

¿Quo vadis, globalización? (parte II): la fragmentación de la economía mundial

La globalización comercial muestra una gran resiliencia tras la crisis de la COVID y hasta 2022, dentro de una tendencia de largo plazo de ralentización. Como repasamos en el Focus anterior, esta ralentización puede explicarse como la maduración lógica de un largo proceso de apertura de mercados, afectado además por un endurecimiento de las condiciones financieras. Ambos movimientos vendrían a descartar la tesis de que pueda suceder una desglobalización de raíz. En este segundo Focus, pasamos a analizar la evidencia de los últimos meses que, de forma aún parcial e indiciaria pero relevante en tanto que afecta a las principales economías, apunta a una creciente fragmentación de la globalización, que podría tener efectos diversos.

La exitosa desconexión de EE. UU. con China

Pese a no acaparar tantos titulares como en el pasado, la guerra comercial sinoestadounidense continúa, como demuestran los elevados aranceles que mantienen ambas economías para con la contraparte.¹ Además, todo apunta a que la política de desconexión de EE. UU. con China está alcanzando sus objetivos, reduciendo el déficit comercial con China en términos de PIB mientras esta pierde una importante cuota de mercado en las importaciones de EE. UU. a favor de los principales socios comerciales de EE. UU., en particular México.

Además, no parece que se esté dando una derivación comercial, en la que las exportaciones chinas estén buscando rutas alternativas para sortear los aranceles, o una relocalización de empresas chinas. Mientras que para la India o Vietnam el valor de los productos que importan desde China ha aumentado más que sus exportaciones a EE. UU., esto no ocurre para México, Canadá, Taiwán ni la eurozona. En términos de IED, los volúmenes de inversión chinos en estas economías tampoco alcanzan aún a los de los socios comerciales más afines.

Por otro lado, EE. UU. no solo estaría cambiando de proveedores sino que, como señalan varios estudios recientes, el país está siendo capaz de relocalizar parte de la producción externalizada con anterioridad a China a socios afines como México y Vietnam o incluso al propio EE. UU.²

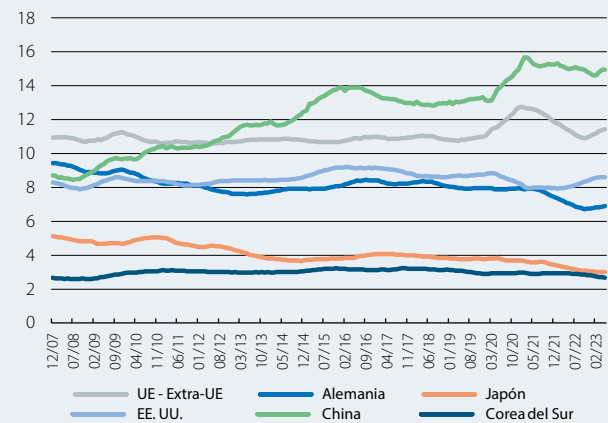
1. Véase Bown, C. P. y Kolb, M., (2023). «[Trump's Trade War Timeline: An up-to-date guide](#). Peterson Institute for International Economics».
 2. Véase Alfaro, L. y Chor, D. (2023). «Global Supply Chains: The Looming «Great Reallocation»». National Bureau of Economic Research, n.º w31661.

Variación en la cuota de importaciones de EE. UU., por país (p.p.)



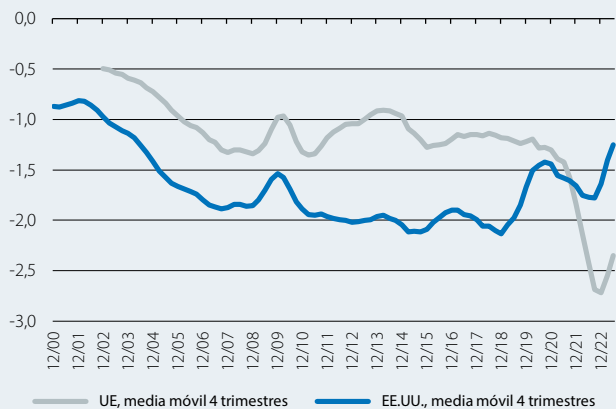
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de S&P Global, vía Refinitiv.

Cuota de exportaciones globales, por país (% de las exportaciones globales, suma móvil 12 meses)



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del FMI y de S&P Global, vía Refinitiv.

Balanza comercial de bienes con China (% del PIB)



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Bloomberg.

Un proceso con poco impacto en ambas economías

En tanto que los dos principales partidos políticos de EE. UU. comparten el objetivo de la desconexión con China, es de esperar que esta se profundice y aumente la tendencia a la fragmentación de la economía global. Además, hasta ahora, la desconexión no está dañando el crecimiento económico de EE. UU. ni a sus exportadores, que no han perdido cuota comercial global, a diferencia de los alemanes o japoneses.

Por otro lado, China sí ha perdido cuota de mercado global desde el repunte que tuvo en el primer año de la pandemia, si bien esta aún continúa por encima de la que tenía en 2018, y habrá que esperar un poco aún para ver el impacto de su reapertura post-COVID. El país ha evitado un mayor impacto de la guerra comercial con EE. UU. sustituyendo al mercado estadounidense por el europeo. De hecho, en términos relativos respecto al PIB, a medida que EE. UU. limitaba su exposición a China, la de la UE no hizo sino aumentar, al menos hasta finales del año pasado. Aunque es cierto que la UE ha sufrido una recuperación del PIB pospandemia más lenta que la de EE. UU., lo que podría estar distorsionando esta tendencia, lo cierto es que China está siendo cada vez más capaz de exportar productos de alto valor añadido a la UE (por ejemplo, coches eléctricos).

Otra derivada de la desconexión entre China y EE. UU. que amenaza la salud de la globalización adicional es la agresiva política industrial y de subsidios de ambos países, que puede adular la competencia con la industria del resto de los países.

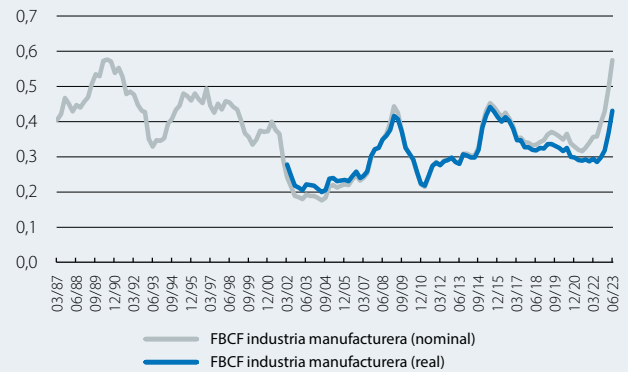
En el caso de EE. UU., los grandes paquetes de estímulo público para impulsar las industrias verde y digital³ están causando un fuerte repunte de la inversión manufacturera que, incluso en términos de volumen frente al PIB, se sitúa en el entorno de máximos de las últimas dos décadas. Este repunte de la inversión se está dirigiendo a la construcción de nuevas fábricas de la industria electrónica, lo que debería favorecer un crecimiento sostenido de la productividad en los próximos años.

En el caso chino, la política industrial se está concentrando en aumentar la producción de coches eléctricos, lo que le está permitiendo ganar una fuerte cuota de mercado en Europa. Esto está causando ya tensiones comerciales, y de hecho la Comisión Europea acaba de anunciar que abrirá una investigación sobre las subvenciones públicas que pueda estar recibiendo la producción de vehículos eléctricos en China y que podrían estar distorsionando el mercado comunitario. De ser así, la UE podría imponer unos mayores aranceles (que actualmente se sitúan en el

3. Dispuestos en tres grandes leyes: la *Inflation Reduction Act*, la *Chips and Science Act* y la *Infrastructure Investment and Jobs Act*.

Efectos de la política industrial: inversión manufacturera en EE. UU.

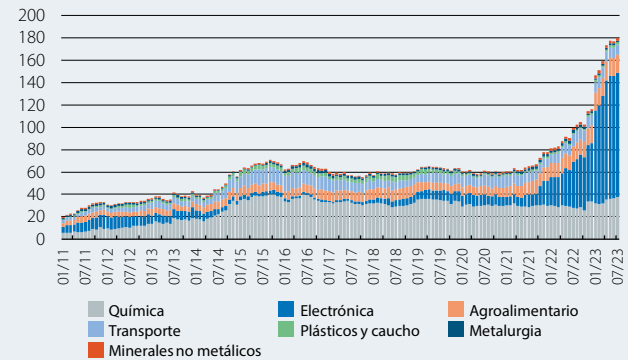
(% del PIB)



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de S&P Global, vía Refinitiv.

Gasto en construcción de fábricas y centros productivos de la industria manufacturera en EE. UU.

(Miles de millones de dólares)



Nota: Incluye todos los edificios y estructuras de los centros de fabricación, excluidos edificios de oficinas y almacenes.

Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Bloomberg.

10%) a los automóviles chinos, en una muestra de los riesgos que el uso descoordinado de los subsidios públicos al desarrollo industrial suponen para la globalización (entre otros problemas).

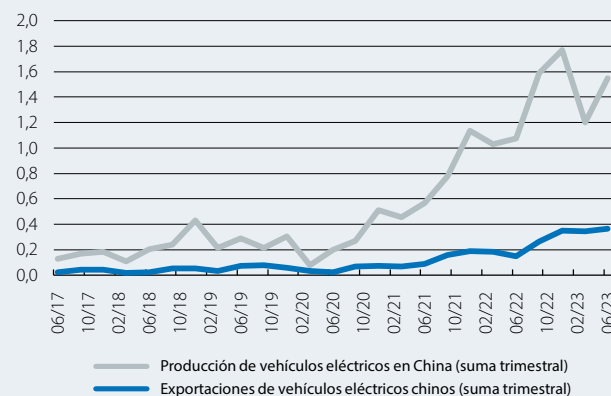
Si bien los datos agregados de comercio mundial no muestran aún una desglobalización radical, sino una paulatina ralentización fruto del agotamiento esperable de un proceso de apertura de mercados, hay cada vez más evidencia que apunta a una creciente fragmentación de la economía mundial en los últimos trimestres. Y aunque esta fragmentación podría llegar a tener efectos beneficiosos en algunas de las regiones del mundo menos involucradas en la globalización hasta ahora, como Latinoamérica, evitando con ello una caída significativa de los datos de comercio agregado, su efecto aún está por sentirse por completo. Lo que parece claro es que la globalización está mutando. El comercio de manufacturas no seguirá expandiéndose en las regiones donde lo hizo

durante 30 años, aunque el comercio de servicios aún puede expandirse significativamente. O, al menos, podría hacerlo si el mercado global permanece relativamente unificado y conectado, algo para lo que cada vez hay más indicios que lo ponen en duda.

David del Val Gómez

Producción y exportación de coches eléctricos en China

(Millones de vehículos)



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de S&P Global, vía Refinitiv.