

Director: Mauricio Santamaría
Nelson Vera y Juan Sebastián Joya

Febrero 5 de 2020

Tregua en la Guerra Comercial Estados Unidos-China: Acuerdo Fase 1

Mucho se ha hablado durante las últimas semanas del llamado “Acuerdo Comercial Fase 1” (AF1), concretado entre Estados Unidos y China a mediados de enero de 2020. En medio de la persistente acomodación monetaria de los Bancos Centrales, el mercado tomó ese acuerdo como otra excusa para sobrepasar máximos históricos. Se requirieron los recientes temores por la pandemia del Coronavirus para materializar las correcciones de las últimas semanas, aunque dichas desvalorizaciones por ahora han sido moderadas (-2.5% frente a los picos de mediados de enero, después de las valorizaciones del +30% de 2019).

Al margen de esas reacciones de los mercados accionarios, ¿qué es en verdad lo que logra ese AF1? En esta nota argumentaremos que el AF1 es solo una tregua en la guerra comercial y, si bien tiene algunos elementos tácticos de beneficio para Estados Unidos, muchos de los frentes de acción se alinean con reformas de interés del propio politburó del Partido Comunista de China. Más importante aún, en términos de su efecto negativo sobre la inversión empresarial, el “daño ya está hecho”, dada la preponderancia de los efectos secundarios de elevada incertidumbre sobre las decisiones de las firmas a largo plazo (estando todo “pendiente del *tweet* del momento”).

En primer lugar, el AF1 solo estabiliza los aranceles en niveles elevados cercanos al 20% en las relaciones comerciales bilaterales China-EEUU

(vs. 3% a inicios de 2018), ver gráfico adjunto. Esa estabilización de aranceles por parte de Estados Unidos logró compromisos por parte de China para aumentar sus importaciones en cerca de US\$200.000 millones durante los próximos dos años, incluyendo partidas de compras agropecuarias cercanas a los US\$40.000 millones. Solo en ese frente agro, ello implicaría casi duplicar los niveles récord observados en 2017, generándose dudas sobre la capacidad de cumplimiento de esas cuotas de compras. Además, ello generará daños colaterales en las exportaciones de proveedores alternos de China (por ejemplo, Brasil) que venían llenando esos vacíos de oferta de *commodities* blandos.

En cuanto a propiedad intelectual, se fortalecieron las leyes para su protección (algo en lo que China ya había avanzado en su afán por atraer-retener Inversión Extranjera). En primer lugar, se penalizó el robo y uso de secretos comerciales. Y, en segundo lugar, se acordó establecer un mecanismo de resolución de controversias sobre patentes de medicamentos y falsificaciones. No obstante, quedó pendiente para una futura negociación el espinoso tema tecnológico (léase caso Huawei-5G), clave en la seguridad nacional estadounidense.

Otro tema incluido en el acuerdo versa sobre el acceso a servicios financieros en China, aunque allí ya se tiene una feroz competencia en lo re-

Continúa

Créditos de Liquidez y Cartera Ordinaria.

Dos excelentes alternativas para poner en marcha los proyectos más importantes de su empresa

Consulta más información en www.avillas.com.co / Banca Empresarial

Director: Mauricio Santamaría

Nelson Vera y Juan Sebastián Joya

lacionado con servicios tecnológicos-financieros y medios de pago por parte de los gigantes Alibaba-Tencent-Baidu (ver Lee, 2018).

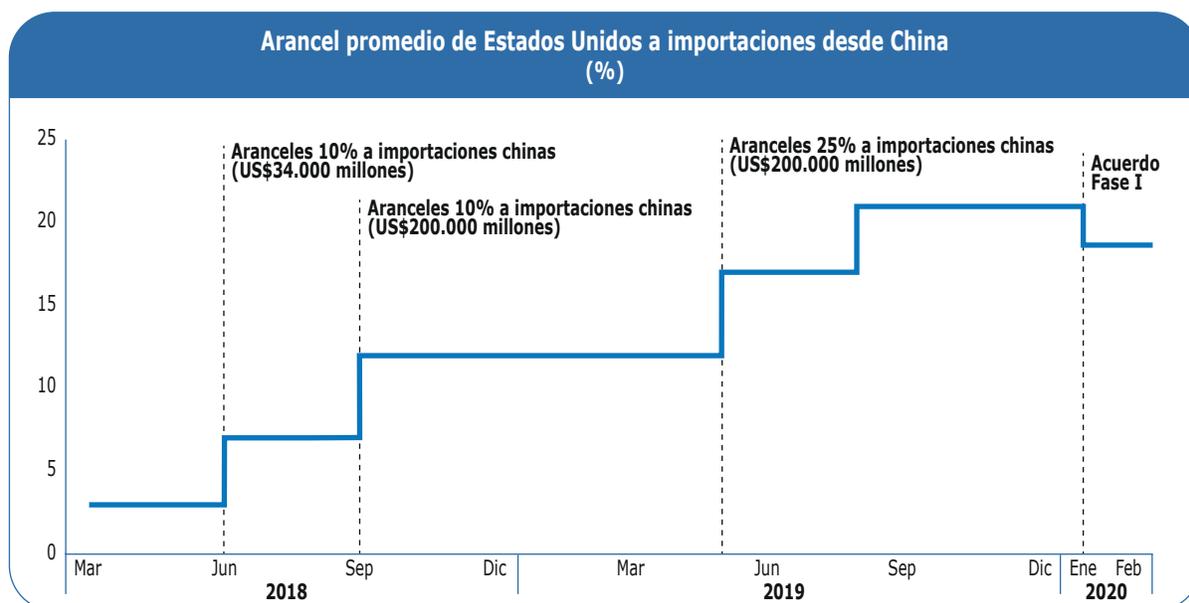
Lucen algo vacías las promesas de China sobre evitar la manipulación cambiaria para devaluar el yuan, siendo ello una mera concesión a la retórica política del Presidente Trump. Por el contrario, lo que ha venido ocurriendo son intervenciones por parte del Banco Central de China, pero para emparapetar el Yuan ante las presiones devaluacionistas (provenientes de la desaparición de los superávits en su cuenta corriente y los temores por sus burbujas duales crediticias-hipotecarias). Todo ello con miras a lograr la convertibilidad del yuan y posicionarlo, en el mediano plazo, en “moneda de reserva”, ver *Comentario Económico del Día* 14 de noviembre de 2018.

Hábilmente, China evitó en el acuerdo los aspectos relacionados con el desmonte de subsidios públicos a sectores clave de su economía (sobre los cuales Estados Unidos había ejercido presión argumentando competencia desleal), alegando injerencia en asuntos internos. Seguramente, Estados Unidos estará volviendo a la carga en búsqueda de concesiones en sectores como energía

y agro, donde hay una férrea rivalidad entre productos chinos y estadounidenses.

Finalmente, un elemento poco discutido del AF1 es el marcado viraje desde el expediente histórico de contrapartes privadas (empresas), aprovechando el marco institucional de los Tratados de Libre Comercio. Este nuevo mecanismo bilateral-público de “asegurar” cuotas de importaciones es otra muestra del fracaso de Occidente en su empeño por “contagiar” a China de valores liberales (tanto en lo económico como en lo político), siendo ello uno de los considerandos para su admisión a la OMC a comienzos de siglo (ver Prasad, 2020, *Trump Gets His Trade Deal, China Gets The Win*).

En síntesis, a simple vista, el llamado AF1 tiene elementos de victoria táctica de la Administración Trump. Sin embargo, muchas de las llamadas concesiones de China abordan temas estratégicos de mediano plazo (competencia-mejores prácticas), en los cuales las mismas autoridades ya venían buscando avances. Además, persistirá la incertidumbre por los elementos estructurales de geopolítica, tecnológicos y de ciberseguridad, ninguno de ellos abordados en el AF1.



Fuente: The Economist, "America v China: why the war won't end soon" (2019).