



**INSTITUTO ESPAÑOL
DE ANALISTAS** DESDE 1965
FUNDACIÓN

**CICLO DE DEBATES CON EXPERTOS: MEDIDAS
PRÁCTICAS PARA FORTALECER LA COMPETITIVIDAD DE
LA ECONOMÍA ESPAÑOLA**

LA NUEVA ERA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

**Mesa de Debate sobre la Nueva Era del Comercio
Internacional**

Abril 2025



**INSTITUTO ESPAÑOL
DE ANALISTAS** DESDE 1965
FUNDACIÓN

Mesa de Debate sobre la Nueva Era del Comercio Internacional

Documento Resumen de la Mesa

Resumen Ejecutivo

La globalización se enfrenta a una profunda transformación provocada por tensiones geopolíticas, políticas proteccionistas y una vuelta a estrategias por bloques. Esta nueva era impacta de forma directa en la economía, la inversión y la competitividad, especialmente para Europa y España. El comercio internacional sigue siendo clave para el crecimiento global y la reducción de la pobreza, pero es imprescindible trazar una estrategia de autonomía basada en la relocalizar industrias críticas sin caer en proteccionismo explícito, y la construcción de herramientas que permitan estar mejor preparados para shocks internacionales. Precisamente, España y la UE, dependientes del comercio exterior, sufrirían si se restringe el libre comercio.

EE. UU., bajo administraciones como la de Trump, promueve medidas proteccionistas frente a China y Europa. China ha ganado cuota de mercado global con prácticas que muchos consideran desleales, sobre todo en sectores como el acero. Por tanto, es urgente reformular las reglas comerciales para hacerlas más equitativas y sostenibles, fomentar acuerdos multilaterales y bilaterales como vía para diversificar riesgos, abogar por una política comercial proactiva que combine competitividad, diversificación y reducción de dependencia y reformar normativa europea que frena el crecimiento empresarial.

Introducción y objetivos

Desde hace varios años, la configuración del comercio a nivel global está cambiando. Después de dos grandes olas de globalización en los últimos 150 años que han traído una diversificación extraordinaria de las cadenas de valor, las guerras, pandemias, crisis financieras y, en este momento, la vuelta a una política de "bloques", están provocando movimientos significativos en el escenario que hacen entrever una transformación profunda de las relaciones comerciales y, con ellas, de los flujos de inversión y financiación.

En este sentido, el Instituto Español de Analistas reunió en una mesa a cuatro expertos que conocen bien los entresijos del comercio desde varios puntos de vista para ofrecer su visión, hacia dónde es posible que vaya la economía global en lo que a comercio se refiere y cuál es el impacto real sobre las empresas, el sistema financiero y el conjunto del sistema productivo. Hablar de una 'nueva era' del comercio internacional altera la eficiencia y competitividad tanto de la economía española como de la europea en general. Por ello esta mesa se suma al ciclo que se inició en marzo con el primer encuentro de los representantes del sector financiero para hablar de desregulación y competitividad.

Tal como señaló en la presentación de la mesa la presidenta del Instituto, Lola Solana, el comercio internacional se enfrenta a una profunda transformación, donde el elemento clave es identificar vías concretas para gestionar los riesgos y aplicar herramientas para aprovechar nuevas oportunidades. Si todo el mundo estaba esperando el 'Liberation Day', el cual fue mucho más lejos de lo que se esperaba (provocando una caída muy importante de los mercados financieros), más aún cabe esperar una respuesta que, desde el punto de vista de la UE como uno de los principales actores del comercio mundial, debe ser proporcionada y consensuada entre sus miembros para intentar amortiguar el impacto de corto plazo.

Los vaivenes de la Administración Trump no son los únicos movimientos ni tampoco son el origen absoluto de las tensiones comerciales entre los principales bloques. Llevan gestándose desde hace años. La posición de China frente a los grandes competidores globales ha generado múltiples conflictos y recelos: patentes, dumping, violaciones de la protección de datos, entre otros. Las últimas tragedias geopolíticas, en especial la invasión rusa de Ucrania o los ataques terroristas sobre Israel, determinan lo esencial de un paisaje complejo que requiere de inteligencia y autonomía.

A juicio de Solana, es evidente que el desacoplamiento que propugna Trump tendrá un gran impacto sobre el crecimiento global. Las operaciones se complican y no hay visibilidad a futuro para planificar e invertir. En un mundo más fragmentado, el acceso a las materias primas críticas, asegurar las cadenas de suministro y ampliar mercados es aún más relevante, teniendo en cuenta la situación actual de interdependencia económica y globalización, como bien recuerda Diego Herrero de Egaña, director de Desarrollo de Aspen Institute España y moderador de la mesa.

Diagnóstico

Para analizar la situación del comercio mundial, es necesario volver, por un lado, a los conocimientos económicos más básicos y, por otro lado, comprender

económica y sociológicamente lo que está ocurriendo tanto en Estados Unidos como en China. Por el primer flanco entra Antonio Bonet, presidente del Club de Exportadores e Inversores Españoles, afirmando que el librecambismo y la globalización siguen siendo buenos porque las empresas deciden dónde y qué es más eficiente producir: materias primas, insumos, procesos, fabricación... La consecuencia es que aumenta el PIB, la renta per cápita real, el ahorro privado o la salida de millones de personas de la extrema pobreza cada año, entre otras.

Para Europa y España es especialmente importante porque hay muchos productos y servicios que no producimos (energía, materias primas, consumos intermedios...). Es necesario comprarlos fuera y la forma de pagarlos es exportando. Estados Unidos tiene la ventaja de que el dólar es la moneda de reserva a nivel internacional y ha podido permitirse durante décadas registrar altos déficits de su cuenta corriente.

En cambio, para la UE, una balanza positiva es vital, dado que el euro intenta escalar posiciones en las transacciones internacionales, pero no tiene tanto uso como el dólar. El 45% del PIB de la UE es exportación de bienes y servicios (antes era el 47%). En España, el dato más reciente es 37%, mientras que hace unos años era el 40%. A la luz de estos datos, concluye Bonet, si se produce un cierre del comercio internacional tendremos serios problemas porque la prosperidad depende del comercio.

Con respecto a la segunda cuestión, José Luis Kaiser, subdirector general de Estrategia Comercial y Seguridad Económica del Ministerio de Economía, Comercio y Empresa, se ocupa de señalar qué está sucediendo en Estados Unidos. Las medidas proteccionistas de la Administración Trump tienen un motivo y un origen. Los que en principio parecían ganadores de la globalización ahora se consideran perdedores y utilizan los instrumentos en su mano para revertir su situación. La UE ha sido un bloque económico abierto que ha buscado acuerdos comerciales que han sido muy beneficiosos, pero también comporta pagar un precio cuando se producen crisis como la actual. La globalización ha generado vulnerabilidades y la solución para la UE no es reforzar el proteccionismo sino dejar de depender de un solo suministrador ampliando la cartera de clientes.

Tanto al papel de China como al de Estados Unidos presta atención Antonio Oporto, secretario general del Círculo de Empresarios, el cual advierte de los graves riesgos de la situación actual. Oporto apunta a tres principales actores: primero, un actor 'complaciente' que hasta ahora ha sido Estados Unidos porque le iba bien con las reglas posteriores a la II Guerra Mundial; segundo, un actor con mucha heterogeneidad interna como Europa, con dos países fuertes arriba y el resto debajo de éstos; y, por último, el actor 'suave' que es China junto a sus satélites, los cuales han aprovechado con su entrada en la OMC a principios de los 2000 unas reglas internacionales que, aunque se aplican a todos, han sido

diferencialmente más positivas para ellos. El superávit comercial de China con Estados Unidos permite financiar parcialmente el déficit público de Estados Unidos, el cual convive con una situación de 'déficits gemelos' consistente en un déficit público y comercial simultáneo desde la aparición de este último a principios de los años setenta.

Oporto, añadiendo a lo dicho por Kaiser, radiografía el pensamiento de la Administración Trump con personas convencidas de un supuesto 'expolio' del resto del mundo sobre América como el principal consejero en la materia comercial del Presidente Trump, Peter Navarro. Una persona con una especial preocupación con China desde hace años tal como puede verse en sus libros "Las guerras próximas con China" (2006) o "Muerte por China" (2011).

Esta radiografía básica de la importancia del comercio y las raíces que explican el conflicto actual interacciona con otra no menor como es la necesidad de contar con capacidades propias para afrontar crisis provocadas por la parálisis del comercio internacional, la ruptura de las cadenas de valor o conflictos de larga duración. En este sentido, el CEO de Acerinox, Bernardo Velázquez, subraya que las crisis nos enseñan lo frágiles que somos. De ahí que hayan surgido conceptos como la 'autonomía estratégica' que, a juicio de Velázquez, "es decir proteccionismo sin decirlo". Para apuntalar esta tesis, evoca una frase de Trump en 2018, en la que afirmaba que no podía declarar la guerra a un país al que compra el material básico para hacer tanques y submarinos.

Combinar la lógica que impone la "teoría de la ventaja comparativa" tal como la esbozó David Ricardo con una política económica que mire en conjunto para establecer qué tipo de capacidades propias es necesario disponer, debería ser actualmente la estrategia dominante. El consejero delegado de la acerera española pone como paradigma a su industria. Prácticamente cualquier proceso de producción requiere acero, y así es como lo entienden países como China donde esta industria es considerada como estratégica con un grado de proteccionismo muy elevado. China ha pasado del 3% en el año 2000 al 71% en cuota de mercado de acero inoxidable mundial (sumando a China los países de su área de influencia como Indonesia).

Esto ha generado un dominio absoluto del gigante asiático en mercados como el europeo. Con una alta probabilidad se ha llegado demasiado lejos, no sólo en el acero sino también en otras cadenas de valor donde es urgente reequilibrar la relación comercial porque no todos juegan con las mismas reglas. Precisamente, países con economías dirigidas han aprovechado la globalización para extender su poder sin ofrecer la misma simetría a sus competidores. A esta acción, como señala Bernardo Velázquez, es a lo que se denomina comúnmente como 'defender la industria europea'. Dicho de otro modo, tener muy presente los efectos directos, indirectos e inducidos que tiene sobre el I+D, el empleo cualificado, el volumen de

inversiones o salarios elevados. Alemania ha entrado en esta dinámica tras ver muy afectada su industria, empezado a dejar de ver a China como un cliente y empezar a verlo como una amenaza.

Qué futuro nos espera a corto y medio plazo

Ante esta situación, a partir de la afirmación del moderador Egaña, compartida por todos los miembros de la mesa, es necesario reformular las reglas del comercio internacional para garantizar su equidad y sostenibilidad. A corto plazo, siguiendo el hilo anterior, Bernardo Velázquez recalca que Estados Unidos no sólo está haciendo un ejercicio de proteccionismo sino que está potenciando un sistema de negociaciones bilaterales entre países alejado de los consensos multilaterales que vienen desde la posguerra de 1945. En este punto, José Luis Kaiser recuerda que de los cuatro grandes bloques comerciales, la UE es la única que sigue defendiendo el multilateralismo.

Velázquez apunta a una solución similar a la del primer mandato de Trump entre 2016 (enero de 2017) y 2020 (ídem con 2021). Trump impuso aranceles con un discurso muy duro y después empezó a negociar. Puso un 25% de arancel para empezar a hablar en el caso del acero y el aluminio. Posteriormente, se rehízo el NAFTA (tratado de libre comercio con Canadá y México), se acordó con Japón, Corea, Brasil, Argentina y, finalmente, la UE y Reino Unido bajo un sistema de cuotas (que era el original del GATT en los años sesenta y setenta). De esta forma, casi un 42% de las importaciones americanas vieron reducidos sus aranceles, pero también consiguió atraer producción interna. En esta ocasión, según cálculos propios, en torno al 7% del consumo americano quedaría disponible para los fabricantes locales de acero.

Reestablecer el sistema de comercio multilateral tal como lo hemos conocido o ir hacia otro sistema distinto es una tarea que requiere más tiempo. En este contexto, Antonio Bonet fija su atención en la competencia desleal como primer factor de reforma. Si jugamos de verdad con las mismas reglas, es necesario evidenciarlo y que se cumpla en todo momento. En segundo lugar, tanto Bonet como Kaiser apuntan a la competitividad porque es la vía de que la UE y España que dependen de los mercados exteriores puedan seguir compitiendo aun estando en desigualdad de condiciones con respecto a China. Precisamente, un factor que puede empeorar aún más la competitividad europea es que las exportaciones chinas que no se puedan vender a Estados Unidos intentarán hacerlo en la UE.

En este punto, el presidente del Club de Exportadores señala que las medidas pro-competitividad exterior recogidas en el Paquete Ómnibus de desregulación europea ('Competitiveness Compass') son sólo tres: la relajación en la normativa sobre diligencia debida en las cadenas de suministros; el mecanismo de ajuste de

carbono en frontera (CBAM) y la normativa de reporting sobre sostenibilidad de las empresas. Pero fuera de esto hay multitud de Directivas que afectan gravemente a la competitividad y no se han tocado hasta hoy.

Para poder competir hay que crecer, pero nos encontramos con un entorno regulatorio que no favorece el crecimiento de las empresas. Muchos empresarios se plantean si crecer por encima de los 6 millones de euros de facturación y pasar a una lista de Hacienda de grandes contribuyentes con exigencias mayores. De igual modo, si una empresa se plantea tener el 'trabajador 51' y pasar a tener más trabas administrativas, laborales y fiscales. Las empresas de tamaño mediano invierten más, remuneran mejor, exportan más... hay que dejar que crezcan. Pero si la normativa no es favorable tenemos un problema porque hay que seguir siendo competitivos a nivel global.

La simplificación y eficiencia administrativa no es el único instrumento para las empresas europeas. José Luis Kaiser apunta a la necesidad de buscar nuevos clientes a través de una política comercial proactiva y, al mismo tiempo, dada su posición exportadora neta, le obliga a buscar una solución negociada con Estados Unidos. Aplicar medidas compensatorias no será suficiente para amortiguar el impacto sobre la industria europea. Es necesario buscar nuevos clientes. La política comercial es un elemento más de la política industrial, y la UE con el concepto de 'autonomía estratégica' busca la diversificación vía acuerdos comerciales con terceros países.

Finalmente, Antonio Oporto ofrece un escenario de posible resolución de la situación actual. En primer lugar, piensa que la solución con impacto más positivo sobre la economía real debería provenir de negociaciones multilaterales. En un siguiente estadio, se pondrá encima de la mesa un clásico escenario de 'guerra de divisas', ya que la fijación de la divisa china (el renminbi o yuan) es incomprensible y le sirve al régimen de Beijing para abaratar relativamente las exportaciones, conseguir un mayor superávit comercial y, con ello, financiar el déficit público. Por último, espera que aparezca un nuevo orden donde el dólar americano esté relativamente depreciado contra las principales divisas (exactamente lo contrario de lo que ha sucedido desde Bretton Woods) y, con ello, China se dé cuenta de que utilizar la divisa no es un monopolio exclusivo de ellos.

Conclusiones

Moverse en el alambre como es promover el libre comercio y, al mismo tiempo, intentar relocalizar ciertas industrias, es un reto no menor para un área económica exportadora neta como la europea en su relación con socios tradicionales que van más allá de lo puramente comercial como es Estados Unidos. Los giros de guion que todavía se producirán en los próximos meses seguirán desconcertando a los agentes económicos, pero al menos las cuestiones tratadas en esta Mesa ayudan a orientarse para no estar demasiado perdidos.

Glosario

CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism): Mecanismo de ajuste de carbono en frontera, que impone costes a productos importados según su huella de carbono.

NAFTA / USMCA: Tratado de libre comercio entre EE.UU., México y Canadá, renegociado durante la presidencia de Trump.

OMC (Organización Mundial del Comercio): Entidad que regula las normas del comercio internacional.

COLABORADORES DE LA FUNDACIÓN DEL INSTITUTO
ESPAÑOL DE ANALISTAS

BANCO SANTANDER, S.A.

BANCO SABADELL

LA CAIXA

FIDELITY WORLDWIDE INVESTMENT

BOLSAS Y MERCADOS ESPAÑOLES

INDRA

URÍA MENÉNDEZ

ACS

EY

FUNDACIÓN MUTUA MADRILEÑA

ACCIONA

JB CAPITAL

KPMG

MOEVE

UNICAJA

SOLUNION

IKEA IBÉRICA, S.A.U.

DELOITTE

J&A GARRIGUES, S.L.

INSTITUTO CAJA SOL

FUNDACIÓN ICO

CECA

FINALBION

FINREG360

FLUIDRA

GVC GAESCO

GRUPO INSUR

ORGANON



**INSTITUTO ESPAÑOL
DE ANALISTAS** DESDE 1965
FUNDACIÓN