

GUERRAS COMERCIALES: EL DILEMA DEL PROTECCIONISMO Y LA APERTURA ECONOMICA

**Caso Estados Unidos – China y los efectos en la economía de
Colombia**

DIEGO ALEJANDRO AREIZA ALZATE

**UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA
ESCUELA DE ECONOMÍA, ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

MEDELLIN

2020

**GUERRAS COMERCIALES: EL DILEMA DEL PROTECCIONISMO Y LA
APERTURA ECONOMICA**

Caso Estados Unidos – China y los efectos en la economía de Colombia

DIEGO ALEJANDRO AREIZA ALZATE

Trabajo de grado para optar por el título de Negociador Internacional

Asesor

ROBERTO JOAQUIN CAMARGO MORENO

Magister en Ingeniería Administrativa

UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA

ESCUELA DE ECONOMÍA, ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS

NEGOCIOS INTERNACIONALES

MEDELLIN

2020

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION.....	6
CAPITULO I: LIBRE COMERCIO Y PROTECCIONISMO	11
LIBRE COMERCIO.....	11
Características del libre comercio	12
Ventajas del libre comercio	12
Críticas al libre comercio	13
Opinión de los economistas.....	13
PROTECCIONISMO	15
Características del proteccionismo	16
Tipos de proteccionismo	17
Las medidas antidumping.....	18
Subvenciones o subsidios	18
Ventajas del proteccionismo	18
Críticas al proteccionismo	19
Desarrollo histórico del proteccionismo en EE. UU. y Europa.....	20
El crecimiento económico	25
Tendencias globales de la actualidad.....	26
CAPITULO II: GUERRA COMERCIAL: ESTADOS UNIDOS - CHINA.....	29
GUERRAS COMERCIALES PASADAS	29
Guerra comercial entre Inglaterra e Irlanda.....	30
La tarifa Smoot-Hawley	31
La guerra del plátano	31
RELACION COMERCIAL ESTADOS UNIDOS - CHINA.....	32
Ascenso de China	33
Principales disyunciones entre EE. UU. y China.....	35
Diferencias políticas	35
Diferencias económico-comerciales	36
CAUSAS DEL CONFLICTO COMERCIAL	38
DESARROLLO DEL CONFLICTO COMERCIAL.....	41
CONSECUENCIAS DEL CONFLICTO COMERCIAL	42

Impacto mercados financieros: bolsas de valores del mundo	48
Efectos globales del conflicto comercial	49
CAPITULO III: IMPACTOS EN LA ECONOMIA COLOMBIANA.....	52
DESARROLLO DEL MODELO ECONOMICO COLOMBIANO	52
RELACION COMERCIAL COLOMBIA – EE. UU.....	54
RELACION COMERCIAL COLOMBIA- CHINA	55
CONSECUENCIAS NEGATIVAS DEL CONFLICTO COMERCIAL	57
Consecuencias en el petróleo.....	57
Consecuencias en la tasa de cambio.....	59
Consecuencias en las exportaciones.....	60
OPORTUNIDADES PARA COLOMBIA.....	60
CONCLUSION	64
REFERENCIAS.....	66

LISTA DE FIGURAS

Gráfico 1. Promedio de aranceles entre Francia, Reino Unido y EE. UU.

Gráfico 2. Crecimiento anual promedio PIB EE. UU. 1870-2000.

Gráfico 3. Número de intervenciones anuales desde 2008.

Gráfico 4. Intervenciones por país desde 2008

Gráfico 5. PIB per cápita anual en China.

Gráfico 6. Exportaciones de Bienes y Servicios (Mill. USD).

Gráfico 7. Comercio de Bienes y Servicios entre EE. UU. y China (Mill. USD).

Gráfico 8. Evolución del NASDAQ 2018-2019.

Gráfico 9. Numero de efectos por país desde 2018.

Gráfico 10. Tipos de intervenciones desde 2018.

Gráfico 11. Balanza comercial total de Colombia.

Gráfico 12. Evolución precio del petróleo \$USD/Barril.

Tabla 1. Balanza comercial EE. UU. en millones de US\$.

Tabla 2. Balanza comercial EE. UU. con China en miles de US\$.

Tabla 3. Balanza comercial COL - EE. UU en millones de USD\$.

Tabla 4. Balanza comercial Colombia – China en US\$ mil.

RESUMEN

Existe una gran preocupación general por la actual guerra comercial entre las dos super potencias económicas del mundo; Estados Unidos y China, y sus posibles efectos sobre las economías del resto del mundo. Esta guerra no solo enfrenta dos sistemas, y concepciones sobre el comercio, diferentes sino también los modelos clásicos de proteccionismo y de libre comercio, al ser las políticas adoptadas orientadas hacia alguna estas dos opciones. Es mediante estas políticas como el conflicto logró arrastras a gran parte del globo y las consecuencias de este serán entonces el resultado de las decisiones administrativas y estratégicas que tome cada país individualmente. Este trabajo, resalta la necesidad de optar por la cooperación comercial como mecanismo para superar las diferentes crisis y resalta el caso colombiano al tener este país a EE. UU. y China como principal socio comercial, y se concluye puntuando la posibilidad de usar mecanismos de cooperación preestablecidos para sacar ventaja y aprovechar las oportunidades que deja el mercado ante la guerra comercial o incluso de incentivar nuevas ventanas de cooperación.

Palabras clave: Conflicto comercial; Estados Unidos; China; Colombia, proteccionismo; libre comercio; comercio internacional.

1. INTRODUCCION

El 10 de febrero de 2020, la oficina de representantes de comercio de Estados Unidos (USTR por sus siglas en ingles) en conjunto con el presidente estadounidense Donald Trump tomo la decisión de actualizar la lista de países designados como “desarrollados” y “No desarrollados”, esta designación, o estatus, es usada para determinar los estándares para las compensaciones en aranceles y demás beneficios que son otorgados a los países elegidos. (United Nations, 2020)

Esta revisión condujo a la exclusión de la lista a 24 países antes considerados como desarrollados (United Nations, 2020). Entre estos se encuentran los países latinoamericanos; Colombia, Argentina y Brasil. Esta modificación se crea como una excepción clave a las leyes comerciales del país americano, buscando de esta forma facilitar la penalización a países como China, India y Sudáfrica (Bloomberg, 2020). Según la oficina estadounidense, la decisión buscaba simplemente reducir la lista interna de países en desarrollo y menos desarrollados con el fin de restringir el umbral y así poder investigar a las naciones que están perjudicando a las industrias de EE. UU. con exportaciones subsidiadas deslealmente. (Deutsche welle, 2020)

Esto forma parte del conflicto comercial iniciado por el gobierno americano contra China en el 2018, y la cual fue anunciada con amenazas desde la misma campaña presidencial del presidente Donald Trump, amenazas que se materializaron desde el primer día que la administración de Trump tomo poder con la retirada de EE. UU. del acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (Gonzalez, 2019).

A inicios de 2018, la política proteccionista de Trump se materializó en la imposición de una oleada de aranceles que afectan especialmente a China. El 22 de enero, la administración Trump impuso una tarifa del 30% a las importaciones de paneles solares y del 20% a las de máquinas lavadoras, medidas que incidían principalmente sobre industrias chinas y surcoreanas (PricewaterhouseCoopers , 2018). El 8 de marzo los productos gravados fueron el acero y el aluminio, con

aranceles del 25 y 10% respectivamente (PricewaterhouseCoopers , 2018). Estas medidas desencadenaron una pronta respuesta de China, anunciando en el mismo mes de marzo la intención de establecer tarifas aduaneras sobre bienes importados de EE. UU. por valor de 3.000 millones de dólares americanos. El anuncio se concretó con la imposición de tarifas de hasta el 25% sobre una amplia gama de productos estadounidenses (128 en total), efectivas desde el 2 de abril de 2018. (Gonzalez, 2019)

Las contra respuestas a las políticas de cada parte siguieron ocurriendo a lo largo de los últimos dos años, lo que ha generado diversas consecuencias no solo para los dos países participantes sino también para el resto de sus socios comerciales indirectamente. Además, como se verá en el segundo capítulo de este trabajo, esto ha agravado la ola de proteccionismo desencadenada con la crisis financiera mundial del 2008 y amenaza con entorpecer el comercio mundial gravemente.

La economía colombiana, que tiene como principales socios comerciales estos dos países, busca la forma de amortiguar los efectos negativos y salir ilesa del enfrentamiento, teniendo en cuenta que su principal producto de importación, el petróleo, es uno de los afectados del conflicto comercial, y, además, este arrastra consigo una fuerte devaluación de la moneda colombiana.

Este trabajo busca analizar el desarrollo del conflicto tomando como referencia el debate entre proteccionismo y libre cambio como motores de las economías y mecanismos efectivos para la solventar las crisis, e identificar como la guerra comercial ha afectado la economía colombiana positiva o negativamente y las oportunidades que este pueda generar a largo plazo para el país.

Así, se presentan tres perspectivas divididas en los siguientes capítulos:

Capítulo I: El enfrentamiento entre las políticas proteccionistas y las de libre cambio como generadores de crecimiento económico a lo largo de la historia moderna.

Capítulo II: El desarrollo del conflicto comercial entre Estados Unidos y China; sus desencadenantes, sus efectos y su posible futuro.

Capítulo III: Los efectos de la guerra comercial en la economía colombiana y las posibles oportunidades que surgen para el país a partir de este.

1.2. JUSTIFICACIÓN

La noticia de la salida de Colombia de la lista de países desarrollados fue recibida de buena manera entre los organismos de comercio de la administración colombiana, pues según estos el país perdió este tratamiento especial única y exclusivamente para efectos de la investigación por subsidios, así, el país mantendría la misma clasificación para todo lo demás (Bloomberg, 2020). Sin embargo, en países como Brasil la noticia no fue bien recibida, allí, la industria calificó de ilegal la decisión por haberse realizado de forma unilateral y sin tener en cuenta las normas de la Organización Mundial de Comercio (Deutsche welle, 2020).

Y es que la conciencia en todo el mundo de los graves efectos que podría desencadenar la guerra entre Estados Unidos y China ha desatado desde mediados del 2018 una intensa oleada de publicaciones, estudios y estimaciones sobre el futuro del comercio internacional a corto y largo plazo en caso de que se mantenga la tendencia proteccionista, los cuales pretenden ser estudiados en este trabajo para, además, reseñar la actualidad colombiana y entender su papel indirecto en este conflicto.

La importancia del estudio de este conflicto se explica desde la dinámica de globalización e interdependencia de la red de intercambio comercial actual. La relevancia y el tamaño del mercado estadounidense y el mercado chino sumado a la tendencia de las empresas por incursionar en nuevos mercados y adoptar características globales hacen que en todo el mundo fije su atención en las decisiones tomadas por ambas potencias, teniendo en cuenta que sus movimientos pueden alterar -y se demostrará que han alterado- el contexto comercial mundial.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. Objetivo general:

- Analizar el desarrollo del conflicto comercial entre Estados Unidos y China, la forma en que este conflicto refleja el enfrentamiento del proteccionismo contra el libre comercio y los efectos positivos o negativos de la guerra comercial en la economía de Colombia.

1.3.2. Objetivos específicos:

- Identificar las teorías proteccionistas y de libre comercio, sus características, sus beneficios, sus desventajas y su accionar en la actualidad.
- Estudiar el desarrollo histórico del enfrentamiento entre dinámicas proteccionistas y de libre cambio.
- Contextualizar las guerras comerciales pasadas y su consecuencia para la economía de los países participantes.
- Determinar las causas que desencadenaron el conflicto entre Estados Unidos y China, el posterior desarrollo de este y las consecuencias locales y globales.
- Analizar la situación comercial colombiana con ambos países enfrentados en el conflicto.
- Estudiar los efectos del conflicto comercial en la economía colombiana; las consecuencias negativas y las posibles oportunidades para el país.

1.4. METODOLOGIA

Dado que el objetivo del estudio será analizar el desarrollo del conflicto comercial entre EE. UU. y China, se recurrió a un diseño no experimental que se aplicara de manera transversal, considerando que la investigación tiene un sustento teórico suficiente, se procedió a realizar una investigación con un enfoque mixto de tipo descriptivo que analice principalmente variables como el crecimiento económico, el comercio bilateral y otros índices económicos que permitan diagnosticar y comparar

la situación económica de las naciones afectadas antes, durante y después del conflicto comercial.

Para esto, se recolectó información mediante la revisión documental empleando como recurso para localizar fuentes la plataforma *Google Scholar* y la base de datos de la biblioteca de la Universidad Pontificia Bolivariana. La lista de fuentes consultadas para la elaboración de esta investigación es muy extensa y se incluyeron publicaciones provenientes de diversas clases de instituciones; públicas, privadas, organismos internacionales y de estudios académicos, además de organismos nacionales de estadística para la validación de datos económicos.

CAPITULO 1.

LIBRE COMERCIO Y PROTECCIONISMO

El debate entre libre comercio y proteccionismo ha enfrentado a economistas, políticos e incluso naciones desde hace siglos, los defensores del libre comercio afirman que al liberar las barreras comerciales se mejorará la economía de los países, mientras los que apoyan políticas proteccionistas afirman que estas son fundamentales para que cada país independientemente pueda avanzar hacia su desarrollo económico. Sin embargo, la historia es contradictoria, puesto que los países hoy considerados desarrollados y que en su mayoría son los que defienden el libre comercio, lograron su desarrollo a partir de las políticas que hoy ellos mismos condenan como el proteccionismo (Chang, 2013).

Este tipo de comportamiento fue denominado en el siglo XIX por el economista Friedrich List como “patear la escalera” y se refiere a que los países desarrollados utilizan un conjunto de instrumentos para beneficio propio, logrando así alcanzar su desarrollo y una vez lograda esta meta prohibían a los demás países su utilización como forma de asegurar su supremacía. (List, 1841)

Sim embargo, el tema no se queda solo en el pasado, actualmente, los países desarrollados siguen usando políticas proteccionistas mientras promueven el libre comercio para el resto del mundo, este debate es particularmente curioso en la región latinoamericana, donde se realizan negociaciones puramente librecambistas mientras en el resto del mundo, y a raíz de la crisis financiera internacional del 2008 se ha tomado una postura proteccionista. (Al, 2008)

1.1. LIBRE COMERCIO

En el comercio exterior, el libre comercio supone lo opuesto al proteccionismo, este se basa principalmente en la eliminación de aranceles y de cualquier forma de barreras comerciales destinadas a obstaculizar el intercambio de productos entre

países (Chang, 2013). Es decir, su premisa básica es que las restricciones impuestas por los gobiernos al intercambio voluntario de bienes y servicios perjudican a la economía y disminuyen el volumen de comercio.

Según David Ricardo no hay impuestos que no tengan la tendencia a disminuir el poder de acumular, siendo estos innecesarios, pues en un sistema de libre comercio cada país naturalmente designará su capital y su mano de obra a las labores en las cuales podrán tener mayor beneficio, es decir, si se estimula la industria en la cual se tiene una ventaja comparativa los recursos y la mano de obra estará siendo distribuida eficaz y económicamente. (Ricardo, 1817)

Existe un consenso universal entre los economistas que los efectos del proteccionismo son en su mayoría negativos para el crecimiento económico mientras que el libre comercio, la desregulación y la reducción de barreras arancelarias tienen un efecto positivo en el crecimiento económico. (Gonzalez, 2019)

El debate económico por el libre comercio data de Adam Smith en el siglo XVII considerado padre de la economía moderna, Smith evaluaba el comercio entre dos naciones sin diferenciarlo del comercio entre dos individuos de una sociedad, según Smith, ninguna persona sensata intentará hacer su propia ropa y sembrar su propia comida, así como ninguna Nación deberá aspirar prosperidad aislándose de las otras naciones del mundo. (Smith, 1776)

Smith definió la política de libre comercio como “un sistema comercial que no crea distinción entre los productos domésticos y los productos extranjeros, por lo tanto, tampoco le impone cargas adicionales a este ni le otorga un favor especial al primero” (Smith, 1776)

Entre las **principales características** del libre comercio se encuentran (Bhagwati, 2002):

- El comercio internacional de bienes y servicios sin impuestos, refiriéndose principalmente a los aranceles, u otro tipo de barreras comerciales que entorpezca el intercambio internacional;

- Ausencia de políticas basadas en altos impuestos, subsidios, regulaciones o leyes que distorsionen el mercado otorgando ventaja a algunas empresas o factores de producción sobre otros competidores;
- Incapacidad de las empresas para distorsionar los mercados a través de monopolios u oligopolios impuestos por el gobierno y fuerte protección del derecho de propiedad

Según Gregory Mankiw la principal **ventaja del libre comercio** es la mejora a la calidad de vida de todos, esta premisa se basa principalmente en que permite la aparición de economías de escala y la especialización creciente de cada agente, lo que aumenta los niveles de eficiencia y productividad. Mediante este, los consumidores podrán disfrutar de una amplia variedad de productos y servicios a un precio más accesible debido a la presión de la competencia. Así mismo, a gran escala, los países podrán aprovechar de mejor manera sus ventajas comparativas, es decir, podrán enfocarse o especializarse en lo que son buenos por naturaleza y que condiciones como recursos, conocimientos, o ubicación geográfica. (Mankiw, 2015)

Así, al permitir libremente a los agentes acceder a la actividad económica en las condiciones que este desee, el libre comercio abre paso a la aparición de más oferentes y demandantes (Bairoch, 1993), lo que a su vez significará una mayor competencia y a través de esta competencia se verá beneficiada la calidad de vida al acceder a precios más bajos y de mejor calidad surgidos de la necesidad de innovar impulsada por la competencia entre empresas. Adicionalmente, esta libertad permite que la oferta se adapte de manera más exacta a la demanda, ya que no se deben seguir regulaciones que impidan ofertar en ciertas condiciones.

Krugman afirma que el libre comercio evita pérdidas de eficiencia asociadas a la protección y genera ganancias adicionales además de la eliminación de distorsiones a la producción y al consumo, según él, una medida como los aranceles generan pérdida neta en la economía, lo que produce distorsión de los incentivos económicos a los productores y consumidores. Por lo tanto, un cambio hacia el libre

comercio eliminaría las distorsiones y aumentaría el bienestar nacional. (Krugman, 2006)

La **principal crítica** que se hace al libre comercio es el hecho de que, en ausencia de regulación, aquellos con más poder podrán abusar de aquellos con menos, y de esta forma, esta ventaja les permitirá imponer sus propias condiciones en los intercambios (Al, 2008). Los países comercialmente más robustos pueden beneficiarse de la no intervención estatal en la balanza comercial, inundando los mercados locales ya que la producción nacional no podrá competir en igualdad de términos (Bairoch, 1993).

Esta desigualdad destruye las empresas locales, estas no pueden competir con los precios extranjeros ya que, por ejemplo, algunas industrias extranjeras tienen ventajas en cuanto a tecnología, subsidios estatales o simplemente una mano de obra más barata como en el caso de los textiles de China (Berrios, 2015); los críticos argumentan que los costos de elaboración de productos textiles en este país son muchos más bajos que en otros porque en estos últimos se pagan salarios más altos y se tienen mayores obligaciones con sus trabajadores, condiciones laborales que son pasadas por alto en este país y aseguran que frente a esto los diferentes estados deben protegerse (Blinder, 2017).

Además, algunos críticos ponen a debate los beneficios que el libre comercio que ofrece a los trabajadores, en cuestión de empleos las naciones más desarrolladas explotan a las naciones menores, y bajo esta lógica, las industrias y los comercios tienden a mudarse hacia donde haya condiciones más favorables destruyendo así el empleo de las naciones que dejan atrás. (Blond, 2018)

1.2. OPINION ECONOMISTAS

El consenso sobre la viabilidad del libre comercio es amplio y en términos generales los economistas en la actualidad están de acuerdo mayormente en todos los puntos. (Fuller & Geide, 2003). La conclusión común es que, aunque se crean en todos los casos ganadores y perdedores, el libre comercio es una ganancia neta grande para la economía. Como caso específico, en una encuesta realizada en 2006 por Robert

Whaples para “The Economist’s Voice” a economistas estadounidenses, el 87.5% aceptó que se debieran eliminar los aranceles restantes junto a las otras barreras al comercio impuestas por el país y un 90.1% no estaba de acuerdo con la sugerencia de que los Estados Unidos debería restringir a los empleadores de subcontratar el trabajo a países extranjeros. (Whaples, 2006)

Según el profesor de Harvard, N. Gregory Mankiw, pocas proposiciones comandan tanto consenso entre los economistas profesionales como el hecho de que el comercio mundial abierto aumenta el crecimiento económico y eleva el nivel de vida (Mankiw, 2006). Esto se debe a que muy pocos estarán en desacuerdo con que un libre comercio mejora la eficiencia productiva y ofrece a los consumidores mejores opciones.

Sin embargo, los economistas han sido incapaces de persuadir a los políticos y al público general de estas virtudes del libre comercio y de cómo sus ganancias superarían a gran manera las pérdidas que trae consigo. Esto se debe, según Alan S. Blinder, a que, basados en el principio de ventaja comparativa, si se les propone a los agentes económicos de un país, el libre intercambio entre dos regiones –dentro del mismo país- una de la cual está especializada en un producto específico y la segunda en otro producto, las personas estarán de acuerdo en que dicho intercambio beneficiaría ambos bandos. Pero que si el intercambio se plantea entre productores de distintos países las personas no lo verán de la misma manera. (Blinder, 2017). Es decir, Las personas no están dispuestas a aceptar el hecho de que el sistema tiene ganadores y perdedores, y, no visualizan que la ganancia neta será superior a las pérdidas.

2. PROTECCIONISMO

Según Manuel Cavazos Lerma, el termino proteccionismo se refiere normalmente a todas las medidas que hacen que el precio cobrado por el productor nacional de un bien importable sea superior al precio externo (Cavazos, 1982). La expresión proteccionismo se entiende cuando un gobierno adopta una política económica

enfocada en acciones que restringen el comercio internacional buscando favorecer y proteger a sus empresas y empleos. (Gonzalez, 2019)

De esta manera, el proteccionismo se plantea como contraparte a una situación de libre comercio. Según sus defensores, en una situación de libre mercado es posible que la industria nacional se vea afectada, ya que a un país le podría resultar más barato importar productos finales desde el extranjero que producirlos internamente, lo que eventualmente supondría para los productores nacionales de dichos productos el riesgo de desaparecer llevándose consigo los empleos generados por su respectiva industria (Chang, 2013). Para evitar esto, el proteccionismo se implementa porque busca que el consumidor interno prefiera la producción nacional y no la extranjera con base principalmente en el factor precio, de esta manera, se imponen diferentes tipos de barreras para hacer que los productos importados sean más caros que los nacionales. (Cavazos, 1982)

Además, también busca proteger la *balanza comercial*¹, debido a que, si los consumidores se inclinaron por los productos extranjeros, dejando de lado la producción nacional, lo que se reflejaría en una balanza comercial negativa, obligando esto al Estado a compensar la diferencia con deuda pública o privada y por ende creando un efecto negativo en la economía al afectar la *balanza de pagos*², el empleo y el recaudo. (Cavazos, 1982)

Una gran variedad de instrumentos ha sido utilizada por los países a lo largo de la historia para lograr objetivos proteccionistas. De esta manera, la mercancía importada, si tiene un precio menor al nacional, está sujeta a un reajuste en donde se le da un precio “justo” internacional y al mismo tiempo se salvaguarda a las empresas que corren el riesgo de ser afectadas por estos productos que algunas veces resultan ser de mejor calidad que los nacionales. Se podría asegurar así el mantenimiento de empresas en las regiones deseadas o compensar las

¹ Es un registro de importaciones y exportaciones de un país en un determinado periodo (Martinez, 2016)

² Esta balanza es la suma de la balanza por cuenta corriente, la cuenta de capital, la parte de la cuenta financiera que no se consideran reservas y la partida errores y omisiones, e indica la diferencia a cubrir con transacciones de reservas exteriores. (Krugman, 2006)

desventajas que unos salarios mínimos elevados representarían para las empresas nacionales sometidas a la competencia mundial (Jeanneney, 1980).

Es por esto que los defensores del proteccionismo aseguran que deben persistir estos instrumentos, subdivididos en 4 categorías; restricciones arancelarias, restricciones no arancelarias, medidas antidumping y las subvenciones o subsidios.

Las **restricciones arancelarias** comúnmente, son impuestos aplicados a los bienes importados, aunque también, y con menor frecuencia, pueden ser aplicados a bienes exportados. Los aranceles de importación aumentarán el costo para los importadores y por lo tanto aumentando el precio de los productos extranjeros, reduciendo así su cantidad y favoreciendo los productores locales. Son también la medida proteccionista más utilizada. Por ejemplo, el 8 de marzo de 2008 el presidente de EE. UU impuso un arancel del 25% para las importaciones de acero. (Serrano, 2018)

Las **restricciones no arancelarias** son políticas comerciales que presentan dos características comunes: Influyen en el comercio a favor de los productores nacionales y lo hacen sin recurrir al mecanismo de los aranceles” (Lejavitzer, 1983). Es decir, es cualquier medida de carácter ejecutivo, financiero o cambiario, mediante la cual un país impida el comercio recíproco. Estas surgen como respuesta al auge del libre comercio y a que las medidas arancelarias estaban siendo restringidas por las organizaciones internacionales reguladoras del comercio al mismo tiempo que las producciones nacionales se estaban viendo afectadas, algunos instrumentos más utilizados son los siguientes (Cavazos, 1982):

- **Cuotas a la importación:** Son limitaciones cuantitativas del número de unidades, de uno o varios productos específicos, que pueden ser importadas. (Cavazos, 1982)
- **Salvaguardias:** Excepciones temporales al régimen de liberalización cuando las importaciones de un determinado producto son tan elevadas que causan un daño grave a la producción nacional, cabe resaltar que este mecanismo es autorizado por el GATT/OMC. (Jeanneney, 1980)

- **Contenido mínimo domestico:** Los países requieren a las empresas tanto nacionales como extranjeras, ubicadas dentro de su territorio, que un porcentaje mínimo del contenido de un producto debe ser de origen nacional. (Cavazos, 1982)
- **Barreras administrativas:** Es la utilización de diversas reglas administrativas como forma de introducir barreras a las importaciones, entre ellas se encuentran normas con relación a la seguridad alimentaria, las normas medioambientales, la seguridad eléctrica, controles de calidad, controles sanitarios, reglas sobre marcas y patentes, barreras burocráticas, entre otras. (Cavazos, 1982). Como ejemplo, en el año 2012 EE. UU fue acusado de usar obstáculos al comercio, al establecer como criterio de comercio de atún, la etiqueta “*Dolphin Safe*” la cual exigía métodos de capturas de atunes más sofisticados - que no lastimara los delfines- para poder ser comerciados, métodos que países en vía de desarrollo con podían usar pues no tenían la suficiente tecnología. (Robertson, 2015)

MEDIDAS ANTIDUMPING

El *dumping* es una estrategia comercial utilizada por algunas empresas para introducir al extranjero sus productos a precios inferiores a los corrientes recurriendo incluso a vender por debajo de sus costos de producción y aceptar las perdidas, con el fin de suprimir toda competencia y adueñarse del mercado para luego controlarlo según su conveniencia (OMC, 1994). Por lo tanto, el termino *antidumping* resume las medidas que buscan restringir esta conducta regulando la entrada de algunos productos que establecen precios más bajos a los nacionales lo que resultaría en competencia desleal. Por ejemplo, en el año 2004, Estados Unidos acusó a empresas chinas comercializadoras de televisores de practicar Dumping, pues el precio de su producto era extremadamente bajo dentro de EE. UU acusación que fue comprobada y se dictamino además que China y sus empresas son culpables de practicar el dumping. (Krugman, 2006)

Sin embargo, el *antidumping* ha sido utilizado negativamente como instrumento de proteccionismo, prohibiendo la entrada de productos que realmente no hacen *dumping* y son acusados falsamente de esto. (Bairoch, 1993)

SUBVENCIONES O SUBSIDIOS

Los subsidios son la ayuda pública a las empresas. Estos buscan con este que el precio final del producto nacional muchas veces solo con el fin de que la empresa pueda subsistir o mantener el ingreso de los productores. Sin embargo, los subsidios alteran los mercados y pueden ser un método encubierto de proteccionismo, pero igual de eficaz a las cuotas de importación o los aranceles, cuando un gobierno favorece un producto nacional le otorga ventaja sobre el producto extranjero que compite en el mercado local, dicho subsidio puede contribuir incluso para facilitar la exportación del producto y de cierta forma tener ventaja en los mercados extranjeros (OMC, 1994). La Organización Mundial del Comercio distingue dos tipos de subsidio, a saber:

- **Subsidios prohibidos:** Aquellas cuya autorización está sujeta al logro de determinados objetivos de exportación o a la utilización de productos nacionales en vez de productos importados. Están prohibidos porque están destinadas específicamente a otorgar ventaja frente al comercio internacional y por lo tanto perjudicar el comercio de los demás países.
- **Subsidios recurribles:** Son aquellos a los que los países recurren para asegurar la supervivencia de industrias o empresas en específico, su fin no es otorgar ventaja frente al comercio internacional y este debe ser demostrable frente a la OMC para ser permitido.

De acuerdo con Krugman, la mayoría de las medidas proteccionistas se imponen fundamentalmente para proteger la renta de determinados grupos de interés, estas medidas a menudo son aplicadas por el interés general de la nación y pueden de hecho aumentar el bienestar conjunto del país. (Krugman, 2006)

Así, las **principales ventajas** que brinda el proteccionismo son:

- **Argumento de la industria naciente:** Protege a las nuevas industrias nacionales, sin una forma de ayudarlas posiblemente no podrían comenzar a operar o a tener relevancia dentro de la economía. Esta protección puede ayudar a la industria hasta que esta sea lo suficientemente madura y se haya posicionado establemente para poder competir con los mercados mundiales.
- **Fomenta la industrialización nacional:** Al favorecer la industria nacional y hacerla más competitiva, el proteccionismo hace crecer la productividad y por lo tanto aumentar el índice de empleo dentro del país y de paso aumentar los ingresos fiscales.
- **Protección de industrias estratégicas para el país:** Diversas economías, en especial en Latinoamérica, se han especializado en un solo sector o una sola industria, las medidas proteccionistas son una forma de asegurar que su mejor forma de sustento sobreviva.
- **Evita la fuga de divisas:** Cuando la mayoría de los consumidores compran productos nacionales, el tejido industrial y productivo del país se fortalece y de esta forma se evita una importante fuga de divisas pues lo que se debe pagar por las importaciones disminuye.

Por otro lado, las **principales desventajas** o **críticas** que se le hacen al proteccionismo son (Navarrete, 2004):

- **Productos de peor calidad:** El principal afectado por el proteccionismo es el consumidor, pues estará obligado a comprar productos nacionales a un mayor precio y que tal vez no sean de la mejor calidad en vista que los productos importados fueron encarecidos por el gobierno. Problema que se verá reflejado también en sus ingresos pues no rendirán lo suficiente y que puede llevar incluso a tener una calidad de vida menor.
- **Alza de precios excesiva:** Al limitar la entrada de productos extranjeros, las empresas nacionales podrían aprovechar esta situación para acaparar el mercado y aplicar un aumento de precios excesivo.
- **Falta de estímulos a la competencia:** A largo plazo, la industria que en principio se busca proteger se verá afectada, no tendrá incentivos para

competir y una industria que no compite no evoluciona pues no le sería necesario si un agente externo como el estado le está brindando las condiciones necesarias para su libre desarrollo. (Navarrete, 2004)

- **Baja internacionalización de las industrias:** Si una industria no puede competir con un extranjero no podrá hacerlo a nivel local ni a nivel internacional, y la protección que brinda el estado, a excepción de los subsidios, favorece a las empresas únicamente dentro de su jurisdicción, por lo que las empresas no tendrán incentivo ni forma de competir en el extranjero, relegando el producto a no ser internacionalizado. (Navarrete, 2004)

2.1. DESARROLLO HISTORICO

Históricamente, el proteccionismo se asoció a teorías como el mercantilismo, la cual se enfocaba en tener una balanza comercial positiva, la acumulación de oro, y la sustitución de importaciones. En el siglo XVIII, Adam Smith advirtió públicamente sobre los intereses “egoístas” de la industria para sacar ventaja sacrificando a los consumidores. Friedrich List por su parte, identificó la visión de Adam Smith del libre comercio como poco sincera, alegando que la inclinación de Smith por el libre comercio se debía a su interés por que la industria británica pudiera hacerse de la competencia extranjera sin desarrollar. (List, 1841)

Algunos economistas argumentan que ningún país desarrollado ha logrado industrializarse completamente sin algún tipo de protección económica. Incluso, el historiador económico Michael Hart citó que “Históricamente, el libre comercio ha sido una excepción mientras el proteccionismo se ha mantenido como regla”. (Hart, 2002)

De acuerdo con los historiadores económicos Douglas Irwin y Kevin O’Rourke, los choques que se producen de crisis financieras breves tienden a ser transitorias y tienen un efecto pequeño en las políticas de intercambio, sin embargo, aquellos que surgen durante periodos más largos de crisis dan origen al ascenso del proteccionismo, siendo este más difícil de revertir. Así mismo, las guerras regionales producen choques transitorios de poco impacto en las políticas de

cambio mientras las guerras globales crean restricciones gubernamentales significativas que pueden ser difíciles de revertir. (Feenstra & Taylor, 2011)

Fue así como Europa incrementó sus políticas proteccionistas progresivamente durante el siglo XVIII inmediatamente después de las guerras napoleónicas, con la excepción de algunos países pequeños como Holanda o Dinamarca (Dewey, 1915). No fue hasta la abolición de la “ley del maíz” en Gran Bretaña, en el año 1846, que la región empezó a mover sus políticas comerciales hacia el libre cambio.

La “ley del maíz” imponía restricciones y aranceles a los granos importados, según los gobernantes del Reino Unido, para proteger los mercados locales, mantener el precio de los granos altos a favor de los productores domésticos y favorecer su industria frente al resto, pero colateralmente, incrementó sustancialmente el costo de vida para los trabajadores británicos (Williamson, 1990) y esto, detuvo el crecimiento de los demás sectores económicos británicos, redujo considerablemente los ingresos del público general británico, ingresos que pudieron haber gastado en bienes generales. Y así, el poder creciente de los intereses de la urbe influyó notablemente para el cambio hacia el libre comercio. (Irwin, 2001)

Los procesos de liberación comercial europeos continuaron aumentando durante la segunda mitad del siglo XIX, países como Gran Bretaña, Holanda, Dinamarca, Portugal y Suiza se habían desplazado casi completamente al libre comercio en 1860, año en que se firmó el tratado Cobden Chevalier entre Francia y el Reino Unido, tratado al cual lo prosiguieron numerosos tratados entre diferentes países europeos durante los años siguientes. De esta forma, para 1877 los impuestos promedios para los bienes manufacturados habían disminuido entre 9% y 12%. No fue hasta los periodos de guerra, transcurridas entre 1914 y 1945, que los países europeos volvieron a adoptar políticas proteccionistas. (Williamson, 1990)

Al otro lado del globo, según Paul Bairoch, los Estados Unidos fueron “el país madre y bastión del proteccionismo moderno desde el final del siglo XVIII hasta el periodo post segunda guerra mundial. (Bairoch, 1993)

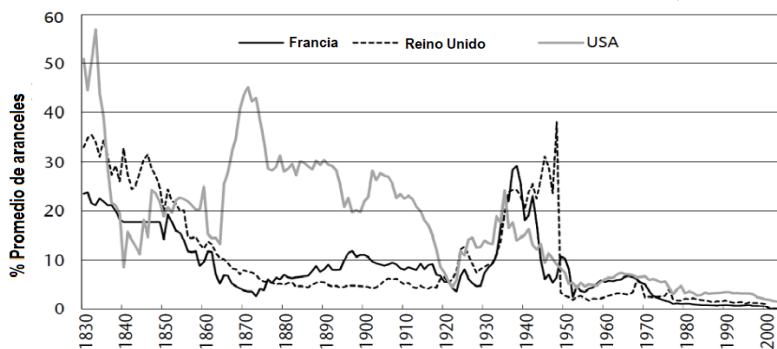
Ian Fletcher y Jeff Ferry denominan el periodo proteccionista de EE. UU, como la era dorada de la industria americana, cuando el desempeño de esta superó al resto del mundo con un gran margen en esta era, Estados Unidos se transformó así mismo, pasando de ser un país agrícola a uno de los poderes económicos más fuertes de la historia. (Bairoch, 1993)

En el periodo temprano de la nación, como forma de responder a una necesidad urgente de ingresos y a una desigualdad en el intercambio con Inglaterra que estaba destruyendo la industria americana y drenando la nación de su propia moneda, el Primer Congreso de los Estados Unidos aprobó en 1789 el arancel Hamilton, el cual autorizaba la recolección de impuestos a los bienes importados. Alexander Hamilton creía que las políticas británicas hacia las colonias condenarían a los Estados Unidos a ser solamente productores de bienes agrícolas y materia prima, por lo que junto con la independencia política exigían al gobierno independencia económica. (Dewey, 1915)

Durante los años siguientes, y con presunciones de guerra, diferentes aranceles fueron impuestos protegiendo especialmente algodón, lana y bienes de hierro, los intereses de la industria se volcaron únicamente hacia el proteccionismo sin ninguna muestra de liberación comercial. Tanto así, que para 1820 el promedio americano de aranceles se situaba en 40% y contaba con la aprobación de todo el público.

Como se puede apreciar en el grafico 1, entre 1871 y 1913, el promedio de aranceles a las importaciones impuestos por los Estados Unidos nunca estuvo por debajo del 20%.

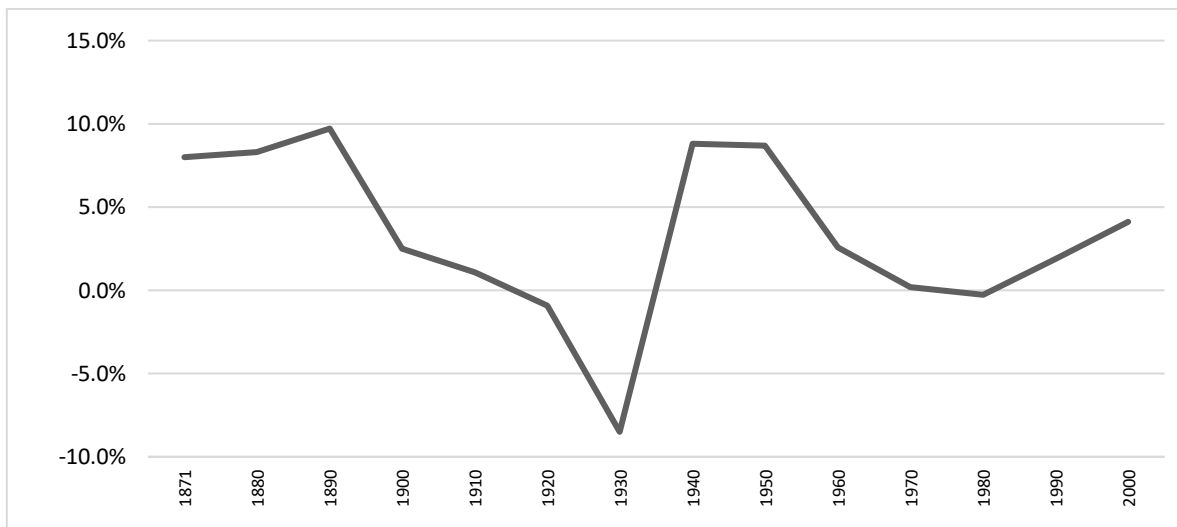
Gráfico 1: Promedio de aranceles entre Francia, Reino Unido y EE. UU.



Fuente. Imlah, Elementos Económicos 2002

Mientras, como se observa en el gráfico 2, para el mismo periodo de tiempo, el Producto interno Bruto (PIB) creció alrededor del 4% anualmente en promedio.

Gráfico 2: Crecimiento anual promedio PIB EE. UU. 1870-2000



Fuente. Elaboración propia con datos recuperados de Measuring Worth, 2020

Fue hasta después de la Segunda Guerra Mundial que EE. UU empezó a liberar su comercio, mediante la promoción del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GAAT) en 1947 el país buscó minimizar los aranceles y otras restricciones y liberar el comercio entre los países capitalistas.

En 1970, cuando diferentes naciones empezaban a recuperarse luego de la Gran Guerra, productores globales plantaron competencia a algunas industrias americanas debido a los modelos a base de bajos costos. Muchas industrias colapsaron, especialmente las manufacturas de acero, televisores, zapatos, juguetes, textiles y ropa. Grandes ensambladoras de autos como Toyota y Nissan fueron vistas como amenazas a la gigantesca industria domestica americana. A modo de defensa, el gobierno obtuvo una restricción voluntaria a las importaciones por parte del gobierno japonés. Además, para esta época fueron impuestos diferentes aranceles en partes autos de alrededor del 25% como respuesta a los aranceles impuestos por el gobierno alemán a las importaciones de pollo estadounidense. (Barton & Goldstein, 2008)

En la década de los 80s durante las administraciones Reagan y H. W. Bush, los republicanos abandonaron las políticas proteccionistas y se centraron en favorecer el GATT para minimizar aún más las barreras al comercio. Como resultado, EE. UU firmó acuerdos de libre comercio a mediados de los 90 con Canadá y México aun cuando el público general no aprobaba en mayoría estas ideas y diversos sindicatos laborales protestaron en su contra.

A principios del 2000, el presidente Clinton trabajó con los republicanos para darle a China entrada a la Organización Mundial de Comercio, anteriormente GATT, con un estatus de “nación más favorecida”, estatus que buscaba otorgar a China las mismas rebajas de aranceles prometidas a las demás naciones. El acuerdo fue recibido por la OMC, que prometían que el libre comercio se vería reflejado en precios más bajos para los consumidores. En oposición, los sindicatos laborales argumentaban que el sistema también significaba salarios más bajos y menos trabajos para los trabajadores americanos que no podían competir contra los bajos salarios del gigante asiático. (Al, 2008)

En la administración de W. H. Bush Junior, en 2002, implementó aranceles al acero chino como medida de protección a su mercado luego de que más de 30 compañías productoras de acero hubieran declarado bancarrota en el mismo año. Se justificaron los aranceles como una medida antidumping que buscaba proteger el mercado americano de las importaciones de acero proveniente de China. Luego, durante la administración Obama se implementaron aranceles esta vez a los neumáticos chinos entre los años 2009 y 2012, de nuevo, como medida antidumping. (Long, 2018)

En términos generales, los economistas consideran que el proteccionismo tiene efectos negativos en el crecimiento económico mientras el libre comercio tiene un efecto positivo. (Krugman, 1993) Esto debido a que, cuando se analizó el caso de la ley del maíz, en ocasiones el proteccionismo termina golpeando a los que pretendía ayudar. Por esta razón, los economistas se inclinan hacia el camino del libre comercio. Además, el principio de ventaja comparativa muestra que las ganancias generadas por el libre comercio supera las pérdidas que este supone y

crea más trabajos de los que destruye porque permite a los países especializarse en la producción de bienes y servicios en los cuales tienen ventaja comparativa. (Krugman, 1997).

3. EL CRECIMIENTO ECONOMICO

En un estudio realizado por los economistas Pablo D. Fajgelbaum y Amit K. para la Oficina Nacional de Investigación Económica en EE. UU en 2016, encontró que el intercambio normalmente favorece a los pobres, estos gastan gran parte de sus ingresos en conseguir bienes y el libre comercio reduce los precios los bienes, por lo tanto, las personas podrán acceder con mayor facilidad a bienes de calidad. (Fajgelbaum & Khandelwal, 2014)

El economista histórico Paul Bairoch argumenta que la protección económica estuvo correlacionada positivamente con el crecimiento industrial y económico del siglo XIX. Bairoch cita el caso europeo, el cual tuvo un crecimiento económico anual durante su periodo liberal del 1.7% en promedio y un crecimiento industrial de un 1.8% cuando sus aranceles e impuestos fueron los más bajos. Mientras que en el periodo proteccionista entre 1870 y 1890 el PIB creció en promedio 2.6% anualmente y la industria un 3.8% anualmente, casi el doble en comparación con periodos de bajos aranceles e impuestos (Bairoch, 1993)

Por el contrario, el economista Douglas Irwin afirma que “aunque hay una correlación entre los altos aranceles y el crecimiento en el siglo XIX que no puede ser negado, pero la correlación no es causación, no hay razón para pensar que necesariamente la protección a las importaciones fue una buena política solo porque el desempeño de la economía fue bueno, este buen desempeño pudo ser resultado de diferentes factores no relacionados con los aranceles e incluso pudieron haber sido mejores con la ausencia de la protección” (Irwin, 2001).

4. TENDENCIAS GLOBALES EN LA ACTUALIDAD

Los líderes del G20³ se reunieron en abril del 2009 en Londres y acordaron no repetir los errores que históricamente se cometieron con el proteccionismo en el pasado. La principal preocupación del G20 era evitar que los países utilizaran políticas de “empobrecimiento del vecino” para recuperar sus economías rápidamente y además incentivar las exportaciones resaltando los beneficios estas aportaran a la recuperación economía. Para esto, la iniciativa Alerta Mundial de Comercio se creó, una plataforma para monitorear todo tipo de intervenciones al comercio y sus efectos en diferentes países e industrias.

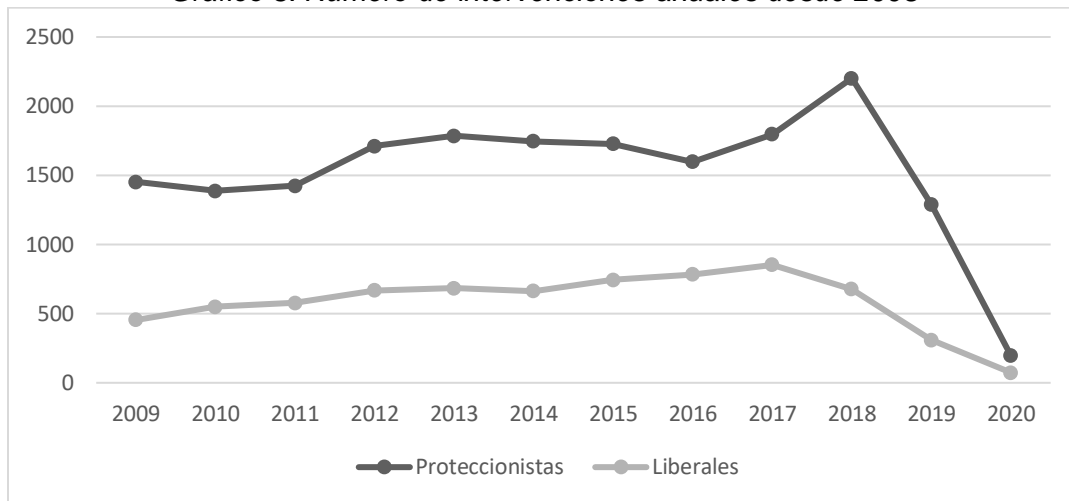
Sin embargo, a pesar de haber sostenido este compromiso, en este año el Banco Mundial reportó que 17 de los 20 países habían impuesto restricciones al comercio hasta ese momento. Según el reporte del Banco Mundial, las mayores economías se inclinaron por medidas proteccionistas cuando la economía global empezó a resentirse, creando así daños al comercio y distorsionando el intercambio de mercancía de 0.25% a 0.5% lo que se tradujo en pérdidas \$50 USD billones anuales globalmente. (Gregory & Henn, 2010)

Aun así, en el 2017 el presidente Trump de EE. UU anuncio que el país se retiraba del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP por sus siglas en ingles), argumentando que se deben detener los acuerdos de comercio ridículos que ha quitado empleos e impulsado a compañías fuera del país, van a ser revisados. (Baker, 2017)

Según Datos de la Iniciativa Alerta Mundial de Comercio, desde 2009 se han impuesto 17.583 intervenciones perjudiciales al comercio, siendo 2019 el año en que más se impusieron como se puede observar en el grafico 3:

³ El grupo de 20 o G20, es un foro que reúne 19 líderes de países de todos los continentes más una representación de la Unión Europea es un espacio de deliberación política y económica del mundo. (G20, 2020)

Gráfico 3: Número de intervenciones anuales desde 2008

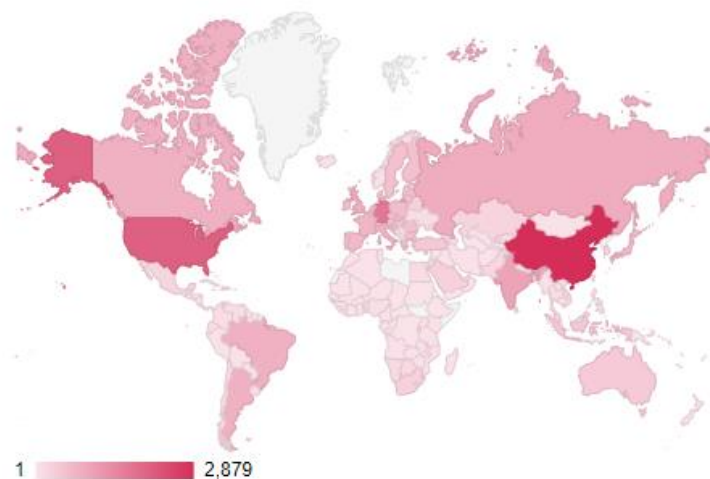


Fuente: Global Trade Alert, 2020

Aquí se puede observar que, aunque para el año 2020 la cantidad de intervenciones proteccionistas ha disminuido, sigue superando las intervenciones liberales globalmente.

En el gráfico 4, en cuanto a los países que más han optado por utilizar este tipo de medidas, han sido; en primer lugar, China con 2.879 intervenciones, en segundo lugar, EE. UU con 2.075 intervenciones y Alemania con 1.682 intervenciones. Siendo, además, los dos primeros los más afectados por las medidas de su contraparte.

Gráfico 4: Intervenciones por país desde 2008



Fuente: Global Trade Alert, 2020

Para concluir, a pesar de los reiterados intentos por parte de los economistas de cambiar las economías hacia economías de libre comercio, en general sigue predominando la inclinación por el proteccionismo, en especial entre los países con economías fuertes, en donde se usa el proteccionismo para alcanzar objetivos individuales y luego, desde su posición favorable promueven el libre cambio.

Otro patrón interesante que se repite a través de la historia es el hecho de que luego de cada crisis, los países optan por recuperar sus economías a base de políticas proteccionistas, se presentó en el año 1930 ante la crisis conocida como la “Gran Depresión” luego de la Primera Guerra Mundial, volvió a suceder luego de la Segunda Guerra Mundial, y más recientemente en la crisis financiera del 2008. En el presente año, ante una guerra comercial entre Estados Unidos y China, han aumentado el número de intervenciones proteccionistas de manera bilateral por parte de estas dos potencias, sin embargo, los daños y efectos colaterales que la guerra crean afectan a gran parte del globo y diversas industrias, no solo a estos dos países.

Con un agravante, existe una posibilidad de una nueva crisis económica mundial en el 2020 que no solo frenaría el crecimiento económico, sino que también impulsaría a la creación de más políticas proteccionistas. La dinámica global actualmente apunta hacia un futuro proteccionista, pocas naciones se han inclinado hacia el libre comercio como política principal, y seguirá siendo así a menos que los países deseen asumir los costos que un cambio hacia el libre comercio trae, teniendo en cuenta que a largo plazo los beneficios serán mejores, y opten por el comercio como forma de sobrellevar las crisis de manera colectiva.

CAPITULO 2.

GUERRA COMERCIAL: ESTADOS UNIDOS – CHINA

Una guerra comercial se produce cuando dos o más países deciden, bilateralmente, interponer barreras al comercio para proteger y desarrollar la industria propia y, además, disminuir el poder de la industria contraria. La guerra toma poder cuando los partes participantes deciden tomar acciones en represalia en respuesta a su contraparte, de esta manera, se crea un círculo vicioso perjudicial a la economía. (Sanchez, 2018)

Según Sánchez, estas barreras son poco productivas y más costosas que su antónimo, el libre comercio, y, además, este mismo cataloga el efecto que se crea entre los países participantes es un ejemplo de la frase “ojo por ojo y diente por diente”, donde el objetivo principal se convierte en causarle a la contraparte un daño igual o peor al que están siendo sometidos. (Sanchez, 2018)

Es así como la continuación de la expansión económica mundial de los últimos años se está viendo amenazada por la guerra comercial que se desató en 2018 entre Estados Unidos y China. Guerra que se inició producto de las medidas tomadas por la administración de Trump sin consentimiento del congreso de los Estados Unidos ni de los socios comerciales del país, los cuales, de forma pasiva, han comenzado a tomar represalias. De continuar así, la economía mundial se vería expuesta a una espiral proteccionista. (Agosin & Rosales, 2018)

Actualmente, la economía mundial se encuentra súbitamente en medio de esta disputa comercial entre Estados Unidos y China, y como se verá a continuación, esta disputa no ha afectado solamente a estos dos países sino también a sus respectivos socios comerciales de forma indirecta. Además, la renegociación impuesta por EE. UU a sus socios en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) visualiza una dinámica basada en el dominio del más fuerte, y con esto, el debilitamiento de los tratados que fueron negociados luego de la post guerra.

1. GUERRAS COMERCIALES PASADAS

A lo largo de la historia diversas guerras comerciales han tenido lugar, unas con mayores efectos que otras en un concepto global, pero todas, según diversos economistas, encierran los mismos resultados; consecuencias devastadoras para el comercio internacional y por ende para el bienestar de la sociedad. Entre las más destacadas, la guerra Anglo-irlandesa, la guerra de agricultura entre EE. UU y Europa conocida como la tarifa Smoot-Hawley y la guerra del plátano con Latinoamérica. (Gonzalez, 2019)

1.1. LA GUERRA COMERCIAL ENTRE INGLATERRA E IRLANDA

Durante la época pre-independencia de Irlanda, periodo donde se conocía el país como “Estado Libre Irlandés”, el Reino Unido concedió préstamos financieros a arrendatarios irlandeses para la compra de tierras. Como parte del trato, el país irlandés debía pagar una renta fija anual de 3 millones de libras esterlinas. El conflicto se desencadenó en 1932 luego de la negativa por parte del gobierno irlandés de seguir pagando la renta, según ellos la deuda de la nación ya había sido condonada y el reclamo del gobierno inglés además de inmoral sería una injusticia contra el pueblo irlandés. (BBC, 2020)

Ante el incumplimiento del pago, el Reino Unido decidió imponer aranceles del 20% a los productos agrícolas irlandeses, restricción que también aplicaba para el comercio entre Irlanda e Irlanda del norte, quien para la época prefería seguir bajo soberanía inglesa, siendo estos dos los principales socios comerciales de Irlanda. Irlanda por su parte, respondió imponiendo un arancel a la venta de carbón inglés. Sin embargo, para la época la economía irlandesa dependía casi enteramente de su relación con Inglaterra, siendo este el consumidor del 90% de sus bienes producidos, por lo que la guerra acabó con consecuencias graves a la economía irlandesa. (Gonzalez, 2019)

En 1938 ambos países acordaron finalizar la guerra comercial con compromisos de ambas partes, Irlanda se comprometió a pagar diez millones de libras esterlinas al Reino Unido y los ingleses a cambio retiraron bases navales del territorio irlandés.

No sin antes dejar a Irlanda con una pérdida estimada de 48 millones de libras esterlinas como consecuencia de la guerra comercial. (San Martín, 2018)

1.2. LA TARIFA SMOOT-HAWLEY

Este conflicto nace de una iniciativa, que posteriormente se convirtió en ley en 1930, por parte de los estadounidenses Reed Smoot y Willis C. Hawley, mediante la cual buscaban proteger la economía local y posicionar a Estados Unidos luego de la gran depresión de 1929. Para esto, se elevaron aranceles a más de 20.000 productos importados con el objetivo de favorecer la agricultura nacional frente a la competencia extranjera. (San Martín, 2018) Esto, a razón del aumento de la producción agrícola a nivel mundial luego de la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, los socios comerciales de Estados Unidos de la época tomaron sus propias represalias, así, países como Gran Bretaña, Francia e incluso Canadá, impusieron aranceles de hasta 30% a productos estadounidenses, agravando la crisis económica y como consecuencia, reduciendo el volumen del comercio mundial entre los años 1929 y 1933 aproximadamente 25%. (Henn & McDonald, 2010)

1.3. LA GUERRA DEL PLÁTANO

Esta es una de las más importantes y de mayor relevancia en los años recientes al conflicto Estados Unidos – China, en primer lugar, porque se desarrolla junto con el GATT y las nuevas dinámicas de liberación globales y en segundo lugar porque en este se vieron involucrados y afectados una gran cantidad de países y organizaciones, entre ellos; Estados Unidos, Unión Europea y Latinoamérica como los principales participantes.

La guerra surge en 1993 a partir de la entrada en vigor del Mercado Único Europeo, en este, se impuso una política especial de aranceles para los plátanos que procedían del grupo Asia-Caribe-Pacífico incluyendo las excolonias de países europeos en África. Es decir, los plátanos provenientes de estos países quedaban exentos de todo arancel mientras las importaciones de este fruto provenientes del

resto del mundo quedaban gravadas, medida que afectó gravemente los mercados de plátanos de EE. UU y Latinoamérica. (San Martin, 2018)

Ante esto, en conjunto entre Estados Unidos y 10 países latinoamericanos, denunciaron a la Unión Europea frente a la OMC alegando una discriminación a sus economías. En su veredicto, la OMC falló a favor de los demandantes, obligando a la Unión Europea a reestructurar sus políticas contingentes y aranceles, además, como parte de la sanción, EE. UU impuso sus propios aranceles a bienes de lujo importados desde el Reino Unido, Francia, Italia y Alemania hasta por un 100%. Sanciones que produjeron pérdidas a la Unión Europea estimadas en 191.4 millones de dólares. (Gonzalez, 2019)

A mediados del 2009 se acuerda finalizar la guerra mediante la firma del Acuerdo de Ginebra sobre el Comercio del Banano, aquí, se estableció que la Unión Europea debía reducir de manera gradual sus aranceles en un plazo estipulado de 8 años, y esto, sujeto a la verificación periódica de la OMC. (San Martin, 2018)

2. RELACION COMERCIAL ESTADOS UNIDOS – CHINA

Cuando el presidente Nixon visitó China en febrero de 1972, el comercio bilateral entre ambos países era prácticamente nulo. En 2006, supero los 260 mil millones de dólares y ambos países son mutuamente su segundo socio comercial, dato que evidencia una interdependencia económica muy acusada (Rios, 2007).

En el año 2007, Xulio Rios plantea que la relación bilateral entre Estados Unidos y China viene constituyendo, desde hace algunos años, las claves esenciales para definir el sistema de comercio internacional en el siglo XXI, la administración estadounidense sigue de cerca y con mucha atención la evolución económica de China e incluso en ese momento ya se proyectaba a China como potencia comercial a nivel regional y mundial, constituyendo así el mayor reto estratégico para el país americano. (Rios, 2007)

Desde el ingreso de China a la OMC en el 2001 -cabe destacar que este ingreso se logró gracias al apoyo de Estados Unidos- el mundo se ve sumido entre estos dos

grandes líderes y socios comerciales, hegemonía que se hizo más clara luego de la crisis financiera global del 2008.

EE. UU sigue siendo la potencia dominante, su industria es la más productiva, tiene el mayor desarrollo científico y tecnológico y cuenta además con un inmenso poder militar. Su contraparte, China, creció a un ritmo acelerado, crecimiento que está además acompañado de inversiones masivas en infraestructura, telecomunicaciones, energía y canales de comunicación (puentes, caminos, puertos y aeropuertos). Es también el país con más patentes industriales por año y, en la actualidad, el mayor importador mundial de petróleo.

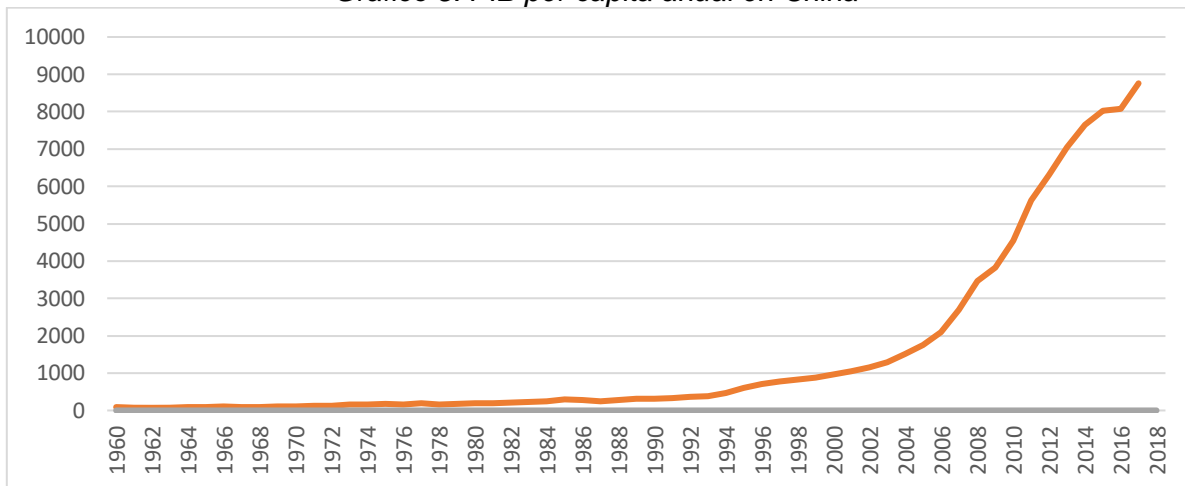
2.1. EL ASCENSO DE CHINA

Cuando el Partido Comunista Chino se posesionó en 1949, China estaba en una muy mala posición económica, y lo había estado por años, el país había sido azotado por el poder de las colonias del oeste durante el siglo anterior, había visto la caída del imperio Qing, había sucumbido ante el feudalismo, había sufrido una ocupación por parte de los japoneses y finalmente había sufrido una guerra civil entre el Partido Comunista Chino y las fuerzas nacionalistas. (Cheshire, 2019)

Aunque el Partido Comunista Chino en 2019 cumplió 70 años de mandato en el país, China es muy diferente e irreconocible de la de 1949. Los cambios de los últimos 70 años han sido enormes, en cuanto a su economía, su estado geopolítico y su gente.

China, que hoy es considerada por la violación a los derechos humanos, es el país que logró sacar a más de 800 millones de personas del nivel de pobreza, al pasar de un PIB per cápita de \$89 dólares en 1960 a casi \$10.000 dólares en 2018 como se puede observar en el gráfico 5 y su expectativa de vida pasó de 43.7 años en 1960 a casi 80 años en 2019. (Cheshire, 2019)

Gráfico 5. PIB per cápita anual en China



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, 2020

Este proceso se inició con el gobierno nacionalista de Chiang Kai-Shek's que imprimió moneda en 1937 para financiar la guerra con Japón y en 1946 para financiar la guerra civil contra los comunistas de Mao Zedong. Datos de la fundación libertaria Think-Tank para educación económica, para 1937 3.6 billones de yuanes estaban en circulación mientras para 1948, 5.1 cuatrillones de yuanes circulaban en el país. Esto, además de la corrupción del partido nacionalista, inclinó el apoyo popular al camino de Mao (Early, 2019). El proceso ya descrito puede explicarse en los siguientes hitos históricos:

El Gran Salto Adelante: comienza en 1958 la República Popular China inicio una campaña mediática, económica, social y política para transformar la tradicional economía agrícola de China hacia una más industrializada, principalmente hacia maximizar la producción de acero. En este proceso, aproximadamente 30 millones de personas murieron y la calidad de vida bajó en el país aproximadamente 20%. (Early, 2019)

La revolución cultural (1966-1976): fue un movimiento sociopolítico iniciado por Mao Zedong, el cual tenía como objetivo erradicar todo resto de elemento capitalista y tradicionalista del país y preservar el movimiento comunista. Lo que además causó el decrecimiento de la producción industrial del país un 14% en 1967. (Early, 2019)

La apertura de Deng Xiaoping (1979): bajo el liderazgo de Xiaoping, la República Popular China emprendió las reformas económicas de liberalización de la economía socialista que permitió que este país alcanzara unas sorprendentes cuotas de crecimiento económico, en palabras de este Xiaoping: *“Gato blanco o gato negro, el color no importa desde que atrapen ratones. Una contradicción entre el socialismo y una economía de mercado no existe”*. (Deng Xiaoping, 1962 citado en Early, 2019)

Deng inicia lo que se conoció como el verdadero cambio económico de China, en este, el país surgió hacia el mundo exterior debido un híbrido de los dos sistemas. Como estrategias, se descolectivizó la agricultura se abrió el país a la inversión extranjera y se dio permiso a los emprendedores de iniciar empresas. Siendo esta la primera fase de la apertura. (Early, 2019)

Esta reforma conto además con una segunda fase a finales de los años 80 y principios de los 90, que buscaba involucrar la privatización y contratación de la mayor parte de la industria estatizada, el levantamiento del control de precios, las políticas proteccionistas y regulaciones, fue así como el sector privado creció hasta convertirse aproximadamente en el 70% del PIB del país. (Engardio, 2005)

2.2. PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE EE. UU Y CHINA

Las principales disyunciones entre EE. UU y China se fundamentan en dos puntos son claves para analizar y entender el conflicto entre EE. UU y china, estos representan los principales aspectos de disyunción entre las dos naciones, estos son: el aspecto económico-comercial y el aspecto político.

2.2.1. Aspecto político

Mientras EE. UU. busca establecer una unión de las dos naciones en base a los intereses comunes y además en una concepción común de los valores esenciales, China alega que no se limitará a ningún modelo y solo usará los instrumentos y principios que se adecuen a la realidad de su país, sosteniendo que el dialogo debe ser igualitario aceptando con normalidad las diferencias entre ambas naciones (Rios, 2007).

Esto, debido a la mala imagen que tiene EE. UU. frente a la concepción sobre los derechos humanos por parte del país asiático. Preocupan a Estados Unidos, temas como la libertad de religión, la explotación laboral, y la gestión de las crisis internacionales.

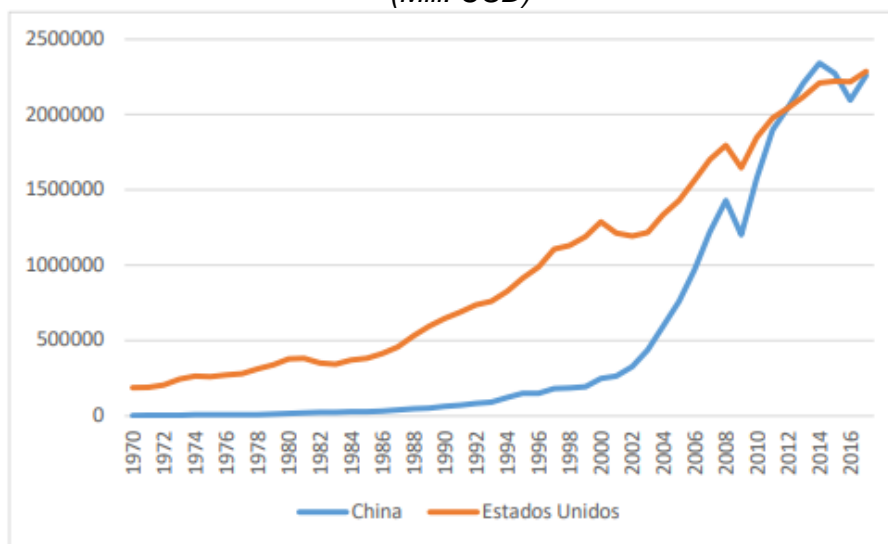
En la gestión de crisis internacionales, por ejemplo, China guarda una distancia prudente frente a la posición de Estados Unidos, según el gobierno chino, la intervención es un atentado a la soberanía de cada país, y este principio de no intervención debería ser respetado. El discurso chino busca la cooperación, la complementación y la búsqueda de oportunidades a través del diálogo, la evolución lenta y armoniosa que busque integrar incluso a los participantes más débiles. Esto surge como contrapropuesta al método estadounidense más partidario del uso de la fuerza. (Rios, 2007)

Según Xulio Rios, China intenta construirse una imagen positiva en el mundo que vaya más allá de la atracción de su cultura. Sin embargo, al abrir su economía al resto del globo y con un comercio e inversiones que llegan de todos lados, se generan tensiones locales. Tensiones que requieren de una diplomacia que integre diversos factores y se beneficie del unilateralismo provocado por Estados Unidos en la opinión pública mundial. (Rios, 2007)

2.2.2. Aspecto económico-comercial

De 1990 a 2007 China prácticamente triplicó su participación en la producción mundial, según datos de las aduanas chinas, cuando China ingreso a la Organización Mundial de Comercio en el 2001 el valor total de sus exportaciones sumaba 510 mil millones de dólares, y para 2006 registró un histórico de 1.7 billones de dólares (Rios, 2007), aproximadamente un crecimiento del 345% en 6 años, lo que se tradujo en 1.248 mil millones adicionales, además, de haber sustituido a EE.UU como principal fuente de importaciones de la Unión Europea en el mismo año, en grafico 6, se ilustra el crecimiento:

Gráfico 6: Exportaciones de Bienes y Servicios
(Mill. USD)



Fuente: Gonzales M. *Conflicto comercial EE. UU y China*, 2019

En el gráfico anterior se aprecia, además, que China superó a EE. UU en volumen total de exportaciones por primera vez en el año 2012. En la actualidad, China ostenta el puesto de primer exportador del mundo con 12.8% y EE. UU el segundo con 8.7%, cuando en 2006, este último ocupaba el primer lugar mientras China se ubicaba tercero por detrás de Alemania (Gonzalez, 2019).

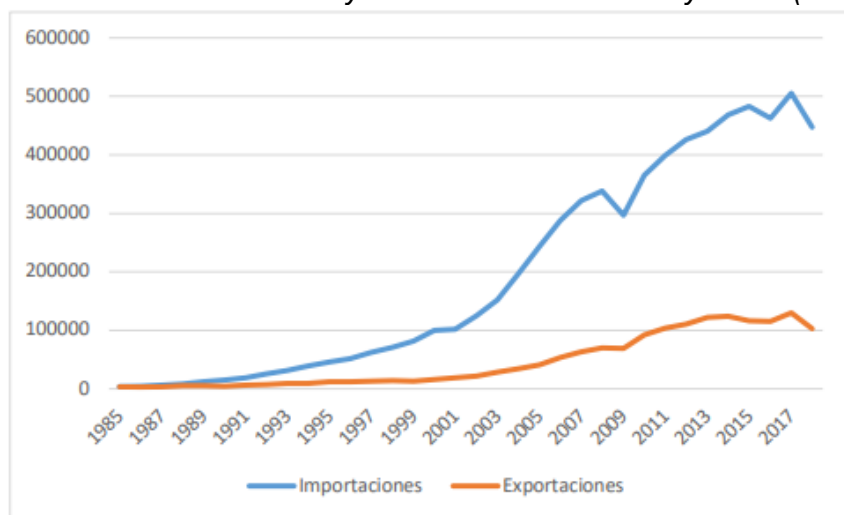
En cuanto a crecimiento económico, el país asiático supero a Estados Unidos, en el último trimestre del 2018 su PIB creció 6.8% mientras el país americano se estancó en un 2.8%. Sin embargo, mientras el PIB per cápita de china en el año 2017 se registró en \$7.799 millones de dólares en Estados Unidos se supera esta marca con creces, teniendo para este mismo año un PIB per cápita de \$52.927 millones de dólares.

Aun así, en 2011 Geoffrey Garret estimaba que para mediados de 2020 China sobrepasaría EE. UU para convertirse en la economía más poderosa del planeta en términos de poder adquisitivo del PIB, resalta en aquel momento que el nivel de pobreza del país es demasiado grande y el estándar de vida es bastante inferior al americano. (Garret, 2011)

A partir del 2001, China comenzó a mejorar sus relaciones comerciales con gran parte del mundo, incluyendo EE. UU, logrando crecer desmesuradamente. En 2018,

las exportaciones de EE. UU a China suman 102,4 miles de millones de dólares, y las importaciones, 450 miles de millones de dólares. Esta situación supone un déficit comercial de la balanza de EE. UU de 348 millones de dólares, a favor de China, como se puede observar en el gráfico 7:

Gráfico 7: Comercio de Bienes y Servicios entre EE. UU. y China (Mill. USD)



Fuente: Gonzales M. Conflicto comercial EE. UU y China, 2019

El fenomenal crecimiento del desequilibrio de la balanza comercial estadounidense que muestra el gráfico 6 llevó a Estados Unidos a sospechar desde principios de este siglo que este comportamiento era resultado de una estrategia de China para mantener artificialmente bajo el valor de su moneda frente al dólar. Sin embargo, el gobierno chino negó las acusaciones en septiembre 2003 y aceptó buscar otras opciones para permitir una flotación más libre del yuan (Gonzalez, 2019). Desde ese momento, EE. UU tiene como arma principal para luchar contra su déficit comercial el asunto de la revaluación del yuan, y la defensa mayoritaria del gobierno chino es la amenaza con la restricción en su compra de tecnología punta a EE. UU, lo cual aumentaría aún más el desequilibrio.

3. CAUSAS DEL CONFLICTO COMERCIAL

El principal factor del conflicto para EE. UU y lo que llevó a la administración del país a tomar medidas proteccionistas es precisamente el déficit de la balanza comercial del país americano, apreciable en la tabla 1.

Tabla 1.

Balanza comercial EE. UU. miles de US			
Años	Exportaciones EE. UU.	Importaciones EE. UU.	Saldo Comercial
2013	1.577.587.300	2.326.592.200	- 749.004.900
2014	1.619.742.900	2.410.855.500	- 791.112.600
2015	1.501.845.864	2.313.424.569	- 811.578.705
2016	1.450.457.291	2.248.208.943	- 797.751.652
2017	1.546.732.881	2.409.480.182	- 862.747.301

Fuente: Elaboración propia con datos de Trademap, 2020

Como se puede visualizar, el saldo comercial entre 2013 y 2017 en Estados Unidos presenta un déficit de US\$ 4.012.193.158. Sin embargo, lo que representó el mayor problema para el país americano fue el hecho de que China tuviera la mayor participación dentro de ese déficit, en la tabla 2.

Tabla 2.

Balanza comercial EE. UU. con China en miles de US\$				
Años	Exportaciones EE. UU. a China	Imp. EE. UU. desde China	Saldo Comercial	% déficit
2013	121.827.076	459.107.864	- 337.280.788,0	45,0%
2014	123.675.623,0	486.296.238,0	- 362.620.615,0	45,8%
2015	116.071.709,0	504.028.117,0	- 387.956.408,0	47,8%
2016	115.602.060,0	481.516.030,0	- 365.913.970,0	45,9%
2017	130.369.530,0	526.188.490,0	- 395.818.960,0	45,9%

Fuente: Elaboración propia con datos de Trademap, 2020

China es entonces responsable del 45% del déficit estadounidense, esto a razón de que el país asiático incide en el 21% de los productos totales importados por Estados Unidos, pero en cuanto a las exportaciones totales americanas solo participa en un 7.9%. “Se refleja que las relaciones bilaterales con China son las responsables del déficit comercial de EE. UU., o lo que es lo mismo, que China es de lejos el país que más peso representa en el desequilibrio de la balanza estadounidense. Las exportaciones de EE. UU en 2017 a China consistieron fundamentalmente en material de transporte (22%), producción agrícola (15%) y ordenadores y otros productos electrónicos (14,8%). Por su parte, EE. UU importó de China principalmente ordenadores y otros productos electrónicos (14,8%)

América del Norte Europa África Asia (sin China) China 30 (34,8%), aparatos y componentes eléctricos (8,8%) y otras manufacturas (8,5%)” (Gonzalez, 2019).

En segundo lugar, existe un fuerte convencimiento por parte del presidente Trump que las anteriores administraciones han sido muy permisivas y han dejado que otros países se aprovechen del liberalismo y las ventajas en cuanto a políticas extranjeras ofrecidas por EE. UU, “El mundo ha tomado ventaja de Estados Unidos en el comercio, la inmigración y la estabilidad que otorga la defensa americana”. Esto se demuestra con el elevado déficit comercial que ha dejado la apertura estadounidense y teniendo como referencia el desempeño de la economía americana en su época proteccionista, busca acabar con este desequilibrio mediante iniciativas como “América primero”, iniciativa con la cual busca implementar diversos planes y políticas de defensa comercial, lo cual fue además la base de su campaña electoral.

Una tercera causa del conflicto, se encuentran las recientes campañas desarrolladas tanto por EE. UU como China, con lo cual buscan proteger su economía interna e incentivar sus propias industrias. La campaña China se conoce como “*Made in China 2025*” y la campaña estadounidense se conoce como “*Buy American, Hire american*” (“Comprar americano, contratar americano”).

El programa **Made In China 2025** fue publicado en mayo del 2015 por el gobierno chino, es una estrategia adoptada con el objetivo de transformar el país en una poderosa potencia tecnológica a través de este, el país busca la reestructuración y el desarrollo de su sector industrial, esto con el fin de alcanzar una mayor calidad y eficiencia en la producción. (Perez, 2016)

Bajo estos objetivos, la administración del país busca aplicar políticas favorables a la reestructuración de la industria tradicional, haciendo énfasis en la innovación, propiedad intelectual y desarrollo sostenible, mientras promueven la fusión y reorganización de empresas. Según las autoridades chinas, este es el primer paso para superar a grandes potencias tecnológicas como Alemania, Japón o Estados Unidos para el año 2049. (Lee, 2015). El crecimiento ha de converger “de una era de velocidad a una era de calidad”. Este programa es la manera que tiene el país

de responder al empeoramiento de la productividad, la desaceleración del crecimiento económico y la disminución de su mano de obra. (Hui, 2015)

El gobierno de Estados Unidos ve esta iniciativa como una forma del gobierno chino para otorgar ventaja a sus empresas en los mercados internacionales, lo que crea además una competencia desleal e injusta para sectores liderados por las empresas americanas, especialmente en la industria de los alimentos, combustible, medicina y semiconductores. (Sardana, 2018)

El programa **Buy American and Hire American** firmado en abril de 2017 con el objetivo principal de crear mejores salarios y una mayor cantidad de empleos para los trabajadores estadounidenses, en ella se compilan leyes, estatutos, regulaciones y órdenes ejecutivas que buscan crear preferencia y favorecer la adquisición de bienes, productos, servicios o materiales producidos en los Estados Unidos, incluido el hierro, el acero y los bienes manufacturados. (The White House, 2017)

4. DESARROLLO CONFLICTO ESTADOS UNIDOS-CHINA

El conflicto como tal se inicia a principios del año 2018 con la introducción de las medidas proteccionistas por parte del gobierno estadounidense que atacaban directamente la economía de China. La noticia anunciaba la imposición de tarifas del 30% a paneles solares y del 20% a máquinas lavadoras el 22 de enero de 2018, afectando sobre todo a la industria china y surcoreana, lo que dio inicio oficialmente la guerra comercial. Marta Gonzales, divide el conflicto en 3 fases principales (Gonzalez, 2019):

Fase 1: En marzo de 2018 Estados Unidos anunció la imposición de aranceles del 25% y del 10% al acero y aluminio respectivamente, afectando a prácticamente todos los países con la excepción de Corea del Sur, Brasil, Argentina y Australia. Las razones con las cuales se defendieron dichas medidas fueron, en primer lugar, la premisa de que los precios de los productos estadounidenses eran hasta ese momento exageradamente bajos lo cual afectaba fuertemente las empresas locales;

en segundo lugar, el convencimiento que las compañías competidoras asiáticas estaban recibiendo subsidios ilegales, lo cual va en contra de las leyes de libre competencia; y por último, el hecho de que el crecimiento de importaciones de acero estaba perjudicando a la industria estadounidense. La contraofensiva por parte de los países afectados fue rápida y agresiva, imponiendo represalias por el mismo importe a los productos de EE. UU. El impacto en China no fue tan grande pero su respuesta a inicios del 2018 fue con tarifas impositivas del 25% sobre la carne de cerdo y las láminas de aluminio, y del 15% en una gran variedad de productos como la fruta, bebidas alcohólicas y cañerías de acero principalmente (Fredonia Group, 2018). Estados Unidos, luego, anunció que se impondrán “restricciones a la inversión en alta tecnología por parte de China y control a la exportación de elevadas cantidades de tecnología industrial” (Ng & Chung, 2018)

Fase 2: En el segundo semestre del 2018 por primera vez el gobierno de americano impone tarifas específicamente contra China (China Briefing, 2018). Durante este periodo EE. UU denunció delitos o infracciones cometidas por el gobierno chino relacionadas con la apropiación de tecnología y propiedad intelectual, que estaban debilitando el comercio estadounidense. Esto motivó a EE. UU. a imponer nuevos gravámenes del 25% dirigidos a la maquinaria hecha en China, robótica y elementos de transporte, bienes valorados aproximadamente en 34.000 millones de dólares. El gobierno chino en respuesta impone aranceles por la misma cantidad, lo cual fue llamado “dollar for dollar”. Los principales productos estadounidenses gravados fueron alimentos como el cerdo, soja, marisco, frutos secos, vehículos eléctricos e híbridos, tabaco y alcohol. (Fredonia Group, 2018)

Fase 3: A finales del 2018 los empresarios más influyentes de ambos países precisaban la urgencia de una solución. Ante la falta de acuerdo o un interés por dialogar de parte de los gobiernos implicados y las constantes amenazas, China presenta una demanda ante el OSD⁴, en concreto contra las tarifas de EE. UU. sobre los paneles solares, alegando un ataque directo a los intereses comerciales del país asiático. Ante la acción, los representantes de comercio de ambos países

⁴ Órgano de Solución de Diferencias, definición del WTO, 2020

se reúnen en Washington, sin llegar a concretar ningún acuerdo. Luego, en del 2019, China interpone la segunda demanda contra EE.UU ante la OSD de la OMC, alegando que las reformas de los artículos 301 a 310 de la Ley de Comercio Exterior de EE.UU y los avisos realizados de nuevas medidas contra importaciones chinas, que vulneran los artículos 1 y 2 del GATT y el artículo 25 del Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias (Gonzalez, 2019).

Ambos países continúan llevando a cabo las medidas anunciadas, se acordó luego una tregua hasta el 1 de marzo de 2019, que posteriormente fue postergada hasta fecha indeterminada (China Briefing, 2019). EE. UU ha impuesto gravámenes por valor de 250.000 millones de dólares sobre productos chinos y ha amenazado con elevar este valor hasta el doble de esta cifra. Por su parte, China ha impuesto tarifas arancelarias que ascienden a 110.000 millones de dólares, afectando principalmente sectores particularmente estratégicos de la industria estadounidense como la agricultura (Schoen & Pramuk, 2019)

5. CONSECUENCIAS DEL CONFLICTO

Según datos de la oficina del censo de EE. UU. las exportaciones e importaciones del país presenta un ritmo constante y evidencian una continuidad en el intercambio comercial internacional. Sin embargo, la balanza comercial del país continua en deterioro al disminuir aproximadamente 0.4% en el 2019 con respecto al año inmediatamente anterior. (USCB, 2020)

A finales del 2018, el Fondo Monetario Internacional presentaba estimaciones publicadas en el informe de perspectivas económicas mundiales que daban a conocer una alta preocupación por las altas tensiones comerciales actuales, el informe concluye que las ya mencionadas tensiones van a traer consecuencias muy negativas para ambos países, en concreto una caída del PIB del 0,9% en EE. UU y del 0,6% en China (ambas estimaciones referidas al largo plazo). Por tanto, el PIB mundial se espera que descienda en un 0,4% en el largo plazo. Estas devastadoras

y alarmantes previsiones son el resultado de la disminución de la confianza de los inversores y de la reducción de las ganancias corporativas (Fondo Monetario Internacional, 2018)

Robert Barro, profesor de la universidad de Harvard, explica que aunque es un punto justo que China y otros países constantemente restringen el comercio estadounidense, no se debe presionar por las acciones de su contraparte interponiendo limitaciones, pues limitar el consumo de productos extranjeros perjudica a los estadounidenses más que a sus socios comerciales, el comercio internacional no es un juego de suma cero, sino que permite a los países especializarse en los productos sobre los que ostentan una ventaja competitiva, por tanto EE. UU, con políticas aislacionistas, pierde esa posibilidad de aumento del bienestar derivado del comercio internacional (Barro, 2018).

En el corto plazo, un aumento en los aranceles resulta en un incremento de los precios de los bienes importados para todas las regiones, este aumento incrementa el costo de los productos intermedios de las empresas y por lo tanto contribuye al aumento de sus costos de producción. Así, los consumidores también se ven enfrentados a altos precios por los bienes de consumo importados e incluso, por bienes nacionales que requieren de bienes importados intermedios. (Berthou, Jardet, Siena, & Szczerbowicz, 2018)

Adicionalmente, estos efectos son amplificadas por las respuestas de la política monetaria de cada país en respuesta a las presiones inflacionarias, con tres posibles casos (Berthou, Jardet, Siena, & Szczerbowicz, 2018):

- I) Los bancos agudizan su política monetaria lo que incrementa las tasas de interés inmobiliarias. Esto desincentiva la demanda de las empresas por capital y reduce la inversión.
- II) La retaliación por parte de los otros países implícitamente significa que la demanda por exportaciones domesticas de países extranjeros también disminuye.
- III) Reducción de la demanda extranjera futura y presiona a la baja la inversión.

Las consecuencias son negativas para ambas partes: del lado de la demanda, los gravámenes aduaneros provocan el aumento de precios de los productos importados y, por tanto, se reduce el consumo final. Del lado de la oferta, los aranceles incrementan el costo de los bienes intermedios empleados para su posterior transformación, esto como consecuencias directas del “shock” generado por el aumento de los aranceles, sin embargo, las consecuencias indirectas amplían estos efectos. Antoine Berthou resalta 3; primero, una caída en la productividad como resultado de una ineficiencia al relocalizar los factores de producción, en segundo lugar, un aumento en el costo financiero del capital debido a un incremento en la percepción actual de riesgo y, por último, una caída en la demanda por inversión derivada de la alta incertidumbre de los negocios. (Berthou, Jarret, Siena, & Szczerbowicz, 2018)

El economista David L. Blond, alertó en el año 2018 del riesgo de pérdida de la capacidad industrial en muchos sectores, esto como consecuencia directa de la dificultad para reemplazar materiales de producción extranjeros que no se manufacturan en el país. Esto es un problema para EE. UU dado que la ventaja de los proveedores asiáticos a los que compra no se limita solo a los bajos costos laborales, sino sobre todo a su capacidad de producción flexible, abundante y especializada, la cual es difícilmente reemplazable (Blond, 2018).

Posteriormente, inmediatamente después de que el gobierno norteamericano retiró su firma del TTP⁵, se cerró un nuevo acuerdo entre el resto de los socios de ambos lados del pacífico que sí querían continuar siendo aliados en materia de comercio, estos son; Vietnam, Japón, Canadá, México, Brunel, Chile, Malasia, Australia, Nueva Zelanda, Singapur y Perú. (conocido como TTP-11). Y así, en Europa y Asia se continúan construyendo vínculos comerciales entre ellos, las cadenas de producción se expanden por estos países y se van haciendo cada vez más interdependientes e integradas. Esto conlleva un aumento de la competitividad, por lo que se crean productos de mejor calidad y más baratos, que los estadounidenses

⁵ Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica, (Trans-Pacific Partnership por sus siglas en inglés) CEPAL, 2016

no podrán disfrutar por haber quedado fuera de este entramado de relaciones (Sardana, 2018). Un informe del banco italiano UniCredit considera que las medidas proteccionistas de EE. UU incentivan al resto de las empresas del mundo a retar a las americanas y crea una oportunidad para ir ganando espacio en el mercado internacional (Gonzalez, 2019).

El deterioro de las relaciones China-EE. UU puede suponer una gran ventaja para otros países como, por ejemplo, India en diversos aspectos: en primer lugar, dado que la exportación de soya de China a EE. UU ha pasado de ser de 36 millones de (periodo 2016-2017) a prácticamente cero, países como Brasil o India ostentan en este campo una gran oportunidad comercial, ya que este último es uno de los mayores productores de soya del mundo y este producto se encuentra libre de aranceles en su comercio con EE. UU. De igual modo, si se empiezan a reducir sistemáticamente las exportaciones de China a EE. UU, India puede aprovechar para ganar un espacio de mercado en la comercialización de productos textiles, joyas y piedras preciosas. Según Sardana, no sería una sorpresa que China buscase se apoyase en India como un aliado en el conflicto comercial, por lo que el país tendría más probabilidades de reducir su deuda comercial con el país asiático y posicionarse de mejor manera entre las economías dominantes del globo (Sardana, 2018).

Es, además, muy probable que el aumento de tarifas arancelarias traiga consigo, al menos en un primer momento, un aumento general del índice de precios, pues parte del costo de los aranceles eran amortiguados con el margen de importación. Sin embargo, este posible aumento es parcialmente cierto, en cuanto que la inflación es un proceso continuo de aumento de precios y se prevé que los precios se incrementen una única vez y luego se mantengan estable. La banca suiza apunta que la evolución de estos dependerá exclusivamente de cómo sea recibida la guerra comercial entre los consumidores y productores. Si las expectativas inflacionistas son estables, no se producirán grandes daños en este ámbito, pero si no lo son, es probable que se produzca una subida desenfrenada de los precios en el largo plazo, que obligaría a cambiar la estrategia de política monetaria para controlar la inflación,

y, en muchos casos, un nuevo aumento de las tasas de cambio como forma de compensar (Jordan, 2018)

La evolución del conflicto chino-estadounidense es aparentemente impredecible o por lo menos muy difícil de predecir y evaluar, las políticas proteccionistas norteamericanas y las represalias de su contraparte china no parecen tener límite ni vislumbran un cese temprano, por lo que la incertidumbre de lo que puedan llegar a decidir y a realizar es absoluta. El economista Chen Zhao plantea que “en un sistema de tipos de cambio flotantes, las consecuencias del conflicto son mucho más difíciles de predecir” (Zhao, 2017). En un escenario de incertidumbre, se ha comprobado que aumenta la aversión al riesgo y disminuye la inversión, el consumo y la producción (Fondo Monetario Internacional, 2018). Esta incertidumbre se acrecienta dado que nunca se había dado una guerra comercial en un entorno tan globalizado.

Gráfico 8: Evolución del NASDAQ 2018-2019



Fuente: Elaboración propia con datos de FRED (Reserva federal de San Luis) 2020

Dentro del ámbito de la incertidumbre, es conveniente estudiar la evolución de los mercados financieros, los primeros afectados por la guerra comercial y los más complicados a la hora de tomar decisiones ante estas circunstancias. Se pueden

identificar tres puntos de vista desde los que puede analizar las consecuencias de la guerra comercial en los mercados financieros. Por una parte, el mercado de divisas, que es muy volátil frente a los picos de actividad comercial, y los modelos económicos sugieren que la implementación de medidas proteccionistas deriva en un aumento de valor de ciertas divisas nacionales. Por otra, los tipos de interés también se prevé que reaccionen con prontitud, aunque su efecto neto no es claro debido a que las limitadas perspectivas de crecimiento pueden impulsarlos a la baja, pero, por otro lado, a su vez las expectativas inflacionistas pueden motivar que los bancos centrales eleven los tipos de interés (Genereux, 2018). Por último, en el mercado de valores, los índices bursátiles no han dejado de temblar desde el anuncio de medidas proteccionistas a comienzos de 2018, como se puede apreciar claramente en el gráfico 8.

5.1. IMPACTO MERCADOS FINANCIEROS BOLSAS VALORES DEL MUNDO

La guerra comercial tiene su repercusión directa sobre el yuan y el dólar, e indirectamente también sobre el resto de las divisas de todos los países. El proteccionismo económico estadounidense supone un recorte en las exportaciones de China al país americano, lo que provoca un debilitamiento de su divisa.

Esta situación desencadena una serie de reacciones que acaba intensificando la guerra comercial. Un yuan más barato compensa el aumento de aranceles de Estados Unidos, dejando con un efecto limitado la política proteccionista. Al mismo tiempo, un dólar fuerte reduce sus exportaciones y, por tanto, vuelve a incrementar la brecha comercial entre ambos países. El efecto, por tanto, acaba siendo casi neutro, lo que provoca que vuelva a aumentar la tensión. (Chan, 2019)

Al final, se produce un efecto “bola de nieve” que acaba perjudicando a terceros países, especialmente a los europeos. Entre ellos, Alemania, Reino Unido, Francia y España, algunos de los socios comerciales más importantes de Estados Unidos. Las bolsas suelen grandes pérdidas ante cada nueva declaración que reabra la guerra comercial, que, ante tanta incertidumbre, lo normal es que los inversores busquen aquellos activos de menor riesgo. (Burgos, 2019)

Sin embargo, son las bolsas más expuestas al comercio internacional las que más pérdidas sufren. Los índices europeos importantes como el Dax o el CAC (los equivalentes alemán y francés del IBEX 35) son los que encajan las pérdidas más duras por culpa de su elevada exposición a empresas de sectores de consumo como los automovilísticos o del lujo. (Burgos, 2019)

En agosto de 2019, por ejemplo, en medio de un nuevo momento de esta guerra comercial, estas bolsas cayeron más de un 3 %: el Dax 30 caía un 3,11 % y el CAC 40 un 3,57%. Posteriormente que se retomaron las negociaciones entre ambos países, los índices europeos lograron recuperarse hasta situarse en máximos de del año. (Gonzalez, 2019)

La incertidumbre en los mercados se refleja perfectamente en las principales acciones estadounidenses y, a su vez, en los índices más importantes. En mayo de 2019 las jornadas abrían con pesimismo tras el contraataque de aranceles impuesto por China. La potencia asiática anunciaba que impondría nuevos aranceles sobre bienes estadounidenses a partir del primero de junio del mismo año. (Fondo Monetario Internacional, 2018)

El Dow Jones registró una de sus peores caídas en mayo 2019, cayendo más de 3 % este mes, lo mismo para otros índices como el S&P 500, que cayó casi 3 % en la jornada. El Nasdaq 100 (NDX) también reportó pérdidas, pero se vio menos afectado por la caída de los mercados, perdiendo poco menos de 1 %. Así, algunos índices de volatilidad como el VXO (que mide lo volátil del S&P 500) han tocaron sus máximos anuales (Burgos, 2019).

5.2. EFECTOS GLOBALES DEL CONFLICTO COMERCIAL

Globalmente, el 2018, año en que se inició el conflicto, figura como el año reciente en que más políticas proteccionistas se aplicaron alrededor del mundo, según datos del *Global Trade Alert*, para este año se implementaron un total de 2.202 medias proteccionistas, un 22% más que en el 2017. (G20, 2020)

Gráfico 9: Numero de efectos por país desde 2018



Fuente: Elaboración propia con datos de Global Trade Alert, 2020.

En el gráfico 9, se puede apreciar que los países más afectados por las políticas derivadas del conflicto comercial son los dos involucrados, China y EE. UU. con 1.181 y 1.165 intervenciones afectando sus economías respectivamente, sin embargo, los efectos colaterales han afectado de fuertemente a países que no están involucrados directamente en el conflicto, es así como Alemania se ha visto afectada por 1.150 políticas proteccionistas, Italia ha sido afectada por 1.085, Francia por 1.039, la república de Corea y el Reino Unido por 996 intervenciones proteccionistas cada una. Los efectos se han notado en dos focos de regiones, en primer lugar, la Unión Europea, al ser este un mercado común entre EE. UU. y China y, en segundo lugar, en los principales socios comerciales de cada país, en el caso de EE. UU. su guerra comercial ha arrastrado consigo a México y Canadá, y en el caso de China, India, Tailandia, Malasia, Vietnam e Indonesia.

Del total de políticas proteccionistas adoptadas desde 2018, 48.8% han sido subsidios, es decir, ayudas de cada país a sus propias industrias para favorecerlas frente a las extranjeras, el 17.6% han sido medidas relacionadas con la exportación,

el 9.9% han sido medidas de contingencia ante el conflicto comercial y el 8.9% han sido medidas arancelarias directas, siendo estas las más conflictivas. (G20, 2020)

Gráfico 10: Tipos de intervenciones desde 2018



Fuente: Elaboración propia con datos de Global Trade Alert, 2020

Por sector, los más afectados son, en primer lugar, los productos de hierro o acero, con 212 intervenciones, en segundo lugar, la industria automotriz con 173 intervenciones, en tercer lugar, los cereales con 157 intervenciones, luego los productos farmacéuticos con 156 intervenciones y otros productos fabricados en metal con 142 intervenciones. (G20, 2020)

CAPITULO 3.

IMPACTOS EN LA ECONOMIA COLOMBIANA

Como se analizó anteriormente, los efectos de la guerra comercial no solo se sienten en las economías de los países participantes, por el contrario, sus efectos colaterales en economías menos desarrolladas también se hacen sentir. Aunque, podría ser además una oportunidad para posicionar sus productos en mercados extranjeros en caso de que las medidas proteccionistas sean la constante. El efecto de la guerra comercial en cada una de las economías latinoamericanas dependerá entonces de la capacidad de los respectivos gobiernos para defender los sectores e industrias afectados y, al mismo tiempo, de posicionar sus industrias en los sectores afectados en alguno de los dos países participantes del conflicto.

En el caso colombiano, el país tiene especial relación tanto con EE. UU como con China, el país americano es el principal destino de las exportaciones colombianas y China es el tercer comprador más importante de productos colombianos después de Panamá. Sin embargo, se debe resaltar que entre el año 2016 y 2017, las exportaciones al país asiático crecieron un 71,6% mientras las exportaciones a EE. UU crecieron solo un 3,2% (Acosta, 2018)

1. DESARROLLO DEL MODELO ECONOMICO COLOMBIANO

En su etapa temprana de la república, la economía colombiana se caracterizaba por una economía agraria y tradicional, con escasas conexiones entre las diversas regiones del país. El principal producto de exportación era el oro, sin embargo, el crecimiento económico durante la primera mitad del siglo XIX fue muy lenta para el país. (Ocampo, 2019)

Nuevos productos de exportación surgieron a finales del siglo XIX, entre ellos el tabaco, el quina, el café y una minería de oro y plata más moderna, sin embargo, no fue hasta principios del siglo XX que el país inicio un despegue exportador gracias al auge en la producción de café en la zona cafetera central. De esta manera, el país reemplazó el lento crecimiento económico que se había sostenido

por años por una expansión rápida con importantes inversiones en la infraestructura del país. (Ocampo, 2019)

El siglo XX se caracterizó por el predominio del modelo proteccionista, no solo en Colombia sino también en toda Latinoamérica. bajo esta idea, los países latinoamericanos, Colombia incluido, llevaron a cabo planes para la sustitución de importaciones intentando promover sus propias industrias nacientes. En Colombia precisamente, en la época de 1960, estos planes se complementaron con estrategias de promoción de exportaciones para diversificar el portafolio del país y vender al mundo productos diferentes a los mineros y agrícolas. (Kalmanovitz, 2015)

El modelo proteccionista del siglo XX dio origen a una industria liviana importante, se vieron algunos avances en producción de electrodomésticos, instrumentos eléctricos y ensambles de vehículos. Al mismo tiempo, las exportaciones si lograron empezar a diversificarse lo que redujo un poco la dependencia del café y aumentó la producción de otros bienes, principalmente los de los sectores agroindustrial y textil-confección. (Kalmanovitz, 2015)

Sin embargo, a finales del siglo XX, para la academia, para las corrientes económicas y para los gobernantes de turno, este modelo económico debía ser reemplazado, como alternativa, se presentó el neoliberalismo como un modelo que fomentaba las estrategias de apertura para modernizar la economía, liberalizando el comercio y atrayendo la inversión extranjera. El paradigma de la ventaja comparativa se imponía en el mundo, y con esto, se buscaba abrir la puerta a la competencia, a nuevos proveedores y a inversionistas que posteriormente crearon las condiciones para modernizar la economía colombiana. (Ocampo, 2019)

Este proceso se afianzó en 1991 con la nueva constitución política colombiana y la creación del ministerio de comercio exterior, el ministerio de relaciones internacionales, el ministerio de desarrollo, el banco de comercio exterior y el consejo superior de comercio exterior. Instituciones que fundamentan el esquema de apertura económica colombiana y que fueron creadas con el fin de promover, controlar y financiar el comercio exterior.

2. RELACION COMERCIAL COLOMBIA – EE. UU.

En mayo de 2012, entro en vigor el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, este tratado, buscaba permitir a los empresarios colombianos, posicionar sus productos en condiciones preferenciales permanentes en el mercado estadounidense. De esta forma, se buscaba mediante el comercio bilateral, generar más empleos y una mayor cantidad de ingresos para el país, uniéndose a otras naciones latinoamericanas que ya habían firmado tratados con EE. UU. (MCIT, 2013)

EE. UU es el principal socio comercial de Colombia (MCIT, 2013), este país recibe aproximadamente el 30% de las exportaciones colombianas, además, es el país que más afecta la balanza comercial colombiana, siendo esta positiva para Colombia hasta el año 2014, donde pasaría a ser negativa. Como se puede apreciar en la tabla 3.

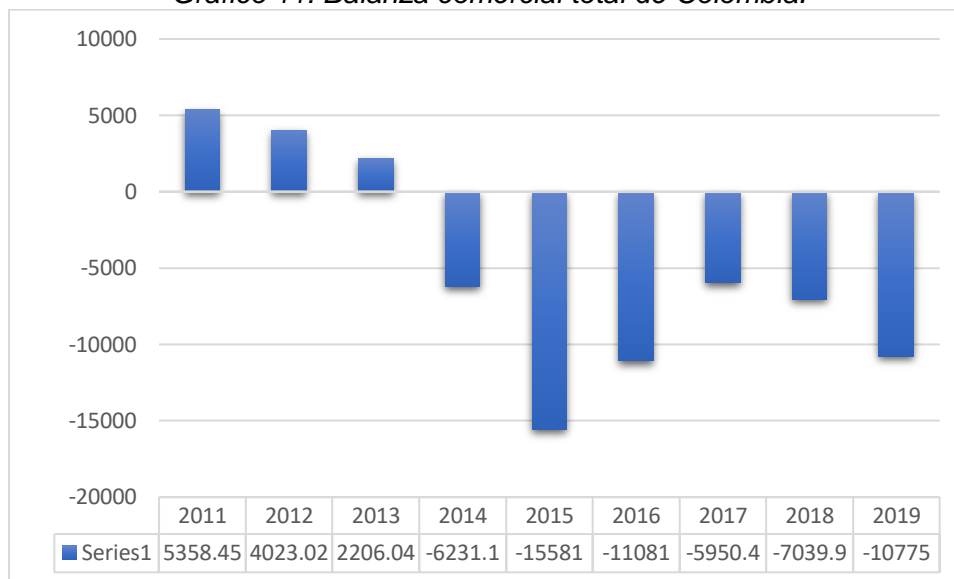
Tabla 3: Balanza comercial COL - EE. UU en millones de USD\$

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza
2010	17.143.276	10.531.812	6.611.464
2011	21.948.534	13.663.337	8.285.197
2012	22.216.238	14.140.115	8.076.123
2013	18.692.894	16.428.422	2.264.472
2014	14.470.697	18.256.281	- 3.785.584
2015	10.052.617	15.583.367	- 5.530.750
2016	10.206.881	11.954.209	- 1.747.328
2017	11.012.215	12.096.145	- 1.083.930
2018	11.325.219	13.095.644	- 1.770.425

Fuente: Elaboración propia con datos de WITS

En grafico 11 se aprecia el balance negativo en la balanza comercial con EE. UU, esto generó también que el total de la balanza comercial de Colombia pasara a ser negativa al ser este el principal socio comercial del país.

Gráfico 11: Balanza comercial total de Colombia.



Fuente: Elaboración propia con datos del DANE, 2020

Del total de exportaciones al país americano desde Colombia en él 2017, el petróleo crudo representa el 41%, un total de \$4.52 billones de dólares, los combustibles representaron el 8.7% con \$965 millones de dólares exportados, siendo los productos minerales los más importantes dentro de la relación comercial entre los dos países, los productos como el café y las flores representaron el 9.9% y el 9.7% de las exportaciones respectivamente con \$1.1 billones de dólares exportados cada uno. Por su parte, en el año 2017, Colombia importó desde los EE. UU \$2.38 billones de dólares en productos minerales, 2.22 billones de dólares en productos químicos, \$1.59 billones en máquinas y aparatos, 1.37 billones en productos del reino vegetal, resaltando en esta última categoría las exportaciones de Maíz que por sí solas suman \$797 millones de dólares. (DANE, 2020)

3. RELACION COMERCIAL COLOMBIA – CHINA

En la actualidad, China es el segundo socio comercial, tanto como destino de nuestras exportaciones como origen de las importaciones colombianas, y un importante inversionista para el país. Colombia y China cuentan con instrumentos bilaterales para fortalecer el comercio y la inversión, como un Acuerdo Comercial firmado en 1981 que contempla la realización de una Comisión Mixta Comercial, y

un Acuerdo para la Protección y Promoción Recíproca de Inversiones firmado en el 2008 (MICT, 2020).

En 2018, las exportaciones alcanzaron un valor de 4,172 millones de dólares (89% más que en 2017, cuando el monto fue USD 2.211 millones), de los cuales alrededor de USD 3.900 millones fueron minero energéticas y USD 300 millones fueron no-minero energéticas. Las importaciones sumaron un total de 10,544 millones de dólares (21% más que en 2017, cuando el monto fue de USD 8.831 millones), con productos como equipos electrónicos (29%), aparatos mecánicos (16%), hierro y acero (4%) y plásticos (4%), entre otros. (MICT, 2020)

Según la embajada colombiana, Colombia busca consolidar la exportación de productos como el café, las flores y el azúcar; incrementar el ingreso de productos como las prendas de control, los vestidos de baño, marcas de lujo, la confitería y galletería, artículos de celebraciones, entre otros; y ampliar una mayor oferta exportadora en el sector agrícola. En este último, se ha trabajado en lograr mayor acceso de productos como frutas frescas y cárnicos. (MICT, 2020)

Por otra parte, Colombia tiene como objetivo promover la inversión china en el país, la cual se ha dado en diferentes sectores como telecomunicaciones, hidrocarburos, infraestructura, tecnología, entre otros. En este sentido los flujos de inversión han crecido constantemente y ya existen alrededor de 75 compañías chinas con operaciones en el país. Entre las principales empresas con las que Colombia tiene vínculos se destacan: China Harbour Engineering Company, Watson Medical Appliance, Fotón, Express Luck, BYD, Huawei, ZTE, Miniso, Jiangling, entre otras. Como resultado, hay compañías chinas involucradas en el proceso de licitación más importante para proyectos de infraestructura. Por ejemplo, China Harbour ganó la licitación para la construcción del proyecto Mar2, como parte del llamado esquema de concesión de autopistas 4G de cuarta generación del país. (MICT, 2020)

Sin embargo, la balanza comercial con el país nunca ha sido positiva, como se puede apreciar en la tabla 4. Las exportaciones han sido de gran manera inferiores a las importaciones.

Tabla 4: Balanza comercial Colombia – China en US\$ mil.

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza
2011	1.989.061	8.176.439	- 6.187.378
2012	3.343.081	9.564.689	- 6.221.608
2013	5.102.171	10.362.788	- 5.260.617
2014	5.755.134	11.790.385	- 6.035.251
2015	2.263.724	10.032.488	- 7.768.764
2016	1.127.139	8.631.419	- 7.504.280
2017	1.999.574	8.754.462	- 6.754.888
2018	4.056.050	10.544.728	- 6.488.678

Fuente: Elaboración propia con datos de WITS, 2020

4. CONSECUENCIAS NEGATIVAS DEL CONFLICTO COMERCIAL

Los primeros afectados de manera directa en el país como resultado del conflicto comercial y las políticas proteccionistas que se toman en este son los consumidores, esto debido a que la mayoría de los productos que han sido objeto de la guerra comercial son utilizados como insumos de producción, por lo que el aumento de precios resultantes de dichas políticas aumenta también el precio de los productos que ambos países producen, afectando a sus socios comerciales. Actualmente, el 26% de las importaciones que hace Colombia son productos estadounidenses y 19% son chinos (DANE, 2020)

Del comercio mundial dos tercios está representado en las empresas globales, que se verán afectadas por esta situación, repercutiendo a su vez de modo negativo en las ventas externas de países con las economías emergentes, como es el caso de Colombia, concluyendo que el grado de afectación de las regulaciones comerciales puede alcanzar las cadenas de suministros, fabricación y distribución de las empresas; en definitiva, un aumento en los costos para los productores y para los hogares, afectando su demanda. (Leon, 2019)

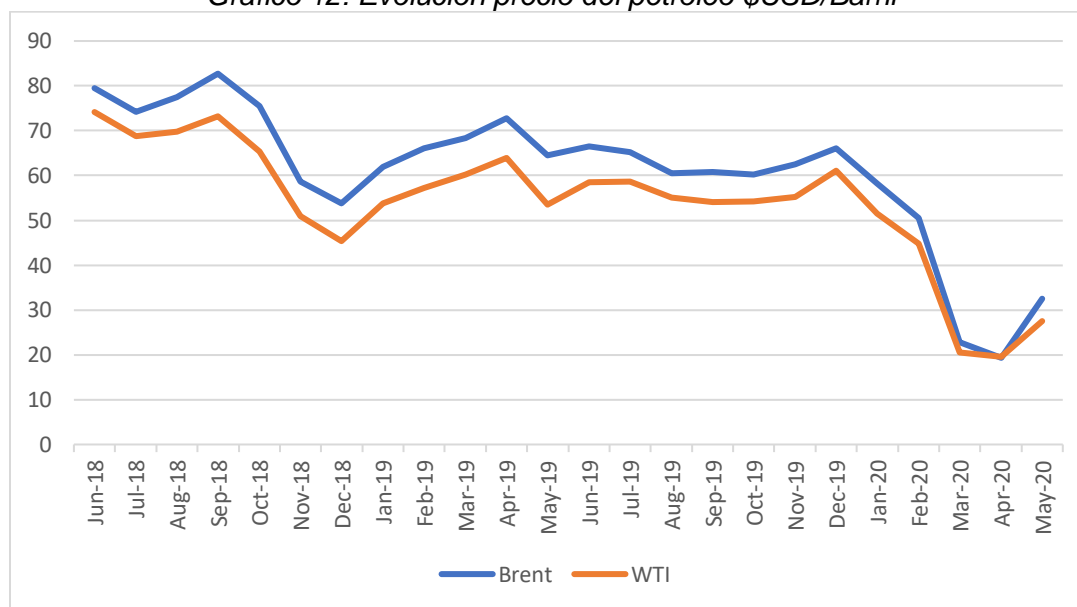
4.1. CONSECUENCIAS EN LA INDUSTRIA DEL PETROLEO

Las exportaciones totales de Colombia dependen casi enteramente de la renta del Petróleo, en los primeros meses del 2020, el combustible y los productos de las industrias extractivas representaron el 51.7% de las exportaciones totales del país. (DANE, 2020). Por eso preocupa de sobremanera la incertidumbre que ha generado

la guerra comercial sobre los precios del petróleo y la volatilidad a la que se ve sometido, pues una disminución en su precio podría traducirse en una disminución significativa de los ingresos del país.

La preocupación de la OPEP por la reducción del crecimiento global que puede provocar la guerra comercial entre EE. UU. y China, creando incertidumbre sobre la demanda de crudo mundial. Los productores de Arabia Saudita, Oman, Kuwait que habían estado frenando la producción desde 2017 aumentaron la oferta con el fin de tranquilizar a los consumidores (Leon, 2019). Las incertidumbres de la guerra comercial lograron reducir la demanda china, una de las economías más importantes para el mercado de commodities. Aunque se produjeron pequeños incrementos de la demanda en la segunda mitad de 2018, los resultados no alcanzan los niveles reportados a principios del mismo año (Eaton, 2018).

Gráfico 12: Evolución precio del petróleo \$USD/Barril



Fuente: Elaboración propia con datos de Investing.com

Dadas las volatilidades e incertidumbres de la demanda mundial y una posible sobreoferta de materias primas, los países altamente dependientes de la exportación de recursos minero-energéticos sufrirán las repercusiones de la caída del precio del petróleo, principalmente las economías en desarrollo, como la colombiana.

4.2. CONSECUENCIAS EN LA TASA DE CAMBIO

Las implicaciones que generan este tipo de eventos internacionales tienen choques que ocurren con diferentes velocidades, siendo la confianza de los agentes la que más fácil se expande a lo largo del mundo. Fue esta desestabilización en la confianza internacional lo que provocó la desvalorización de varias monedas, entre ellas, el peso colombiano. Las apreciaciones de la tasa de cambio que se venían presentando a principios del 2018, a causa de aumentos en los precios internacionales del petróleo, fueron contrarrestadas por los efectos que tuvo la guerra comercial en las expectativas de los agentes, depreciando la tasa de cambio de nuevo a niveles que oscilan los \$4.000 pesos por dólar. (Acosta, 2018)

Las expectativas mencionadas se refieren a los volúmenes y precios esperados de demanda de petróleo en los mercados internacionales, ya que este es uno de los principales factores que tiene influencia sobre las variaciones en la tasa de cambio, recordemos que el crudo y sus derivados representan casi la mitad de los ingresos del país por exportaciones. (Leon, 2019)

Aunque en términos generales una apreciación del peso es positivo porque se traduce en mayores ingresos para la industria minero-energética, también es pertinente mencionar algunas dificultades que genera para Colombia. La apreciación de la tasa de cambio no solo aumenta los costos de los importadores, sino que aumenta el valor nominal de la deuda externa. La deuda externa del país en 2018 se incrementa en un 16% de la deuda total, es decir, el país debe responder con 21 billones de dólares a los acreedores extranjeros. Considerando una devaluación del peso del 12,58%, como la que se vio desde principios de agosto hasta finales de diciembre de 2018, dicha deuda aumentó 2,7 mil millones de pesos colombianos (Leon, 2019). Teniendo en cuenta los menores ingresos que recibirá el gobierno por la renta del petróleo y el aumento de sus deudas, el país tendrá que afrontar una reducción del gasto gubernamental disponible para los demás sectores, como educación, salud y vivienda.

4.3. CONSECUENCIAS EN LAS EXPORTACIONES

Una de las características del país es la falta de diversificación de su canasta exportadora, tanto en productos como en los países destino de dichas exportaciones. Actualmente el país concentra el 65,25% de sus exportaciones en tan solo 10 países donde EE. UU representa el 28% del total. (DANE, 2020)

Colombia concentra altamente la canasta de productos, en la cual el carbón, café, el petróleo y sus derivados representan el 61% de las exportaciones. La consecuencia directa que se puede observar de este fenómeno es el grado de incidencia de las restricciones arancelarias en las exportaciones del país: de los productos a los que Estados Unidos les ha puesto arancel, Colombia exporta 700 productos a los mercados internacionales. (DANE, 2020)

La alta concentración que tiene el país en ambos aspectos lo hace altamente vulnerable a las volatilidades que presentan los mercados internacionales actualmente. La necesidad de diversificar la oferta exportadora y hacer bienes con valor agregado ante el mercado estadounidense. La situación general de la guerra comercial, “es un retroceso a los avances del libre comercio que golpearía a las cadenas globales de valor, que han favorecido la integración comercial” (Portafolio, 2018).

Es decir, la menor demanda provocada por el aumento de los precios puede derivar en un menor crecimiento de las exportaciones totales del país, lo que disminuirá indudablemente la dinámica productiva, reduciendo consigo el crecimiento de la economía. Aunque se espera que las exportaciones distintas al sector minero energético puedan seguir creciendo, como los productos agrícolas y manufactureros, es difícil que puedan elevar los resultados generales, puesto que el petróleo representa la mitad de las ventas externas totales.

5. OPORTUNIDADES PARA COLOMBIA

Analdex, sostiene que se pueden obtener beneficios en algunos sectores específicos a corto plazo -como el sector deprimido del acero y el aluminio-, sin embargo, en el largo plazo terminarían traduciéndose en pérdidas de eficiencia y

competitividad. (ANALDEX, 2020). A pesar de las inminentes consecuencias negativas que le deparan a Colombia en el largo plazo a raíz del conflicto entre potencias, los objetivos que se debe trazar el país es aprovechar aquellos nichos de mercado en las cuales están reduciendo su participación las economías más desarrolladas. Aprovechando la demanda china de productos agrícolas, como también la demanda estadounidense de productos de capital.

En el área relativa a los productos agropecuarios, se hace necesario que el país adopte medidas para mejorar las condiciones fitosanitarias para que se acoplen lo mejor posible a los estándares internacionales, estos resultan ser en la mayoría de los casos un obstáculo importante para la entrada de estos productos a los mercados de economías desarrolladas. Respecto a la industria de bienes de capital, esta ha registrado un crecimiento importante de las exportaciones hacia Estados Unidos, especialmente las referidas a la industria de materiales y partes de construcción, máquinas para trabajar el metal y maquinaria para diversos usos; esperando que este mercado continúe con su tendencia y pueda aprovechar mejor la situación internacional. Un indicador importante de la tecnificación de que está sufriendo la economía doméstica es el peso relativo que representan las importaciones de bienes de capital e insumos sobre el total de importaciones, ya que representan el 80% de las compras que realiza el país al exterior (Leon, 2019).

Díaz Molina afirma que la tarea inmediata para Colombia es mirar las opciones para sacar lo mejores acuerdos comerciales con Estados Unidos, lo que se traduce en una facilitación del comercio exterior desde Colombia. El país tiene grandes deficiencias derivadas de su alta regulación con los procesos necesarios para la exportación o importación. Frente al tiempo necesario para exportar, se puede notar el amplio margen que existe entre los 2 días requeridos en Estados Unidos o los 20 días en México frente a los 112 días que se demora Colombia en exportar sus productos. Se debe señalar el costo de US\$540 por contenedor que deben pagar los exportadores colombianos para exportar sus productos, resulta mucho más alto que el presentado por otros países de Latinoamérica como Chile, México o Perú (Fedesarrollo, 2018).

Para finalizar, se evidencia que la postura colombiana frente al mercado internacional es la de apertura económica, en lo cual ha tenido importantes avances en la última década por medio de los acuerdos comerciales. Sin embargo, Colombia continúa rezagado, según el Banco Mundial, el país aún no cuenta con la cantidad ni la sofisticación de apertura comercial ni stock de Inversión Extranjera Directa que se esperaría de su grado de desarrollo económico. Esto debido a la mayor preferencia de la cultura empresarial por el mercado doméstico (presenta mayores rendimientos), los pocos incentivos para mejorar sus productos a las exigencias internacionales y por la falta de capacidad de desenvolverse en dichos mercados. (ANALDEX, 2020)

Uno de los principales retos que tiene el país en tema de comercio internacional, es mejorar y facilitar los procesos requeridos para la salida y entrada de mercancía. De lo contrario, aunque se presentaran grandes oportunidades frente a sus socios comerciales, tendríamos serias dificultades para poder aprovecharlas. Además, no se puede olvidar la necesidad que tiene el país de mejorar en términos de eficiencia y competitividad, de dicha forma, Colombia podría permanecer durante más tiempo con gran fuerza en los nichos de mercado, aun después de la normalización de la situación entre EE. UU y China.

CONCLUSIONES

El proteccionismo ha sido el principal mecanismo usado por la mayoría de los países para solventar las diferentes crisis que se han presentado a lo largo de la historia moderna, esto debido a los beneficios que este proporciona a corto plazo y aun sabiendo que adoptar políticas de libre cambio significaría un beneficio mayor para las economías de los países y de sus aliados. Además, el proteccionismo ha brindado a las grandes potencias, la posibilidad de posicionar sus economías favorablemente frente al resto del mundo y, desde esta posición, tomar ventaja frente a sus competidores y promover a su beneficio políticas de libre cambio para asegurar su hegemonía.

De esta manera, la dinámica librecambista por la que habían optado la mayoría de los países alrededor del globo a partir de la década de los 90s se vio súbitamente detenida por la crisis financiera mundial en el año 2008 y la nueva oleada de proteccionismo que esta desató a partir del 2009. Lo que fue, además, el principio del descontento de EE. UU. con sus políticas comerciales internacionales y con la posición que China empezaba a tomar en el intercambio comercial mundial.

Fue así como, basándose en el desempeño de su balanza comercial, EE. UU. decidió en el 2018 adoptar políticas que entorpecían directamente el comercio de china dentro de su país, y como contraparte, China respondió también adoptando políticas que entorpecían el comercio estadounidense dentro de su territorio, lo que escaló en el conflicto comercial existente entre los dos países. Conflicto que además de afectar directamente a los dos países implicados, indirectamente arrastró al resto del mundo, y, además, redujo el intercambio comercial internacional.

Así, Colombia, quien tiene como principal socio comercial a EE. UU. y como segundo a China, se ve atrapado en medio del conflicto y ya ha sufrido consecuencias directas como la devaluación de su moneda y el entorpecimiento de su comercio con repercusiones en la balanza comercial del país, sin embargo, Colombia tiene una gran ventaja; al no ser un implicado directo en el conflicto, no

existirán repercusiones directas en las decisiones tomadas o en la forma en que el gobierno de turno decida afrontar los efectos negativos ya presentes.

Así, el país puede entrar a llenar los vacíos comerciales dejados por los dos implicados dentro del conflicto, cuando desde el inicio de este, cada país ha empezado a buscar reemplazo a los proveedores de su contraparte.

Las materias primas y los productos agrícolas suponen una parte importante dentro de la economía colombiana y además son punto base en el desarrollo del conflicto comercial entre EE. UU. y China por lo que deberían ser el foco de atención si el país quiere librar parte de los efectos negativos y de paso tomar un impulso en las nuevas oportunidades que se brindan y así posicionarse de mejor manera en mercados poco explotados por el país.

Esto, además, brinda una oportunidad para que el país cambie la orientación que tiene su comercio, es decir, actualmente se puede decir que la economía depende casi enteramente del comercio con estados unidos y está orientado casi enteramente hacia este país, el conflicto abre una puerta hacia China y con esto un balance que ayudara a liberar la tensión de la economía frente a las decisiones de un solo agente y la gran influencia que por esta razón tiene sobre el Colombia.

REFERENCIAS

- Acosta, J. (2018). ¿Cómo podría Colombia aprovechar el enfrentamiento comercial entre EE. UU. y China? *Portafolio*.
- Agosin, M., & Rosales, O. (2018). Guerra Comercial. *Economía & Administración Mirada FEN*, 7.
- Al, B. e. (2008). *The Evolution of the Trade Regime: Politics, Law, and Economics of the GATT and the WTO*. WTO.
- ANALDEX. (2020). *Guerra comercial entre EEUU y China golpeará a Colombia*. Obtenido de Analdex: <https://www.analdex.org/2018/08/21/guerra-comercial-entre-eeuu-y-china-golpeara-a-colombia/>
- Bairoch, P. (1993). *Economics and World History: Myths and Paradoxes*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bairoch, P. (1993). *Economics and World History: Myths and Paradoxes*. Chicago: Universidad de Chicago.
- Baker, P. (23 de Enero de 2017). Trump Abandons Trans-Pacific Partnership, Obama's Signature Trade Deal. *The New York Times*, pág. 1.
- Barro, R. (8 de Agosto de 2018). *Harvard: publicaciones*. Obtenido de I Won't Ride the Trump Train Into: https://scholar.harvard.edu/files/barro/files/wsj_published_080918.pdf
- Barton, J., & Goldstein, J. (2008). *La evolución del régimen de comercio: Políticas, leyes y economías del GATT y la OMC*. Princeton University Press.
- BBC. (2020). *History: The Economic War*. Obtenido de BBC UK: <https://www.bbc.co.uk/bitesize/guides/zs27xnb/revision/1>
- Berrios, R. (2015). *Dumping y subsidios en las exportaciones chinas: el caso textil peruano*. Pensamiento crítico.
- Berthou, A., Jardet, C., Siena, D., & Szczerbowicz, U. (2018). *Costs and consequences of a trade war: a structural analysis*.
- Bhagwati, J. (2002). *Libre comercio hoy*. Princeton University Press.
- Blinder, A. S. (25 de Mayo de 2017). *Why, After 200 Years, Can't Economists Sell Free Trade?* Obtenido de Peterson Institute For International Economics: <https://www.piie.com/newsroom/short-videos/why-after-200-years-cant-economists-sell-free-trade>
- Blond, D. (2018). *WINNERS AND LOSERS FROM GLOBAL TRADE*. Cumberland advisors.
- Bloomberg. (12 de Febrero de 2020). Estados Unidos saca a Colombia de su lista de países en desarrollo. *El Espectador*.

- Burgos, J. (2019). *La 'guerra comercial' causa inestabilidad y volatilidad en los mercados financieros*. EFXTO.
- Cavazos, M. (1982). *Evolucion del proteccionismo en Mexico*. Mexico D.F: Siglo Veintiuno Editores.
- Chan, J. (2019). *¿Cómo afecta la guerra comercial a los mercados?* En Naranja.
- Chang, H.-J. (2013). *Patada a la escalera: La verdadera gistoria del libre comercio*. Cambridge University.
- Cheshire, T. (2019). *The rise of China*. Obtenido de Sky news: <https://news.sky.com/story/the-rise-of-china-how-70-years-of-the-prc-is-shaping-all-our-futures-11821722>
- DANE. (2020). *Boltin tecnico exportaciones 2020*. Bogotá: DANE.
- DANE. (2020). *Serie historica de exportaciones por pais 1970-2018*. Obtenido de DANE: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/exportaciones>
- Deutsche welle. (2020). EE.UU. retira a Argentina, Brasil y Colombia de la lista de países en desarrollo. *Deutsche welle*.
- Dewey, D. R. (1915). *Historia Financiera de los Estados Unidos*. Filiquarium Publishing.
- Early, J. (1 de Octubre de 2019). *The Rise and Future of China as an Economic Power*. Obtenido de Political news: <https://www.investopedia.com/china-70-anniversary-future-4771950>
- Eaton, C. (2018). *Barril cae ante preocupaciones sobre escalada en guerra comercial*. Reuters.
- Engardio, P. (2005). *Peter China is a private sector economy*. Business Week.
- Fajgelbaum, P. D., & Khandelwal, A. K. (2014). *MEASURING THE UNEQUAL GAINS FROM TRADE*. Massachussets: NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH.
- Feenstra, R. C., & Taylor, A. M. (2011). *Globalization in an Age of Crisis: Multilateral Economic Cooperation in the Twenty-First Century*. Chicago: National Bureau of Economic Research.
- Fondo Monetario Internacional. (2018). *World Economic Outlook: Challenges to Steady Growth*. FMI.
- Fredonia Group. (2018). *US & China: Tariff Impact Report*. The freedonia Group.
- Fuller, D., & Geide, S. (2003). *Consensus Among Economists*. Journal of Economic Review.
- G20. (2020). *Global Trade Alert*. Obtenido de Global Trade Alert: dinamicas globales: https://www.globaltradealert.org/global_dynamics/area_all/year-from_2018
- G20. (2020). *Sitio oficial G20*. Obtenido de <https://g20.org/en/about/Pages/whatis.aspx>
- Garret, G. (2011). *Rising china: Global Challenges and opportunnities*. ANU Press.
- Genereux, F. (2018). *The Rise in Protectionism and the Prospect of a Global Trade War*. Desjardins.

- Gonzalez, M. (2019). *CONFLICTO COMERCIAL ENTRE CHINA Y ESTADOS UNIDOS*. Madrid: Comillas Universidad Pontificia.
- Gregory, R., & Henn, C. (2010). *Comercio y crisis: protegerse o recuperarse*. Fondo Monetario Internacional.
- Hart, M. (2002). *A Trading Nation: Canadian Trade Policy from Colonialism to Globalization*. . Univ of British Columbia.
- Henn, C., & McDonald, B. (Marzo de 2010). *IMF*. Obtenido de Finanzas y Desarrollo: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2010/03/pdf/henn.pdf>
- Hui, L. (21 de Mayo de 2015). *CKGSB Knowledge*. Obtenido de Made in China 2025: Chinese manufacturing to get a makeover: <https://knowledge.ckgsb.edu.cn/2015/05/21/policy-and-law/made-in-china-2025-chinese-manufacturing-to-get-a-makeover/>
- Irwin, D. (2001). *Tariffs and Growth in Late Nineteenth-Century America*. *Economia Mundial*.
- Jeanneney, J. M. (1980). *Un Nuevo Proteccionismo*. Madrid: Blume Ediciones.
- Jordan, T. (2018). *Protectionism complicates monetary policy*. Swiss National Bank.
- Kalmanovitz, S. (2015). *Breve historia Economica de Colombia*. UTADCO.
- Krugman, P. (1993). *The Narrow and Broad Arguments for Free Trade*. American Economic Assosiation.
- Krugman, P. (24 de Junio de 1997). *the accidental theorist*. Obtenido de Slate: <https://slate.com/business/1997/01/the-accidental-theorist.html>
- Krugman, P. (2006). *Economia Internacional 7ma Edicion*. Pearson Addison Wesley.
- Lee, X. E. (2 de septiembre de 2015). *CKGSB KNOWLEDGE*. Obtenido de Made in china 2025: A new era for Chinese Manufacturing: <https://knowledge.ckgsb.edu.cn/2015/09/02/technology/made-in-china-2025-a-new-era-for-chinese-manufacturing/>
- Lejavitzer, M. (1983). *Los efectos del neoproteccionismo en America Latina*. Mexico D.F.: Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.
- Leon, W. R. (2019). *CONSECUENCIAS DE LA GUERRA COMERCIAL INTERNACIONAL SOBRE COLOMBIA*. Unidad de analisis en ciencias economicas.
- List, F. (1841). *List es Das System der Politischen Ökonomie*. Leipzig.
- Long, H. (2018). Remember Bush's 2002 steel tariffs? His chief of staff warns Trump not to do the same. *The Washington Post*.
- Mankiw, G. (07 de Mayo de 2006). *Outsourcing Redux*. Obtenido de Greg Mankiw's Blog: <http://gregmankiw.blogspot.com/2006/05/outsourcing-redux.html>
- Mankiw, G. (24 de Abril de 2015). Economists Actually Agree on This: The Wisdom of Free Trade. *The New York Times*, pág. 4.

- Martinez, O. (2016). *Analisis economico*. Editorial Astra.
- MCIT. (19 de Septiembre de 2013). *ABC del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos*. Obtenido de MINCOMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO:
<http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=637>
- MICT. (2020). *Embajada de Colombia en china: Asuntios economicos*. Obtenido de embajada de Colombia en China: https://china.embajada.gov.co/colombia/asuntos_economicos
- Navarrete, E. (2004). *Libre comercio vs Proteccionismo*. Puebla: Universidad de las Americas Puebla.
- Ng, T., & Chung, K. (2018). *Trade conflict between China and the United States and its impact on Hong Kongs economy*. Legislative Council Secretariat.
- Ocampo, J. A. (23 de Julio de 2019). Una brevísimas historia económica de Colombia. *La republica*.
- OMC. (1994). *WTO*. Obtenido de Subvenciones:
https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm8_s.htm#subsidies
- Pais, E. (07 de Marzo de 2002). La subida de los aranceles al acero en EE UU desata una oleada proteccionista. *Economía El pais*.
- Perez, E. G. (2016). *MPlan Made in China 2025*. ICEX españa Exportacion e Inversiones.
- PricewaterhouseCoopers . (2018). *Bad and easy to lose: The art of trade war*. Worldtrade Management Services.
- Ricardo, D. (1817). *Principios de Politica Economica e impuestos*. Batoche books.
- Rios, X. (2007). *China y sus relaciones con Estados Unidos: ¿competencia o interdependencia?* CEIPAZ.
- Robertson, M. (8 de Mayo de 2015). *WTO Dispute Settlement*. Obtenido de International Centre For Trade and Sustainable Development: <https://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/etiqueta-dolphin-safe-lecciones-de-las-disputas-sobre-at%C3%BAen-la-omc>
- San Martin, D. (2018). *¿Guerra Comercial?: Aspectos Históricos y Rol de la OMC*. Centro UC Estudios Internacionales.
- Sanchez, A. (2018). *Estados Unidos vs China: Guerra comercial*. Consejo nacional de competitividad.
- Sardana, M. (2018). *Causes and Consequences of the Escalating Trade War between the US and China*. ISID Discussion Note .
- Schoen, J., & Pramuk, J. (2019). This timeline shows how the US-China trade war led to the latest round of talks in Beijing. *CNBC*.
- Serrano, M. J. (2018). *Analisis Internacional del Acero Boletin Nro 12*. Comité Colombiano de Productores de Acero.

- Smith, A. (1776). *La riqueza de las naciones*. Londres: william Strahan \$ thomas Cadell.
- The White House. (2017). *Orden Ejecutiva: Buy american and Hire american*. Washington D.C: The White House.
- United Nations. (2020). *LDC Portal*. Obtenido de United Nations: LDC Portal:
<https://www.un.org/ldcportal/change-in-us-list-of-developing-and-least-developed-countries-used-to-determine-standards-for-countervailing-duties/>
- USCB. (2020). *Data: United States Census Bureau*. Obtenido de United States Census Bureau:
<https://data.census.gov/cedsci/?q=exports>
- Whaples, R. (2006). Do economists agree on anything? yes! *Economist's voice*.
- Williamson, J. G. (1990). *The impact of the Corn Laws just prior to repeal"*. *Explorations in Economic History*. Oxford: Elsevier Inc.
- Zhao, C. (2017). *Smoot-Hawley, Trade War and Potential Consequences*. Brandywine Global Investment Management.