

# El Sudeste Asiático se convierte en el mayor socio comercial de China

La covid relega a un segundo plano a EE.UU. y Europa y el proteccionismo sube

PIERGIORGIO M. SANDRI  
Barcelona

Cambio de cromos. China vende más al Sudeste Asiático que a EE.UU. o Europa. El orden económico mundial se está transformando a raíz de la pandemia.

Durante décadas, los equilibrios entre las potencias comerciales del planeta se rigieron según esquemas consolidados: China era la fábrica del mundo, donde las empresas deslocalizaban para manufacturar sus productos que, desde Pekín, se exportaban a Occidente.

**Los datos confirman que aumentan las barreras arancelarias y que la globalización deja paso a la regionalización**

Sin embargo, tras el coronavirus, esta regla se ha roto, causando un cambio de las relaciones de fuerza. La globalización está dando paso a una regionalización de los intercambios: China ahora exporta más al Sudeste de Asia que a EE.UU. y a Europa. Es un hecho inédito en la historia reciente que no ocurría

desde hace décadas y que aparece en un estudio de la pasada semana de Adnan Seric, Holger Görg, Wan-Hsin Liu, Michael Windisch del Center for Economic and Policy Research (CEPR).

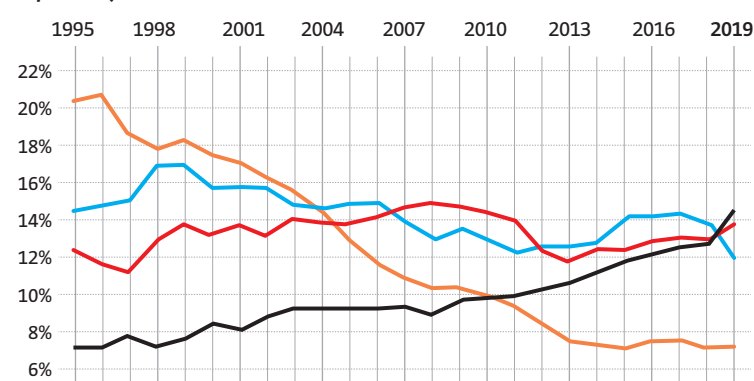
Es una prueba más de cómo ahora Pekín quiere extender su influencia en el continente, después de que los chinos impulsaran hace semanas la firma del RCEP, el mayor acuerdo comercial del mundo que unirá Corea, Japón, China y el resto de Asia, que ha sido calificado como una manifestación de intenciones políticas, además de económicas. Los datos (calculados por Unctad) y recogidos en el estudio (véase gráfico) indican que los países miembros del Asean (Asociación Naciones del Sudeste Asiático) llevaron a cabo durante la pandemia el *sorpaso*: ya representan más del 15% de los destinos de los productos chinos, cuando Europa se sitúa en el 15% y EE.UU., en el 12%.

En realidad la tendencia viene de lejos, tras el estallido de la guerra comercial con EE.UU. A finales del 2019, las ventas chinas al Sudeste Asiático crecieron un 20%, un ritmo mucho más elevado que el de otros bloques o países. Luego, cuando estalló la covid, los flujos comerciales regionales de China aguantaron mejor que el resto y, una vez que

## LOS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE CHINA

● EE.UU. ● Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Asean) ● Eurozona ● Japón

En porcentaje sobre el total de los intercambios



FUENTE: CEPR

Anna Monell / LA VANGUARDIA

Pekín consiguiera controlar el virus, las exportaciones a Asia subieron cada mes un 10% hasta el otoño para recuperar el terreno perdido, muy por detrás de las que viajaron a Occidente. ¿Cuáles son las implicaciones de este giro estratégico?

El estudio señala que las consecuencias para las empresas son dobles. Si como todo indica, las cadenas de valor globales altamente especializadas e interconectadas se vuelven más dispersas y regionales, “los costes de transporte, así como las vulnerabilidades a los riesgos

globales y las interrupciones de la cadena de suministro pueden disminuir”. Si las mercancías viajan menos, menos incertidumbre.

Pero, al mismo tiempo, las cadenas de valor fuertemente regionalizadas “pueden impedir que las empresas y las economías asignen eficientemente sus escasos recursos, aumenten su productividad u obtengan mayores potenciales de la especialización”, por ejemplo deslocalizando a otras zonas geográficas más lejanas pero más baratas. Además, una mayor dependencia

de un área más limitada “puede reducir la flexibilidad de las empresas manufactureras, limitando su capacidad para encontrar fuentes y mercados alternativos cuando se ven afectadas por *shocks* específicos de un país o región”.

En todo caso, los tiempos que corren confirman que la globalización de antaño esté en entredicho. En efecto, el informe del CEPR constata que están aumentando las medidas restrictivas del comercio en el mundo y destaca que está emergiendo “una ola de proteccionismo”. Las cifras, proporcionadas por Global Trade Alert, hablan de la puesta en marcha de 1.900 restricciones solo a lo largo del 2020 (sobre acero, automoción, etcétera), lo que triplica el número de las medidas de liberalización comercial implementadas en este periodo: el mundo se cierra más que abrirse. El país más perjudicado es justamente China, que ha sufrido más barreras discriminatorias que nadie, no solo en el último año, sino en la última década (el 43% del total).

No obstante, en esta recomposición del comercio internacional, las cadenas de valor internacionales siguen siendo bastante más resistentes de lo que se piensa, incluso tras la disrupción de la pandemia. Por ejemplo, una vez controlado el virus (antes que los demás), el motor exportador chino ha vuelto a pleno régimen. El tráfico de contenedores en los puertos de China ya ha vuelto a los niveles prepandemia.

Aunque las distancias recorridas por las mercancías chinas ahora son más cortas que en el pasado, la actividad exportadora se ha reanudado con más fuerza. Porque más lejos o más cerca, al final China siempre elige lo que más le conviene. ●

Barnacredit

PUBLICIDAD

## La banca alternativa: la solución inmediata y fácil para conseguir un crédito

**Barnacredit da una agilidad de respuesta a empresas y autónomos que difícilmente ofrece la banca tradicional**

**L**a crisis del coronavirus se alarga y las cosas cambian a cada momento, aunque hay algo seguro: la incertidumbre, paradójicamente. Para seguir a flote muchas empresas, del tipo que sean, y autónomos están requiriendo de liquidez, a veces para afrontar gastos imprevistos, y casi siempre de forma inmediata por los cambios bruscos que se están produciendo. Barnacredit le puede conceder un préstamo hipotecario de forma casi inmediata, además de realizar estudios y presupuestos sin ningún compromiso. Ubicada en Barcelona y con una década de experiencia en el sector, la empresa ofrece más facilidades que la banca tradicional a la hora de conceder un crédito, siendo por tanto una opción ideal en los tiempos actuales.

Facilidad, seguridad y rapidez son factores fundamentales en un momento de crisis como el actual. Si usted tiene patrimonio pero no liquidez y, además, quiere ahorrarse el exceso de burocracia y la falta de proximidad de un banco personal, la mejor opción es acudir a la banca alternativa, como Barnacredit, quien trata cada caso de forma personal y a medida. La banca alternativa, en el panorama actual y ahora más que nunca, se erige como una opción valiosísima y necesaria para que muchas empresas superen esta crisis sin precedentes.

“Analizamos cada caso a través de nuestros

asesores financieros y conseguimos elaborar un préstamo a medida de cada cliente según su perfil y características específicas. Por ello, las condiciones concretas y la devolución serán diferentes”, explica Marta Esteve, su directora general. “Esta flexibilidad nos permite ayudar al máximo al cliente para que devuelva el préstamo con el menor coste posible y con una alta facilidad”, apunta Esteve.

Barnacredit opera dentro de la más estricta legalidad y está inscrita en el registro del Instituto Nacional de Consumo con las garantías y controles que conlleva y conceden préstamos con garantía inmobiliaria, siempre adaptándose a las necesidades de cada cliente. “Podemos estudiar préstamo hipotecario con carencia de capital, o bien con amortización de capital e interés”, matiza su directora general. El plazo máximo que ofrecen es de 20 años.

### PERFIL DE CLIENTE

Habitualmente trabajan con empresas, particulares y autónomos que necesitan liquidez de forma rápida, y más ahora a raíz de la crisis surgida con el coronavirus. “Desde el mes de marzo”, explica Marta Esteve, “estamos encontrando muchos clientes que, por la situación actual, necesitan liquidez. Si tiene patrimonio, y el banco le pone inconvenientes, en Barnacredit estudiamos su caso y le podemos conceder un préstamo hipotecario”. La empresa ofrece estos préstamos con garantía



MARTA ESTEVE  
DIRECTORA DE BARNACREDIT

inmobiliaria sin límite de cantidad. Otro de los servicios que ofrecen es el de préstamos para herencias: si tiene una herencia por recibir pero no tiene liquidez para los trámites, Barnacredit se ocupa de todas las gestiones, sin que se tenga que preocupar por la documentación, hasta que la propiedad esté a su nombre.

### UNA DÉCADA DE EXPERIENCIA

Barnacredit ha crecido de forma exponencial en los casi diez años que lleva de trayectoria, y

### Medidas de higiene y seguridad

La mejor manera de conocer realmente las necesidades del cliente, y también de coger confianza, es el trato humano personalizado. “Nosotros cumplimos con todas las normativas y las recomendaciones en medidas de seguridad e higiene”, explica Marta Esteve. “La sala de espera que tenemos está adaptada a la distancia social y además, como las citas para las reuniones se hacen por teléfono, las agendamos de tal manera que no coincidan dos personas a la misma hora, con lo que no hay riesgo de contacto. Pueden llamar para pedir cita y venir a la oficina con total tranquilidad. Lógicamente tenemos gel desinfectante a disposición de quien nos venga a ver, así como mascarillas totalmente gratuitas”, concluye la directora general de Barnacredit.

lo ha hecho gracias a Marta Esteve, su directora general que, combinando sus conocimientos financieros con un trato personalizado y próximo, hace que el cliente no sólo disponga del crédito que necesita en un momento determinado de su vida, ya sea para un negocio propio o para un tema particular, sino que le da también confianza... y esto es tanto o más importante que el dinero prestado.

### BARNACREDIT

Passeig de Gràcia 63, 2º 4ª  
08008 Barcelona

Tel. 934 871 324

www.barnacredit.com  
info@barnacredit.com

