

LOS FLUJOS COMERCIALES GLOBALES EN EL CONTEXTO DE LA PANDEMIA

La pandemia de COVID-19 ha ocasionado algunas distorsiones en los flujos de comercio internacional, que en su mayoría fueron de carácter transitorio¹. Así, aunque el cierre global de las fronteras que tuvo lugar en los primeros meses de la crisis sanitaria provocó una severa caída del comercio mundial, esta se revirtió hacia finales de 2020, de forma que, para entonces, los flujos comerciales internacionales ya habían recuperado los niveles prepandemia (véase epígrafe 1.2 del capítulo 1 de este Informe).

Un ejemplo de la naturaleza transitoria de algunas de las distorsiones surgidas como consecuencia de la pandemia fueron las medidas proteccionistas que muchos países adoptaron temporalmente sobre el comercio de productos médicos a la luz de los problemas de suministro registrados, sobre todo, en los meses de marzo y abril del pasado año² (véase gráfico 1.1). Más recientemente, también se han establecido algunas restricciones que han afectado a la distribución de las vacunas contra el COVID-19. Aunque estas serán eliminadas previsiblemente cuando la pandemia esté bajo control, su presencia podría dificultar la distribución efectiva de las vacunas a nivel mundial.

Sin perjuicio de lo anterior, varias iniciativas de trasfondo geopolítico puestas en marcha recientemente sí podrían incidir de forma permanente en la relocalización de la actividad y la reorganización de las cadenas globales de valor (CGV). Por ejemplo, países como Estados Unidos, Japón y Corea del Sur han anunciado en los últimos meses incentivos para la renacionalización de los procesos productivos a través de subsidios y créditos impositivos. Dentro de la UE, algunos países, como Francia, también han aprobado partidas para apoyar el retorno de empresas. Asimismo, la propia UE ha emprendido varias iniciativas en el marco de la llamada «autonomía estratégica abierta», que busca aumentar la

robustez de las cadenas de producción europeas y reducir la dependencia de terceros países en algunas áreas estratégicas³.

Sin embargo, a la hora de valorar estos desarrollos, es importante tener en cuenta que, en la crisis sanitaria actual, aquellas empresas con una producción más integrada en las CGV han sido precisamente las que mejor se han comportado y las que han sufrido menos disrupciones en la producción. La evidencia disponible señala, además, que estas empresas tienen una mayor capacidad para recuperarse después de una perturbación adversa⁴. Por el contrario, recurrir a una cantidad más elevada de insumos nacionales suele aumentar la volatilidad del PIB, porque reduce el grado de diversificación del riesgo⁵. En efecto, en esta crisis se ha comprobado⁶ que, aunque los sectores de los países de la UE, Japón y Estados Unidos más integrados en las CGV sufrieron en mayor medida el *shock* externo inicial originado en China, cuando la pandemia alcanzó también a los mercados nacionales, estas empresas se comportaron comparativamente mejor (véase gráfico 2.1).

Para interpretar las medidas recientes, se debe considerar que estos desarrollos se enmarcan en un proceso previo a la pandemia, de mayor alcance, de cuestionamiento parcial del marco multilateral basado en las reglas de la Organización Mundial del Comercio. Algunos hitos destacables en este proceso han sido la escalada de la rivalidad comercial entre Estados Unidos y China en los últimos años (véase gráfico 1.2) y el *brexit*. A nivel global, si bien estos episodios no han llevado a un aumento generalizado de las barreras arancelarias, sí que han propiciado un notable incremento de la incertidumbre comercial⁷, con efectos adversos sobre el comercio global, y han provocado procesos de desviación de los flujos comerciales. En concreto, la salida efectiva del Reino Unido de la UE aumentará las barreras no

1 Para una discusión más completa sobre las tendencias de largo plazo del comercio mundial, véase I. Kataryniuk, J. J. Pérez y F. Viani (2021), *(De-) globalization of trade and regionalization: a survey of facts and arguments*, Documentos Ocasionales, Banco de España, de próxima publicación.

2 Véase C. García, C. Martín y F. Viani (2020), «El comercio internacional de productos médicos durante la pandemia de COVID-19», recuadro 4, «Informe trimestral de la economía española», *Boletín Económico*, 4/2020, Banco de España.

3 Véase P. L'Hotellerie-Fallois, M. Manrique y A. Millaruelo (2021), «La autonomía estratégica abierta de la UE», recuadro 5, «Informe trimestral de la economía española», *Boletín Económico*, 1/2021, Banco de España.

4 Véase S. Miroudot (2020), «Resilience versus robustness in global value chains: Some policy implications», en *COVID-19 and trade policy: Why turning inward won't work*, pp. 117-130.

5 Véase *Shocks, risks and global value chains: insights from the OECD METRO model*, OCDE (2020), junio.

6 Véase A. Espitia, A. Mattoo, N. Rocha, M. Ruta y D. Winkler (2021), *Pandemic Trade: COVID-19, Remote Work and Global Value Chains*, Policy Research Working Papers, n.º 9508, Banco Mundial.

7 Véase S. Albrizio, A. Buesa, M. Roth y F. Viani, *The real effects of trade uncertainty*, Documentos de Trabajo, Banco de España, de próxima publicación.

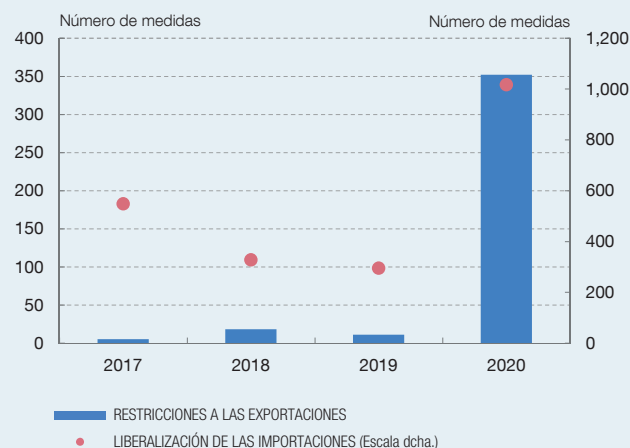
LOS FLUJOS COMERCIALES GLOBALES EN EL CONTEXTO DE LA PANDEMIA (cont.)

arancelarias entre las dos áreas y obligará a suscribir múltiples acuerdos bilaterales entre el Reino Unido y terceros países⁸ (véase gráfico 1.4). En el caso español,

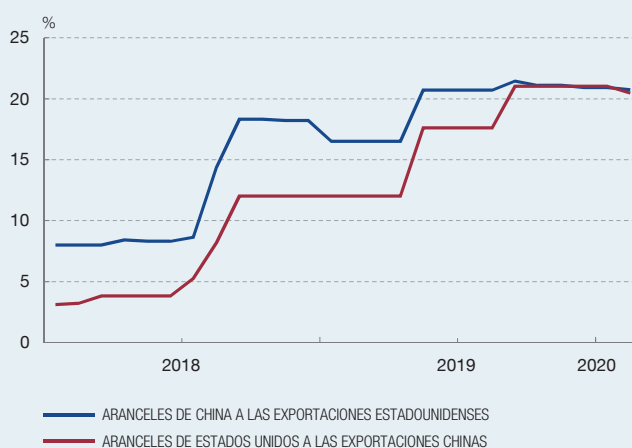
se ha observado, además, que desde el referéndum del *brexit*, en junio de 2016, las empresas españolas han reducido sus compras y ventas con el Reino Unido –en

Gráfico 1
EVOLUCIÓN DE LAS BARRERAS COMERCIALES Y DE LOS ACUERDOS BILATERALES

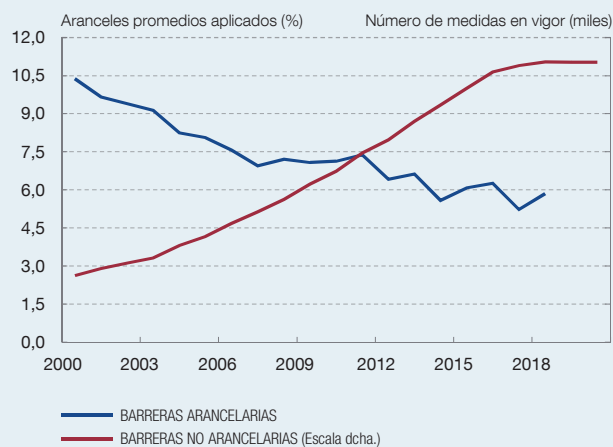
1 MEDIDAS DE POLÍTICA COMERCIAL QUE AFECTAN AL COMERCIO DE PRODUCTOS MÉDICOS (a)



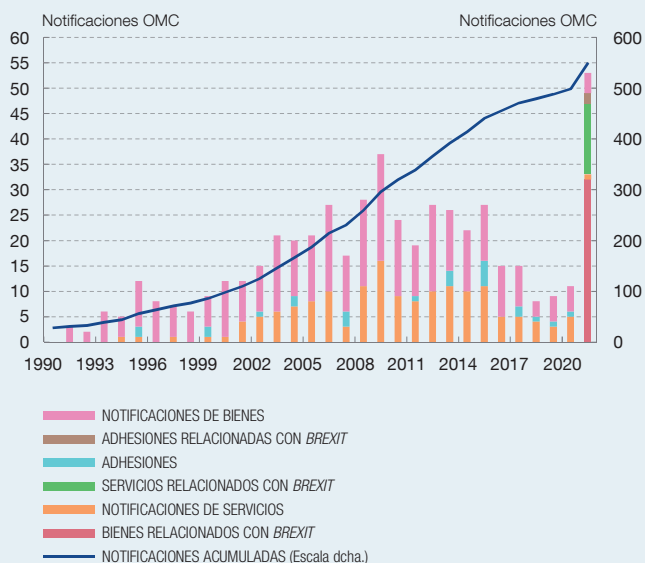
2 ARANCELES BILATERALES ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CHINA



3 BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS (b)



4 ACUERDOS COMERCIALES BILATERALES



FUENTES: Global Trade Alert, Organización Mundial del Comercio, Bown (2019), Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, y elaboración propia.

a Número de medidas por código HS4, según la clasificación de productos médicos de la OMC. 2020: enero-noviembre.

b Los aranceles efectivos aplicados se refieren al mínimo entre los aranceles preferenciales y los relativos a la nación más favorecida.

8 Véase A. Buesa, I. Kataryniuk, P. L'Hotellerie-Fallois y S. Moreno, «El Acuerdo de Comercio y Cooperación (ACC) entre el Reino Unido y la Unión Europea», Artículos Analíticos, *Boletín Económico*, 1/2021, Banco de España.

particular, las que tenían una mayor exposición comercial— y han incrementado los intercambios con la UE⁹. Más allá de este caso, en los últimos años el aumento de las barreras no arancelarias¹⁰ está siendo global (véase gráfico 1.3), como reflejo, en gran medida, de la generalización de unos mayores estándares medioambientales, sociales y laborales, más estrictos en cuanto a los procesos de producción de los bienes y servicios comerciados¹¹.

Otro proceso que estaba teniendo lugar con anterioridad al estallido de la pandemia es la ralentización del comercio internacional de bienes, proceso al que habrían contribuido diversos factores. En particular, el menor peso del comercio internacional de bienes como porcentaje del PIB mundial en los últimos años (véase gráfico 2.2) sería consecuencia, en parte, de la transición en China hacia un modelo de crecimiento basado en menor medida en el comercio exterior¹², de un cierto agotamiento de los dividendos derivados de las medidas de liberalización comercial que fueron adoptadas de manera generalizada en las décadas anteriores a la crisis financiera, y de la ralentización de la capacidad de fragmentación de las CGV, que ya habrían adquirido unos niveles de complejidad muy elevados. Es importante mencionar, no obstante, que esta desaceleración del comercio mundial de bienes estaría siendo compatible con un aumento de los intercambios regionales, en un contexto en el que los vínculos comerciales entre países miembros de una misma región se han reforzado en muchas áreas; en particular, en Norteamérica y en la UE (véase gráfico 2.3)¹³.

La contrapartida a la ralentización de los intercambios comerciales de bienes es una tendencia al alza en

el comercio mundial de servicios, que podría reforzarse como consecuencia de la pandemia. En efecto, los servicios se han hecho progresivamente más comerciables en los últimos años —debido, principalmente, a los avances tecnológicos y a la digitalización— y han aumentado su peso en el proceso productivo de algunas manufacturas¹⁴. La experiencia reciente podría reforzar esta tendencia al alza, al poner de manifiesto cómo la digitalización puede convertir en comercializables algunos servicios que previamente se consideraba que no lo eran. Este es el caso, por ejemplo, de los llamados «telemigrantes»¹⁵, que, a través de las tecnologías digitales, pueden vivir en un país y prestar servicios en otros.

A modo de conclusión, existe evidencia clara de que el sostenimiento de un marco global de reglas multilaterales compartidas contribuye a aumentar la robustez y la resiliencia de las economías nacionales. En particular, la diversificación y la integración comercial han ayudado a afrontar el impacto de la crisis sanitaria actual y serán un factor fundamental para impulsar la recuperación. La pandemia no ha afectado a los principales factores que producen los beneficios derivados del comercio internacional, como la especialización del trabajo y la organización de la producción, que han permitido expandir las rentas de la población mundial en las últimas décadas. Además, algunos de los nuevos retos emergentes, como la lucha contra el cambio climático y la operativa de las grandes empresas digitales, presentan una dimensión global, que debe afrontarse desde una perspectiva multilateral.

No obstante, la experiencia reciente sí que podría reforzar algunas tendencias previas, de trasfondo geopolítico, que pueden llevar a una mayor fragmentación geográfica de la movilidad de bienes, servicios, capital y personas. Por

-
- 9 E. Gutiérrez, A. Lacuesta y C. Martín (2021), *Brexit: Trade diversion due to trade policy uncertainty*, Documentos de Trabajos, Banco de España, de próxima publicación.
- 10 Las barreras arancelarias efectivas se definen como el mínimo entre los aranceles preferentes y los aranceles que se aplican a la nación más favorecida dentro del marco de la Organización Mundial del Comercio. La serie no incluye las medidas arancelarias aplicadas por Estados Unidos a las importaciones provenientes de China y de otros países a partir de 2018 en el contexto de la guerra comercial.
- 11 Véanse F. López-Vicente, J. Timini y N. Cortinovis (2020), *Do trade agreements with labor provisions matter for emerging and developing economies' exports?*, Documentos de Trabajo, n.º 2017, Banco de España, y J. Timini y M. Conesa (2019), «Chinese exports and non-tariff measures», *Journal of Economic Integration*, 34(2), pp. 327-345.
- 12 Véanse, por ejemplo, X. Bing, M. Roth y D. Santabábara (2019), «Impacto global de una desaceleración en China», *Boletín Económico*, 4/2019, Banco de España, y J. Timini (2017), «Los desequilibrios económicos de China y el papel del sector financiero», *Boletín Económico*, 4/2017, Banco de España.
- 13 Los vínculos comerciales en la región asiática y del Pacífico se verán reforzados también por el RCEP, un acuerdo comercial alcanzado por un grupo de 15 economías pertenecientes a esta área, entre las que se encuentran China, Corea y Japón.
- 14 Conocido como «servicification» de las manufacturas. Véase M. Lodefalk (2017), «Servicification of firms and trade policy implications», *World Trade Review*, 16, pp. 59-83.
- 15 R. Baldwin (2019), «EAEA16 Keynote Address: The Future of Globalization», *Asian Economic Journal*, 33(1), pp. 3-12.

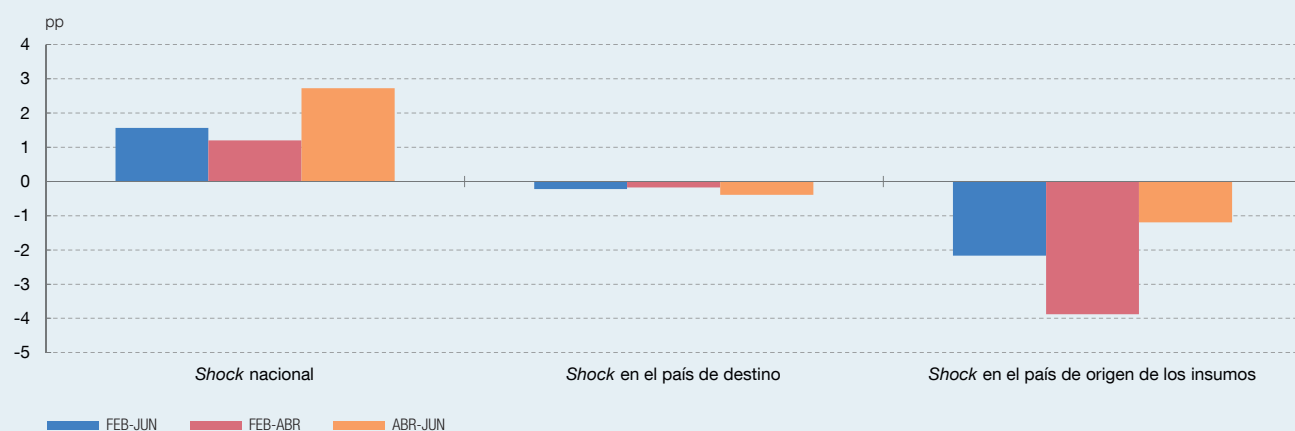
LOS FLUJOS COMERCIALES GLOBALES EN EL CONTEXTO DE LA PANDEMIA (cont.)

una parte, la creciente competencia geopolítica, que se refleja especialmente en el ámbito tecnológico, podría acrecentarse en la medida en que la digitalización de la actividad incrementa la dependencia de determinadas tecnologías proporcionadas por grandes actores globales empresariales con base, principalmente, en Estados

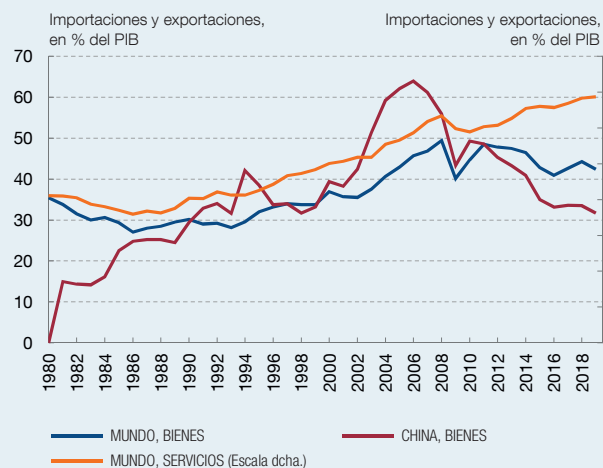
Unidos y en China. Por otra parte, la pérdida de peso económico relativo de las economías avanzadas y los aumentos de la desigualdad dentro de estas, que podrían reforzar procesos de polarización política y social, podrían provocar cambios en las preferencias de los agentes frente a la globalización.

Gráfico 2
APERTURA COMERCIAL Y CADENAS GLOBALES DE VALOR

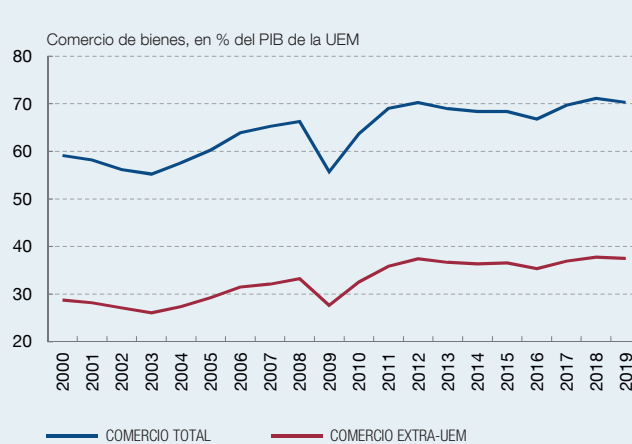
1 IMPACTO RELATIVO DE LA PANDEMIA SOBRE LAS EXPORTACIONES BILATERALES (a)



2 APERTURA COMERCIAL



3 APERTURA COMERCIAL DE LA UEM



FUENTES: Banco Mundial, Comtrade, Eurostat, OCDE, FMI, ASEANStatPortal y Espitia *et al.* (2021).

a Las barras muestran el efecto diferencial sobre las exportaciones bilaterales de una participación en las cadenas globales de valor 1 punto porcentual mayor, ante *shocks* de naturaleza diferente. Así, el gráfico muestra el resultado de la estimación del efecto sobre las exportaciones de un *shock* de oferta en el país de origen de las exportaciones (izquierda), un *shock* de demanda en el de destino (centro) y un *shock* de oferta en los países de los que provienen los insumos utilizados (derecha), en distintos momentos de la pandemia: febrero-abril, cuando los países proveedores de insumos, como China, estuvieron más afectados; abril-junio, cuando la pandemia se extendió, y el agregado. Para más información, véase Espitia *et al.* (2021).