Riesgos en 2018: (geo)política y comercio internacional

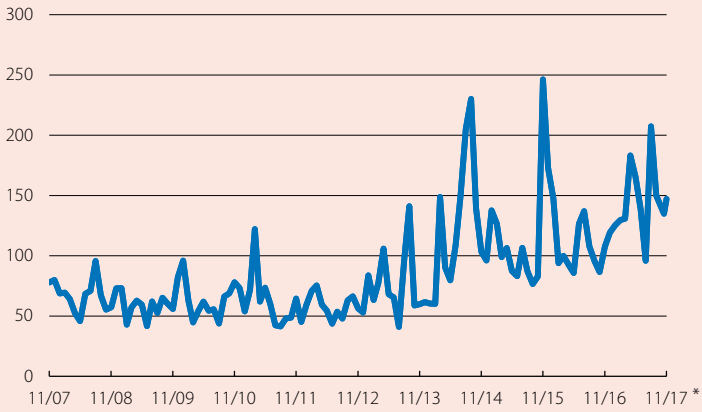
El análisis de los riesgos geopolíticos y políticos se está convirtiendo en imprescindible para llevar a cabo un buen ejercicio de perspectivas económicas. No en vano, las tensiones en estos ámbitos suelen afectar de forma considerable al desempeño macroeconómico global, así como a los siempre asustadizos mercados financieros.

Según el índice de riesgos geopolíticos desarrollado por Caldara y Iacoviello, las tensiones geopolíticas han aumentado en los últimos meses (véase el gráfico).[1] Este tipo de indicadores son muy útiles para evaluar (y cuantificar) el impacto que puede tener la incertidumbre relacionada con la geopolítica sobre el desempeño económico mundial. En efecto, estos mismos economistas estiman que un aumento de las tensiones como las acaecidas en los últimos meses suele conducir a una disminución de la actividad económica y de las valoraciones de los activos, reales y financieros, así como a un aumento de la volatilidad financiera, en buena parte, como consecuencia de un incremento del grado de incertidumbre.

En muchos casos, detrás del aumento de las tensiones entre países se esconde el auge de fuerzas políticas proteccionistas, especialmente en los países desarrollados. El llamado aumento del populismo. No nos engañemos: la victoria de Macron o el freno de la extrema derecha en los Países Bajos durante la primera mitad de 2017 aliviaron los temores más extremos en Europa. Pero en septiembre, la extrema derecha entró en el Parlamento alemán por primera vez desde 1945; en octubre, la extrema derecha también cosechó unos espléndidos resultados en Austria, y, en la República Checa, el multimillonario, populista y euroescéptico Andrej Babis se ha erigido como nuevo primer ministro.

*Índice de riesgos geopolíticos **

Nivel



Nota: ** Dato de noviembre basado en búsquedas en periódicos hasta el 10 de noviembre de 2017.*
Fuente: *CaixaBank Research, a partir de datos de Geopolitical Risk Index (Caldara y Iacovello).*

En general, se ha constatado que estos partidos no han alcanzado apoyos suficientes como para gobernar, pero ya están condicionando la agenda política y, muy probablemente, lo seguirán haciendo en los próximos años. El ámbito en el que el auge del populismo se está dejando notar más es en el comercial. Dos ejemplos lo ilustran muy bien: el *brexit* y la política proteccionista que trata de impulsar el presidente Trump en EE. UU.

La retirada del Reino Unido de uno de los espacios de libre comercio más prósperos del planeta puede interpretarse como un giro proteccionista por su parte. Sin embargo, en los últimos meses se ha puesto en evidencia que la posición negociadora del Reino Unido es relativamente débil y que el apoyo en el Reino Unido hacia un *hard brexit* es limitado. De hecho, cada vez parece más probable un acuerdo que incluya un convenio razonablemente profundo en términos de libre comercio de bienes y servicios y un periodo de transición, lo que se llama un *soft brexit*.[2] Sin embargo, la incertidumbre sigue siendo muy elevada.

Al otro lado del Atlántico, el populismo del «América primero» de Trump ya se ha cobrado unas cuantas víctimas: el cambio climático, con el abandono de EE. UU. del Acuerdo de París; Irán, con las posibles nuevas exigencias en materia de seguridad nuclear, y también el comercio internacional, con la retirada del acuerdo comercial y de inversión Transpacífico (el TPP, por sus siglas en inglés). En el perímetro de la política comercial, precisamente, preocupa la evolución de las negociaciones para rediseñar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés), que se iniciaron en verano de 2017 y que se estima que terminen a principios de 2018.

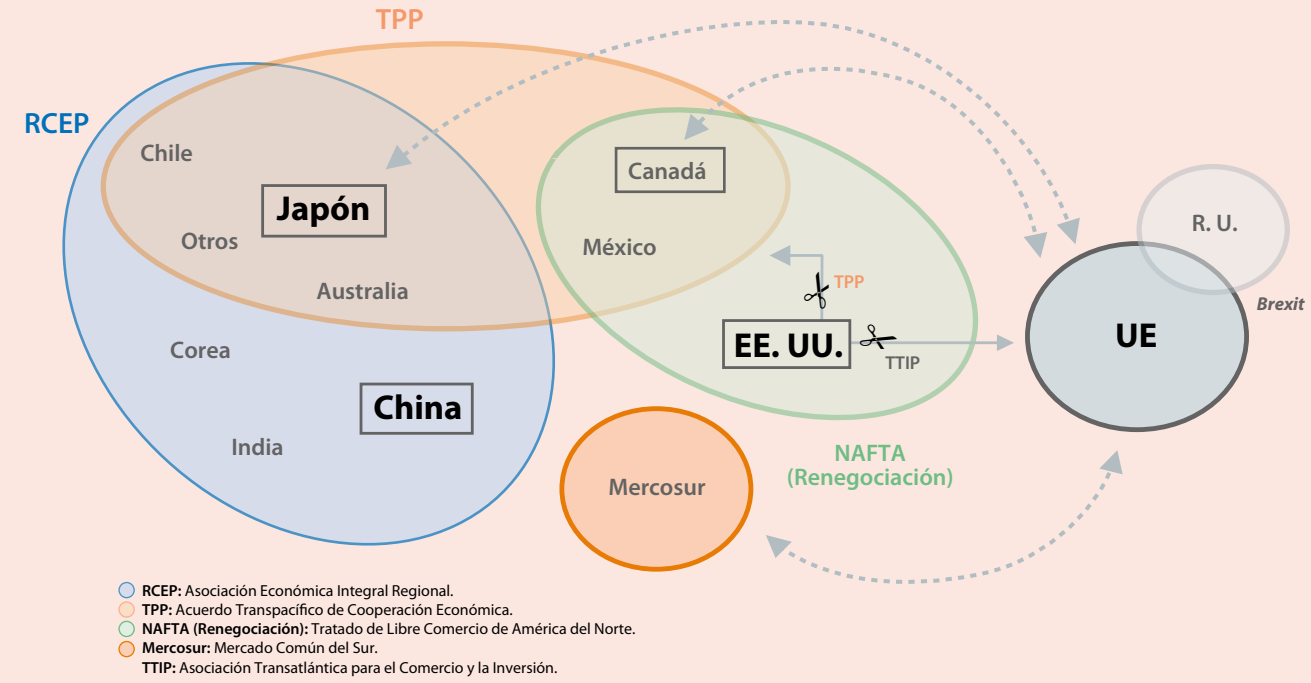
El acuerdo entre Canadá, México y EE. UU., establecido en 1994, impulsó las relaciones económicas norteamericanas. Los flujos comerciales entre los tres países aumentaron de manera sustancial, triplicándose en pocos años, un aumento muy superior al incremento con respecto al resto del mundo. Y, aunque es muy difícil desentrañar el impacto final del tratado de los múltiples acontecimientos de la época, como los enormes cambios tecnológicos de los noventa y los 2000 o la entrada de China en la arena internacional, en general las estimaciones apuntan a un efecto netamente positivo.

Un rediseño final del Tratado que pudiera comportar cierta involución comercial en un bloque económico tan pujante como el norteamericano (que representa cerca del 30% del PIB mundial y un 12% de las exportaciones globales) debilitaría la demanda global y podría poner en peligro la fortaleza de la expansión actual. A largo plazo, además, tal movimiento comprometería las ganancias de productividad conseguidas con los procesos de apertura, algo que la región y, en especial, EE. UU. no se pueden permitir.

En este sentido, creemos que se acabará imponiendo una dinámica constructiva en el proceso de renegociación del NAFTA, que permita una modernización del acuerdo. Aun así, nada se puede descartar. En especial, porque EE. UU. ha dejado claro que quiere cambios relevantes en las condiciones del Tratado. Cambios que le permitan, entre otras cosas, reducir el importante déficit comercial que mantiene con México. Cambios para hacer frente a la creciente competencia asiática a través de modificaciones en las reglas de origen, que determinan qué porcentaje de *inputs* intermedios procedentes de EE. UU., México o Canadá deben tener los productos para beneficiarse de las ventajas arancelarias del NAFTA, y que en la actualidad permiten a demasiados insumos no norteamericanos gozar de las ventajas de la región de libre comercio. Y cambios para disminuir las barreras que existen sobre el comercio de servicios digitales. En una muestra de su voluntad de impulsar un cambio profundo, además, ha propuesto una cláusula de extinción del acuerdo cada cinco años si los tres países no lo ratifican (*Sunset Clause*, en inglés). Aunque no creemos que una propuesta tan extrema fructifique, dada la elevada incertidumbre que provocaría, y que afectaría negativamente sobre los flujos de

1. El Geopolitical Risk Index contabiliza el número de palabras relacionadas con tensiones y actos geopolíticos en los principales periódicos. Véase https://www2.bc.edu/matteo-iacoviello/gpr.htm para más detalles.
2. Para más información, véase el Focus «*Brexit*, el camino que queda por recorrer», en el IM10/2017.

Acuerdos comerciales más recientes o en proceso de negociación



Fuente: *CaixaBank Research.*

inversión, sí que podría darse una situación intermedia, como la propuesta por México hace pocas semanas, en la que se revisaría la situación del acuerdo cada cinco años.

El *brexit*, la renegociación del NAFTA o la retirada de EE. UU. del TPP y del TTIP (el acuerdo que negociaba con la UE) pueden generar la sensación de que se está entrando en una nueva fase proteccionista a nivel global. Pero la verdad es que fuera de las fronteras de EE. UU. y del Reino Unido, el proceso de globalización sigue avanzando con firmeza, con varios acuerdos comerciales multilaterales de relevancia en proceso de negociación o prácticamente cerrados.[3] En noviembre, por ejemplo, Japón, Canadá y México, junto con el resto de países que conformaban el TPP original, acordaron seguir adelante con el proceso de negociación sin la economía estadounidense. EE. UU. era un actor clave por dos motivos. Primero, por su tamaño. Con EE.UU., los países bajo el paraguas del TPP representaban el 40% del PIB mundial y en torno a una cuarta parte de los flujos comerciales. Sin EE.UU., esta cifra desciende de forma notable, pero sigue siendo relevante. En términos de comercio, por ejemplo, todavía constituye un nada despreciable 15% de las exportaciones mundiales. Segundo, porque EE. UU. exigía unos estándares elevados en materia de derechos de propiedad intelectual o en ámbitos como el laboral, donde, por ejemplo, requería que se cumplieran las normas de la Organización Internacional del Trabajo. Sin embargo, la determinación del resto de países de seguir adelante es políticamente muy significativa, ya que mandan un claro mensaje a favor de seguir trabajando para una mayor integración comercial a nivel global. Además, ya han anunciado que aspiran a mantener unos elevados estándares en el acuerdo final, que se espera que se alcance en los primeros meses de 2018.

Asimismo, en Asia, se está fraguando un nuevo acuerdo comercial (el RCEP) que englobará a 16 países, entre los que destacan China, Japón e India, las tres mayores economías de la zona. Aunque el RCEP no puede ser considerado un sustituto del TPP original, puesto que se centra tan solo en la reducción de barreras arancelarias en una región cuyos aranceles ya son relativamente bajos, la inclusión de la India, una economía de gran tamaño y cuyos aranceles son todavía elevados, tiene un potencial enorme. No hay que olvidar que hace 25 años China era una economía que apenas comerciaba con sus vecinos (y menos con el resto del mundo) y actualmente es la principal potencia exportadora.

Finalmente, el conjunto de países que conforman la UE tampoco pierde ripio, y este año ya ha cerrado acuerdos con Japón y Canadá, y actualmente está negociando con los cuatro países fundadores del bloque Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), entre otros (véase el esquema). En el caso de Japón, el acuerdo no solo constituye un área de libre comercio que rivaliza en tamaño y alcance con el NAFTA, sino que además establece estándares y disposiciones relativas al medio ambiente, al mercado laboral y a la propiedad intelectual muy completas, en concordancia con el elevado grado de desarrollo de ambos países. En cambio, el acuerdo con los países del Mercosur, aunque relevante para numerosos sectores económicos (como el agrícola), no aspira a ser tan amplio en materia no arancelaria y regulatoria como el de Japón o Canadá.

El centro de gravedad comercial se está trasladando del Atlántico al Pacífico a gran velocidad. EE. UU. aspiraba a establecer sus normativas sectoriales como estándares internacionales a través de los importantes tratados económicos que estaba negociando y ahora parece que ha renunciado a ello, como mínimo temporalmente. Este nuevo contexto debe ser visto como una oportunidad para la UE, que ahora tiene un mayor espacio para influenciar las reglas del comercio global si actúa con agilidad y acierto. China no lo pondrá fácil y, muy probablemente, el que podría ser el nuevo presidente de EE. UU. dentro de tres años tampoco.

Clàudia Canals
Departamento de Macroeconomía, Área de Planificación Estratégica y Estudios, CaixaBank

3. En los últimos años, los grandes acuerdos multilaterales, como los que se derivarían de la finalización de la Ronda Multilateral de Doha, han dado paso a acuerdos multilaterales de menor tamaño.