

A vueltas con la guerra comercial

¿Pondrá fin el G20 a la pelea entre Trump y Xi? Los expertos muestran serias dudas

"Ser duro con China" puede beneficiar en las elecciones al líder de EEUU, mientras que su homólogo puede ser paciente y seguir estimulando la economía

— China entra en la batalla tecnológica para parar el frenazo en seco de su economía



Parece cada vez más improbable que Estados Unidos y China alcancen un acuerdo amistoso para poner fin a su actual conflicto comercial, por lo menos en el corto plazo, y ya no digamos en el encuentro (si es que finalmente se produce) que los presidentes **Donald Trump y Xi Jinping** tienen previsto celebrar en la ciudad japonesa de Osaka, en el marco de la cumbre del G20. Los expertos se muestran bastante escépticos sobre la posibilidad de que esa cita sirva realmente para cambiar las cosas en un tablero político que se complica por momentos.

Neil Dwane, estratega global de la gestora Allianz Global Investors contempla varias razones por las que los líderes de Estados Unidos y China deberían evitar dar pasos atrás en su disputa comercial. Primero, porque el aumento de los aranceles estadounidenses a las importaciones puede acabar teniendo un impacto en la inflación, lo que podría obligar a la Reserva Federal a subir los tipos, apreciando el dólar estadounidense y "golpeando las expectativas de crecimiento de los Estados Unidos". Trump lograría lo contrario de aquello por lo que ha venido peleando y lo que le ha llevado incluso a atacar abiertamente a Jerome Powell.

El uso del dólar como un arma económica puede hacer que la moneda se fortalezca en el corto plazo; esto podría socavar su atractivo como la moneda de reserva mundial en un horizonte más a largo plazo. China, por su parte, podría tomar represalias con una política de "no comprar a Estados Unidos", lo que tendría un impacto negativo en los beneficios empresariales durante las próximas décadas y negaría el acceso de las empresas estadounidenses a cadenas de suministro clave con base en China. Los expertos consultados ven además probable que los países de todo el mundo se vean presionados para tomar partido por alguna de las partes en disputa, lo que se traducirá a su vez en un mundo cada vez más polarizado.

Lejos de disiparse, la incertidumbre aumenta y lo hace con un problema añadido. "Es probable que otros factores, como las nuevas sanciones contra Irán y las tensiones geopolíticas en general, echen leña al fuego y contrarresten cualquier alivio en el frente comercial", asegura **Agnieszka Gehringer, analista senior del instituto alemán Flossbach von Storch**. Desde su punto de vista, un acuerdo comercial debería garantizar una paz duradera para lograr un cambio en las expectativas económicas.

Además, tampoco está claro hasta qué punto el gobierno chino va a querer cooperar en un pacto que respalde los resultados en las encuestas de Trump, que se enfrenta a la reelección a las presidenciales en noviembre del año próximo. "**Después de todo, las guerras comerciales pueden no ser tan fáciles de ganar como cree el presidente Trump**", sentencia.

El juego 'político'

Así y a nivel político, el presidente Trump no tiene incentivos para hacer un trato con Xi en este momento. "Ser duro con China" puede ser una buena estrategia política, explica **Esty Dwek, responsable de Estrategia de Mercado de la gestora francesa Natixis IM**. Con las acciones estadounidenses cerca de máximos históricos, la economía de Estados Unidos aún sólida y el tono relajado de la Reserva Federal, el coste para Trump sigue siendo pequeño, explica.

Del mismo modo, entiende que el presidente Xi puede darse el lujo de ser **paciente y seguir aprobando estímulos a la economía china** para ayudarle a sobrellevar algunos de los efectos de la guerra comercial. Lo que en ningún caso puede permitirse es dar a entender que está cerrando un trato en el que únicamente su país hace concesiones.

El acuerdo es poco probable también para los expertos del **banco suizo Julius Baer**. La **rivalidad entre las dos potencias en el ámbito tecnológico** es el motivo principal por el que aún observan un riesgo en torno al 40% de que se produzca una escalada en las tensiones entre ambos. Sería un escenario de verdadera guerra comercial, con más aranceles "punitivos" y sanciones adicionales. El impacto negativo sería más difícil de digerir en este escenario adverso.

Por ello **David Kohl, responsable de la Estrategia en Divisas** de la entidad daría por bueno un acuerdo para reanudar las conversaciones y que Washington **pospusiese el alza de tasas a los productos chinos que aún no han sido gravados al 25%** (alrededor de 300.000 millones de dólares). En ese caso habría una reacción positiva en el mercado de valores impulsada por las acciones de las firmas de componentes para automóviles, las empresas dedicadas al lujo y por las tecnológicas. Las compañías de materiales e industriales también podrían beneficiarse.

Los mercados celebrarían que China y EEUU alcanzasen un acuerdo, algo que podría suceder de cara más a medio plazo. Lo tomarían como algo positivo incluso aunque se mantengan las tensiones entre ambos países como **parte de una estrategia geopolítica más profunda y a largo plazo**, añaden los expertos de la gestora francesa **Amundi**.

Es una opinión similar a la que expresa **Juan J. Fernández-Figares**, responsable de Análisis de **Link Securities**. En su opinión si finalmente ambos países muestran su disposición a seguir negociando, en el corto plazo los mercados de valores van a reaccionar de forma positiva ya que la incertidumbre que está generando este tema se reduciría sustancialmente, al **quedar aparcado hasta finales de año**.