

La sucesión de hechos trascendentes que supuestamente conllevarían un cambio de era es agotadora y frustrante, teniendo en cuenta los precedentes inmediatos. Se esperaba que la crisis financiera actuase como catalizador para cambiar el paradigma económico; la COVID-19 mostró el valor de la vida en sociedad e iba a alejarnos del individualismo y del materialismo; las continuas alertas sobre el cambio climático nos guiarían hacia una relación sostenible con la Tierra, y el cambio tecnológico iba a transformar todo. Y, sin embargo, parece que los cambios son más bien exiguos, excepto en un ámbito: el de la intersección de la economía y la geopolítica, donde sí que se ha producido un giro de guion que nos sitúa en una nueva era. Las tensiones comerciales de los últimos meses son su cara más visible.

La distribución geográfica de la capacidad productiva ha mutado radicalmente en estas últimas décadas. En el año 2000, la Unión Europea era el primer mercado económico –medido en términos de PIB en paridad de poder adquisitivo–, seguido de cerca por Estados Unidos. Por entonces, China e India quedaban lejos: el PIB chino era poco menos de un tercio del europeo, y el de India no llegaba a una quinta parte. Hoy, solo veinticinco años después, China supera con creces –en más de un 30%– la producción europea y estadounidense, y la India no tardará en alcanzar este hito si la tendencia actual se mantiene.

A medida que se consolidaba el ascenso de China y de sus economías vecinas, hemos visto como emergía una dinámica de competencia y fricciones crecientes entre las principales potencias económicas

En economía el tamaño importa, pero no todo es cuestión de dimensiones. China, además de desarrollar su capacidad productiva, también ha conseguido situarse al frente de la carrera tecnológica. Y también aquí la India le va a la zaga. Estas economías ya no solo se dedican a abastecer a las grandes marcas occidentales con productos manufacturados sobre los que solo queda estampar el logotipo, fabricando cepillos de dientes o camisetas deportivas, por poner algunos ejemplos de artículos que requieren una capacidad tecnológica limitada. Actualmente, China lidera también la investigación, el diseño y la fabricación de bienes de alto valor añadido tecnológico; desde auriculares a terminales de telefonía, o las gafas de realidad virtual más avanzadas. Los coches más modernos, todo un símbolo al que aspiraba la antigua clase media occidental, ya no se fabrican ni en Europa ni en Estados Unidos; los chinos, como muchos europeos y estadounidenses, también sienten que desde su país pueden ser conducidos al futuro.

Un buen ejemplo de esta transformación de la capacidad productiva se refleja en la bolsa china, donde las empresas relacionadas con sectores propios de una economía madura y avanzada, como por ejemplo el sector tecnológico, las telecomunicaciones, la salud o el consumo, en 2008 representaban el 19% del valor del índice de referencia chino CSI 300; hoy, este mismo valor se acerca al 45%.

El índice de complejidad económica desarrollado por el Harvard Growth Lab (véase *The Atlas of Economic Complexity*, accesible en línea en <https://atlas.hks.harvard.edu>) ofrece una visión más precisa del cambio que se está produciendo. Este índice mide la diversidad de productos que cada economía exporta, y las capacidades tecnológicas necesarias para poder producirlos. En el año 2000, China se situaba en la posición 30 del *ranking* y Estados Unidos en el sexto puesto. En las cinco primeras posiciones había cuatro países europeos y uno asiático, Japón. En 2023, el año más reciente con datos disponibles, China había escalado hasta la posición 16, justo por detrás de Estados Unidos, que habían retrocedido hasta el quinceavo puesto. En los cinco primeros puestos de este índice, aparecían cuatro economías asiáticas (Singapur, Japón, Taiwán y Corea del Sur) y solo un país europeo, Suiza, en segundo lugar. Hoy China compite en el mercado global como una potencia económica más, rodeada por las economías líderes a nivel global. La potencia asiática ha sido la gran beneficiada de la globalización económica y de la cada vez más tupida malla de relaciones entre las distintas economías, hecho que queda perfectamente ilustrado en la evolución del comercio global. En el año 2000, este representaba el 50% del PIB mundial, una cifra que, ocho años después, en 2008, había aumentado hasta el 61%. A partir de ese momento, el peso del comercio se ha mantenido próximo al 60%, aunque fluctuando en función del ciclo económico. Sufrió una caída durante la crisis financiera global y se recuperó durante la posterior expansión. Según los últimos datos disponibles, del 2024, se situaba en el 59% del PIB. En términos generales, el comercio ha crecido a un ritmo similar al del PIB global y podemos afirmar que no ha retrocedido.

Los flujos comerciales han seguido creciendo, aunque reorientándose a través de países neutrales o políticamente próximos a cada potencia económica

A medida que se consolidaba el ascenso de China y de sus economías vecinas, hemos visto como emergía una dinámica de competencia y fricciones crecientes entre las principales potencias económicas. En el centro del debate se sitúa a menudo la distinta concepción sobre lo que es una relación comercial justa, pero el espectro de temas a tener en cuenta se ha ampliado desde la inclusión de la denominada «seguridad económica». En este contexto, las reglas del juego que habían marcado las relaciones económicas entre los países a lo largo de las últimas décadas parecen haber quedado obsoletas, y difícilmente podrán redefinirse a corto plazo. A pesar de que cada envite ha tenido un impacto limitado en la actividad económica, la incertidumbre se ha ido acumulando. Así lo refleja el Índice de Incertidumbre Geopolítica (véase Iacoviello, M. y Caldara, D.: «Measuring Geopolitical Risk», *American Economic Review*, 2022), que ha aumentado de forma gradual, aunque sostenida, en los últimos años. Hoy se sitúa en cifras récord desde un punto de vista histórico, subrayando la idea de que la incertidumbre es uno de los principales condicionantes del escenario económico.

En estas circunstancias, los flujos comerciales han seguido creciendo, aunque reorientándose a través de países neutrales o políticamente próximos a cada potencia económica. Por ejemplo, una parte importante de las exportaciones de China a Estados Unidos, en lugar de realizarse directamente, se vehiculan hoy en día a través de Vietnam o México. Desde la primera Administración Trump, las exportaciones chinas a Estados Unidos han aumentado cerca de un 20%, mientras que las exportaciones a países miembros de la ASEAN o a América Latina se han casi duplicado. Entre los

miembros de la ASEAN, destacan los casos de Malasia y Vietnam, con un aumento del 138% y del 122%, respectivamente. Asimismo, las exportaciones de Vietnam a Estados Unidos han repuntado casi un 200% durante el mismo periodo. En un entorno de tensiones comerciales en aumento y mayor riesgo geopolítico, es probable que el papel de estos «países conectores» se refuerce (véase, por ejemplo, Gopinath, G. *et al.*: «Changing Global Linkages: A New Cold War?», *IMF Working Papers*, 2024).

Los vínculos entre Estados Unidos y China siguen siendo intensos, no solo a nivel comercial, sino también en otros ámbitos. La inversión directa de las empresas estadounidenses en China no ha parado de crecer (aunque se ha diversificado también hacia otros países), y los chinos son también uno de los principales tenedores de activos financieros (un 4% del total de activos estadounidenses en manos extranjeras). Y aunque esta cifra refleja una caída en términos relativos (en 2012 era del 12%), en términos absolutos se ha mantenido estable en los últimos años, a pesar de las turbulencias por las que ha pasado su relación bilateral. Es por ello que China sigue siendo uno de los países con mayor tenencia de activos estadounidenses, un hecho que añade complejidad a la relación de rivalidad aumentada.

Por todo ello, podemos afirmar que nos adentramos en un mundo marcado por la competencia global, que favorece fricciones recurrentes entre los distintos bloques en formación. Asimismo, es probable que la rivalidad se incentive ante la sospecha de que quien lidere este nuevo ciclo económico ligado a las nuevas tecnologías obtendrá una ventaja que puede durar décadas. Aun así, los lazos que unen las distintas potencias son intensos y difícilmente se romperán. La tensión entre estas dos fuerzas de atracción y repulsión probablemente irá a más. La *globofricción* está asegurada.

