INTRODUCCIÓN. EL ELEFANTE EN LA CACHARRERIA

El comercio internacional es un factor determinante para el crecimiento económico y la creación de riqueza. Si durante los años de la crisis financiera su lógica retracción fue acusada por el PIB global, su repunte ha sido clave para volver a la senda del crecimiento y buen ejemplo de ello ha sido nuestro país, que ha batido con series históricas los récords de exportación, aliviando la pesada carga de nuestro cuadro macroeconómico.¹

Pero salvada la crisis financiera y volviendo a crecer el comercio mundial, la llegada del nuevo Presidente de Estados Unidos ha supuesto un giro político hacia el "America First" que trastoca el tablero de un sistema basado en las reglas comunes de la Organización Mundial de Comercio

¹ wro.org

(OMC) que ya de por sí, todo sea dicho, atravesaba un periodo de cierta atonía. Dicho de otra forma, la potencia económica que había venido liderando el mundo hacia la apertura económica lidera ahora el proteccionismo.

Las promesas electorales de Trump no tardaron tiempo en llevarse a la práctica. Su primera reacción fue denunciar el NAFTA , acuerdo comercial que une a Estados Unidos con Canadá y Méjico, y más tarde congelar el Acuerdo Transpacífico, así como renunciar a cualquier intento de progreso en el TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) con la Unión Europea. Al poco entra en acción anunciando derechos compensatorios a las importaciones de acero y aluminio, dos producciones emblemáticas de la industria nacional norteamericana que califica de “esenciales para la seguridad nacional” (?), y que competían a su juicio en desigualdad de condiciones con las importaciones de Canadá, Europa y China.

Más tarde Estados Unidos decide bloquear la renovación del sistema de arbitraje de contenciosos en el comercio internacional de la OMC argumentando falta de equidad en sus resoluciones, provocando así una parálisis en una institución ya de por si llevaba tiempo estancada.

El último episodio lo hemos vivido en su guerra comercial abierta con China, entrando en una escalada de retorsiones y contra retorsiones que al momento de escribir estas líneas ha dado un peligroso salto hacia el terreno de las divisas, con efectos difíciles de prever.

LOS PLATOS ROTOS

En términos castizos, está claro que Trump “ha revuelto el gallinero”: ahora se trata de buscar la defensa de sus propios intereses y dejar claro que la política arancelaria y las retorsiones son en instrumento básico para la negociación comercial de la Administración norteamericana.

Es una claro movimiento de marcha atrás que frena en seco cualquier expectativa de avance en el sistema multilateral, basado en acuerdos internacionales de general aceptación y obligado cumplimiento - lo que los expertos llaman “International rule- based system”- , devolviéndonos a una nueva era de bilateralismo enfrentando a los EEUU con China - y Rusia en el telón de fondo-.

Está claro además que forma parte de las líneas generales de la nueva política exterior de los Estados Unidos, que se aplica tanto al comercio como a otras áreas de las relaciones internacionales - el acuerdo nuclear con Irán, el escepticismo frente al cambio climático y el Acuerdo de la COP 21, las presiones en la OTAN,..- . Es lo que recientemente explicaba con acierto en una entrevista el expresidente Felipe González con el término anomia: “ausencia de ley, conjunto de situaciones que derivan de la carencia de normas sociales, o de su degradación” (Real Academia Española de la Lengua).

Pero volviendo a la economía, estos casi dos años de disputas arancelarias ya han pasado factura y no solo a las economías de los contendientes. De forma directa, los aranceles adoptados representan una parte menor del comercio mundial (menos del 3%), pero sus consecuencias económicas van más allá y se transmiten a través de la incertidumbre y la distorsión de las cadenas de valor global. Las estimaciones del FMI (World Economic Outlook, octubre 2018) apuntan a un efecto sobre el PIB global de -0,8% al cabo de tres años.

Pero tampoco son menores para la propia economía norteamericana; el aumento arancelario encarece el precio de las importaciones de China y conlleva un aumento de precios que pagan los consumidores y las empresas estadounidenses. Esos mayores precios impactan negativamente en el consumo y la inversión, y en consecuencia en la actividad económica del país. No menos importantes son los efectos indirectos de la incertidumbre creada, que pueden llevar a los hogares a aplazar sus decisiones de gasto y a las empresas las de inversión, e incluso a empujar al alza los costes de financiación. La misma fuente (FMI) concluye que la guerra comercial le puede costar a Estados Unidos un punto de su PIB².

Está claro pues que nadie gana en este proceso, y que las retorsiones comerciales tienen además unos efectos indirectos indeseados que demuestran por un lado su ineficacia en una economía global cada vez más integrada, y por otro la determinación del Presidente Trump por cambiar las reglas,...aunque la factura sea mayor.

Pongamos el caso de la agricultura; las contramedidas chinas han supuesto un incremento arancelario importante para las exportaciones norteamericanas al gigante asiático, especialmente para la soja, carne de cerdo y productos lácteos, e incluso China ha anunciado que en breve sus empresas estatales dejarán de importar alimentos de EEUU. Los efectos han sido claros en 2018: las exportaciones a China de soja descendieron un 74%, un 50% para el porcino y 25% para el maíz³

La presión de los agricultores norteamericanos - una fuente de votos importante para la reelección de Trump- no se ha hecho esperar, y el Departamento de Agricultura ha puesto en marcha ayudas compensatorias para los afectados, se preparan compras públicas para los excedentes y el incremento de la ayuda alimentaria para países necesitados,...pero las soluciones no siempre cumplen el efecto deseado. Las ayudas al porcino por ejemplo han acabado ayudando a compañías norteamericanas,...de capital chino.⁴

Otro tanto ha ocurrido con el incremento arancelario a las importaciones de bicicletas chinas, que en vez de mejorar las ventas de las nacionales han hundido al fabricante local Bicycle Corporation of America, una compañía líder participada por la familia Ge , propietaria de Shanghai General Sports , y que venden más de tres millones de bicicletas a Walmart al año...⁵

El último episodio en este efecto boomerang ha sido precisamente con los sectores que iniciaron la disputa, el acero y el aluminio. Según un reciente informe del Bank of America- Merrill Lynch los precios del acero en Estados Unidos tras una subida inicial después de marzo 2018 han empezado a caer a niveles previos a la subida arancelaria, y todos los productores nacionales han visto bajar su cotización en bolsa. Las proyecciones estiman que para 2022 el incremento de la producción nacional será del 20%, y el espejismo inicial parece que acabará hundiendo aún más el mercado que tampoco encontrará salidas fuera por su falta de competitividad frente a la competencia, esencialmente china.⁶

² para más detalles del impacto del proteccionismo sobre la actividad económica ver Focus, informe económico mensual, CaixaBank, julio 2019.

³ fas.usda.gov

⁴ bailing out a Chinese-owned, US located hog Corporation Subsidiary .www.iatp.org

⁵ The Trouble with putting Tariffs on Chinese Goods , Special Report, The Economist 16.05.2019

⁶ American Steel Tariffs cut both ways for domestic producers. The Economist 8.08.2019

En fin, en un mundo globalizado las retorsiones arancelarias tradicionales están dejando de surtir efecto y cada vez es más evidente que el remedio puede ser peor que la enfermedad. Es lo que tiene un sistema abierto, con cadenas de valor cada vez más globales y en los que el capital toma posiciones libremente allí donde hay retorno.

¿Y CHINA?

Quizás a estas alturas alguien pueda pensar que Trump es un auténtico cowboy que ha venido a cambiar las reglas de juego internacionales y que, en el empeño, casi obsesivo, de torcer el brazo a las otras potencias, es capaz de hacer daño hasta a su propia economía. Puede ser una interpretación.

Pero quizás cabe también preguntarse los motivos por los que Estados Unidos hace gala de esta agresividad comercial, y cuáles son las razones de fondo que la alientan. La primera respuesta sería que “la economía es la extensión de la guerra por otros medios” (cada vez mas), y esta se ha convertido claramente en un factor esencial para el dominio global. La segunda, los modos y maneras en los que China se comporta en el contexto del comercio internacional.

Después de trabajosas negociaciones China ingresó en la Organización Mundial del Comercio en 2001, pero no parece que su interpretación de las reglas internacionales del comercio haya sido muy ortodoxa. China sigue manteniendo un nivel arancelario medio bastante alto para las importaciones, y a medida que ha ido escalando en la cadena de valor han ido creciendo el robo de propiedad intelectual, el ciberespionaje, o la transferencia forzada de tecnología amparada en planes oficiales.

Un buen ejemplo de lo apuntado es el plan Made in China 2025 puesto en marcha por el gobierno chino para llevar a siete industrias estratégicas a su máximo nivel y transformar al país en una potencia tecnológica global, renovando la industria manufacturera tradicional con especial énfasis en innovación, la propiedad intelectual y el desarrollo sostenible. Detrás de este plan están importantes subvenciones, el apoyo a compras de empresas occidentales para adquirir tecnología puntera, el uso de las Empresas de Estado para llevar adelante la estrategia e incluso forzar a empresas foráneas a transferir tecnología para mantener su presencia en el mercado chino. - ANEXO 1-

En la misma línea se concibe la Silk Road Initiative (Nueva Ruta de la Seda) o One Road One Belt Initiative , ligada en cierta medida con el anterior Plan. La nueva Ruta de la Seda pretende estimular el desarrollo y crecimiento económico en una ofensiva diplomática y financiera china centrada en dos rutas - una terrestre, desde China a Europa y otra marítima hasta el mediterráneo-, aportando financiación en infraestructuras a más de 60 países por un valor estimado de 500 mil millones de dólares y a culminar en el 2049, coincidiendo con el centenario de la República Popular china. - ANEXO 2-

Más allá de visiones más o menos románticas que entienden este movimiento como una reedición de la Ruta de la Seda en el siglo XXI, a nadie se le escapa que es una forma de extender la influencia geopolítica para reafirmar a China como una superpotencia global.

Dos otros elementos merecen mención en este elenco de instrumentos en manos del gobierno chino en su afán de alimentar el desarrollo económico interno y la conquista de nuevos mercados en el exterior.

Por un lado, la Ayuda Oficial al Desarrollo y por el otro las Empresas estatales. En cuanto a la Ayuda Oficial al Desarrollo, su modelo está en las antípodas del occidental que se rige por acuerdos OCDE, y deja de lado consideraciones como el respeto a los principios democráticos, los derechos humanos, la libre sindicación de los trabajadores (inexistente en la propia China), la protección medioambiental o la lucha contra la corrupción a la hora de articular préstamos a países en vías de desarrollo. Por su parte, las Empresas de Estado juegan un rol esencial en la expansión económica china formando parte de una visión mercantilista y estatista más amplia que hace de ellas una pieza esencial en la inversión dentro de sectores estratégicos: China tiene 109 compañías listadas dentro del Fortune 500, pero sólo el 15% de las mismas son de propiedad privada, lo que da una idea de su importancia en el actual modelo económico. Estas empresas de Estado, reminiscencia de la época comunista, se han reconvertido en instrumentos políticos que gozan de un mejor acceso a la financiación preferente del Estado, a subvenciones y una capacidad de lobby en temas regulatorios que hacen difícil competir con ellas tanto al interior como en el exterior en sectores clave como la defensa, energía, telecomunicaciones, aviación o ferrocarriles.

En definitiva, no parece que Estados Unidos haya tenido un simple arrebató nacionalista en estos últimos años, es que veía como China iba ganando terreno en la geopolítica, la geoeconomía y el liderazgo global en todos los terrenos y la respuesta de la gran superpotencia no se podía hacer esperar. Otra cuestión es si el momento (la salida de la crisis) era el pertinente, si la respuesta (la retorsión arancelaria y los vetos a empresas como Huawei) era la indicada, y si las medidas finalmente darán sus frutos...me temo que reorientar la idiosincrasia china tomará más tiempo del que fuera deseable, y que tampoco en este campo existen soluciones mágicas.

EUROPA, ¿PARALIZADA?

En medio del fuego cruzado ¿cuál ha sido la respuesta de la Unión Europea? ¿La parálisis, una vez más? No lo creo. Por una vez y aunque pudiera parecer lo contrario, la UE está siendo capaz de mantener no solo una estrategia sólida y de largo plazo sino además, inteligente.

Vamos a repasar los acontecimientos para contrastar esta afirmación.

En primer lugar, al inicio de las retorsiones norteamericanas por el acero y el aluminio, la UE se limitó a analizarlas según las reglas de la OMC, y consecuentemente planteó unas acciones compensatorias en nuestro mercado - incremento de aranceles a la importación de una serie de productos norteamericanos- , que siguen en vigor desde 2018 y que no serán eliminadas hasta que los Estados Unidos haga decaer las suyas.

Más tarde EEUU ha vuelto a amagar con el caso Airbus, que recibió ayudas ilegales según un dictamen de la OMC, al igual que Boeing, que también será condenada por los mismos motivos. La decisión de la OMC - y también las horas bajas por las que atraviesa la compañía norteamericana - fueron motivo suficiente para que Trump anunciara unas compensaciones arancelarias por valor de 7,5 mil millones de euros, a lo que la UE ha anunciado que responderá dentro de las reglas OMC , con retorsiones por valor de 18.000 millones de euros. En ninguno de los dos casos las medidas se han hecho aún efectivas y siguen en procedimiento de consultas; no son sino una fase más en la guerra de nervios y declaraciones tajantes a las que nos tiene ya acostumbrado el presidente norteamericano pero todo parece indicar que será el siguiente paso en la escalada.

Lo que merece mención es que frente a las medidas unilaterales de Trump, la Unión Europea ha mantenido la unidad de acción - no es fácil con 28 países e intereses económicos diferentes-, y

que su respuesta siempre se ha regido por las reglas del comercio internacional, siguiendo escrupulosamente ese “international rule- based system “que se mencionaba al inicio.

Pero es más, la UE ha sabido jugar también la baza política y en paralelo a sus acciones ha intentado “tamar al tigre” con varias iniciativas. La primera ha sido liderar un grupo de países - Japón, Canadá- para hacer una propuesta constructiva de reforma de la Organización Mundial del Comercio. La OMC lleva años sumida en la parálisis - no se avanza en las negociaciones arancelarias, su proceso decisorio es muy lento, las nuevas cuestiones como el medio ambiente o el comercio electrónico siguen sin encontrar encaje en unas reglas comunes,..-, y aunque los Estados Unidos siguen sin apoyar abiertamente la iniciativa, se ha dado un paso importante llevando a la agenda internacional esta reforma - por la que ellos mismos claman desde hace dos años.

Acto seguido, la UE no ha dejado de demostrar su buena voluntad ampliando las importaciones de soja norteamericana en Europa - abriendo así una válvula de escape para los productores afectados por la guerra comercial con China -; de igual manera ha hecho con las importaciones USA de carne no hormonada, que verán crecer sus ventas en Europa gracias a una reserva de contingentes más generosa de lo habitual para este país.

Por último, en abril de 2019 el Consejo de Ministros de la UE aprobó un mandato de negociación con Estados Unidos para la eliminación de aranceles en productos industriales y la armonización de sistemas de conformidad, que actualmente sigue su curso.

Es decir, en todo este imbroglío comercial, y a pesar de ser el primer bloque comercial - o quizás precisamente por ello-, la Unión Europea ha sabido mantener una visión de largo plazo, prudente pero firme, tendiendo puentes. Y este hecho es especialmente importante si tenemos en cuenta que a pesar de ser una potencia comercial, distamos mucho de ser un bloque político, un verdadero actor internacional con estrategias comunes en ámbitos como la defensa - las relaciones con Irán las lideran Francia, Reino Unido y Alemania- , la energía - el petrolero británico recientemente apresado por Irán no ha tenido mayor eco en Bruselas -, la inmigración - el caso del Open Arms y otros - , o la tecnología - ¿ dónde están los champions o unicornios de origen europeo ?-

Y a pesar de estas carencias, la estrategia europea no sé si puede calificarse de brillante, pero si al menos de sólida:

- Frente a las acusaciones norteamericanas , ajustarse a las reglas internacionales;
- Rebajar la tensión con concesiones menores, pero de importancia estética para los Estados Unidos;
- Intentar construir una coalición de países para la reforma de la Organización Mundial del Comercio,...

y seguir su propia política comercial. La Unión tiene claro que el crecimiento mundial futuro tendrá lugar fuera de nuestras fronteras y por ello lleva años tejiendo acuerdos comerciales con terceros países. Su apuesta se está centrando en mejorar el acceso de nuestros productos y servicios en aquellas partes del mundo donde las economías crecen.

En esta línea Europa se encuentra inmersa en negociaciones comerciales especialmente con los países del área geográfica más dinámica, Asia, y más concretamente con Singapur, Malasia, Indonesia, Vietnam, Tailandia, y Filipinas. En paralelo se abre a Oceanía, con Australia y Nueva Zelan-

da, y últimamente con América del Sur, tras la reciente confirmación del acuerdo con el MERCOSUR. Por no mencionar el reciente Plan EU - África, que augura importantes palancas para la promoción de la inversión y el comercio en este área geográfica - ANEXO 3-. Según las previsiones de la propia Comisión Europea, en cinco años habremos suprimido los aranceles para más del setenta por ciento de nuestro comercio exterior.

Pero todavía hay un elemento que no debe escapar al análisis. Si el futuro está esencialmente en Asia, cabe preguntarse porque la Unión Europea no tiene a China en la anterior lista.

La respuesta no es tan evidente como en los otros casos, ya que trasciende lo meramente comercial para adentrarse en el terreno geopolítico y esa debilidad de la acción exterior de la UE a la que antes hacíamos mención. Los valores democráticos, los derechos humanos, la seguridad jurídica y otros principios digamos "occidentales" son asuntos que han enfriado siempre el acercamiento de la Unión hacia China, pero los hechos se han ido imponiendo en los últimos años de manera que se plantea, tímidamente, la búsqueda de una posición común frente a esta gran potencia. El mercado europeo es cada vez más atractivo para China y según revela la propia Comisión, un tercio del total de activos europeos está en manos de países no comunitarios, y de ellos, casi el 10% en empresas con base en China, Hong Kong o Macao. Los principales receptores de la inversión China son Reino Unido, Alemania e Italia, para adquirir esencialmente tecnología, marcas e inmuebles.

La participación de algunos países europeos en la Nueva Ruta de la Seda como Grecia o Italia está permitiendo financiar la ampliación del puerto del Pireo y otros proyectos en Italia así como la construcción de carreteras y vías férreas en Serbia, Montenegro, Bosnia Herzegovina y Macedonia, y no son estos los únicos países que se subirán al carro. Por esta razón, no es de extrañar que la Comisión Europea califique a China como de "rival sistémico y competidor estratégico", y que cuando haya querido aprobar el recientemente puesto en marcha "mecanismo de seguimiento y revisión de las inversiones chinas en Europa", países como Grecia o Italia hayan hecho todo lo posible por edulcorarlo. Europa no debe tardar mucho en ordenar el apetito chino si no queremos ver debilitada nuestra posición y la de nuestras empresas.

...Y TODO ELLO, CON LA DIANA EN MOVIMIENTO

Pero todo lo comentado hasta ahora nos debe llevar a una reflexión crucial sin la cual es difícil entender hacia dónde vamos, y es que parece como si nuestros gobernantes tomaran las decisiones desde una óptica tradicional - desfasada me atrevería a decir-, en la que el comercio de mercancías es la clave de todo, y a la vez no se hubieran dado cuenta de los drásticos cambios de fondo que se han venido operando.

De entrada asumimos que EEUU sigue siendo la gran potencia del comercio mundial cuando ha perdido terreno frente a Europa y China; la economía mundial está buscando un nuevo equilibrio en la medida en que China y otros países emergentes han alcanzado otro estadio de desarrollo, y hoy por hoy son el mayor motor de la demanda global, algo que es un hecho y no una presunción.

El comercio mundial está regionalizado, especialmente en Europa y Asia; el crecimiento de las nuevas tecnologías como la conectividad y la inteligencia artificial o el e-commerce están cambiando la forma de comerciar - de 2015 a 2017 la cantidad de datos cruzando fronteras por segundo han crecido por un factor de 147- y el crecimiento de la automatización está haciendo que el factor trabajo deje de ser un elemento clave en la inversión como lo ha venido siendo durante décadas.

No menos importante es el hecho de que si el comercio de bienes se ha retraído, el de servicios ha crecido 60 veces más rápido a nivel mundial. Bien es verdad que el comercio mundial de mercancías en 2017 fue de 17,3 trillones de dólares frente a 5,1 de los servicios, pero estos crecen casi tres veces más que los anteriores ⁷.

Estamos pues ante un cambio de fondo muy significativo que nos lleva hacia los bienes intangibles, un modelo en el que la innovación, el I+D, marketing, logística y servicio post-venta crean más valor que los propios bienes físicos en sí mismo...

Y es por esta razón que como apuntábamos más arriba, los instrumentos tradicionales como las retorsiones arancelarias no son tan efectivas como lo eran hace 20 años, e incluso son más perjudiciales para el que las aplica. Otro motivo añadido para evitar las escaladas.

En fin, no deja de ser una paradoja que el país que viera nacer la revolución tecnológica y la globalización ahora se revuelva contra la misma, o que pretenda ser el líder mundial cuando su lema es América First...paradojas de los tiempos modernos.

¿Y NUESTRAS EMPRESAS...?

Cada vez es más evidente y determinante el papel de la geopolítica y la geoeconomía en el devenir de nuestras empresas. Negarlo sería absurdo, al igual que omitir cualquier reflexión en los Consejos de Administración y de Dirección sobre estos acontecimientos y lo que es aún más difícil, decidir cómo afrontarlos.

Parece que estamos instalados en la época de la incertidumbre, y si a ello sumamos la fuerte interdependencia de las economías modernas y unas cadenas de valor cada vez más globales, la atención es merecida. Y más para una economía como la española, con un alto grado de apertura y dependencia hacia el exterior.

Lo primero que habría que señalar es que estemos o no implicados en el comercio exterior, los efectos indirectos siempre se harán notar sobre el negocio: ya sea un incremento del precio de las importaciones motivadas por la subida arancelaria de un insumo, la retracción de la demanda de clientes en mercados afectados, la pérdida de valor de las divisas, restricciones administrativas a una inversión,...es difícil salir indemne de estas turbulencias. Pensemos por ejemplo en el caso de Vodafone, que tras el veto de Trump a Huawei decidió "poner en pausa" su relación comercial con la empresa china y paralizar la compra de terminales en Europa.

En segundo lugar, que las guerras comerciales tienen efecto directo e inmediato sobre los productos sometidos a la lista de retorsión lo cual nos permite una cierta capacidad de reacción siempre que no estemos "entre los elegidos". Aun así, normalmente las listas de productos se conocen antes de su activación, dando lugar a intensas negociaciones con los sectores económicos para argumentar sus efectos e intentar al menos a los más afortunados zafarse del gravamen. Asimismo, el hecho de que los efectos generales se expandan con el tiempo siempre permite un cierto margen de reacción a las empresas para reconducir sus estrategias y evitar o aminorar sus efectos. En todos estos casos se impone una interlocución fluida con nuestras autoridades y con la Comi-

⁷ The Global Economy Next Winners. foreignaffairs.com. Julio 2019

sión Europa como directora de la política comercial comunitaria para hacerles ver las implicaciones de cualquier movimiento, y buscar alternativas.

Pero no siempre se producen daños directos o colaterales. A veces se abren oportunidades y hace falta flexibilidad e inteligencia para aprovecharlas. Es el caso de los productores de porcino español, que han visto crecer exponencialmente sus exportaciones al mercado chino debido al reciente brote de peste porcina en ese país y el anuncio del cierre de las importaciones procedentes de Estados Unidos, abriéndonos un enorme mercado, tradicionalmente deficitario. Otro tanto para la soja brasileña.

Por encima de estas consideraciones tácticas no podemos dejar de recordar las estratégicas, y entre ellas quizás la más evidente es que en medio de todas estas complicaciones, el mundo sigue creciendo, y no precisamente en nuestro entorno. Por crecimiento económico, demografía y estructura de la población, márgenes de prosperidad por cubrir,...Asia debe estar en el punto de mira de cualquier empresa. Sigue habiendo incertidumbre, su modelo no encaja precisamente con los valores occidentales que han guiado al mundo en los dos últimos siglos - la democracia liberal y de mercado- , pero nos tenemos que hacer a que los hechos son tozudos.

También empieza a haber sitio en África, pero si no queremos ver que el 90% del incremento del consumo según estimaciones de la propia UE tendrá lugar en los próximos años fuera de nuestras fronteras, no habremos entendido bien el entorno y no podremos aprovechar todo el potencial que se abre para nuestras compañías.

Frente a la confrontación entre Estados Unidos y China, la estrategia de la Unión Europea solo puede ser ganadora. De largo plazo, eso sí, pero ganadora. A veces tenemos que compararnos con otros para poder apreciar el valor que tiene el pertenecer a un club exclusivo que también sabe hacer su trabajo y que nos amortigua los golpes.

Pero dicho esto no es menos evidente que nuestras empresas deben mentalizarse a que los próximos años van a ser revueltos en lo que al comercio internacional atañe. No parece que el amparo de las reglas internacionales vaya a dar mucha cobertura, ni cabe pensar tampoco en una reforma efectiva de la Organización Mundial del Comercio a medio plazo. Seguiremos bajos en defensas y expuestos a nuevas guerras comerciales.

El riesgo político seguirá condicionando fuertemente el acceso y funcionamiento de los mercados exteriores y sin lugar a dudas los instrumentos de financiación, el seguro de crédito y la cobertura de riesgos se ajustarán a las nuevas circunstancias.

Por último, no debemos perder de vista que la globalización de las cadenas de valor y el avance de los bienes intangibles gracias al desarrollo tecnológico son factores complementarios que deben llevarnos a ver el mundo - y las estrategias empresariales - con otros ojos.

ANEXO 1

[uschamber.com](https://www.uschamber.com) sobre el Plan China 2025. Exhaustivo análisis de su contenido e implicaciones.

ANEXO 2

https://www.cidob.org/es/publicaciones/serie_de_publicacion/notes_internacionales/n1_148_one_belt_one_road_el_sueno_chino_y_su_impacto_sobre_europa/one_belt_one_road_el_sueno_chino_y_su_impacto_sobre_europa sobre la iniciativa One Belt One Road y sus implicaciones en Europa.

ANEXO 3

<https://www.africa-eu-partnership.org/en/stay-informed/news/africa-europe-alliance-eu-support-african-continental-free-trade-area>
Información detallada sobre el Plan Eu - África en progresiva aplicación.