

EL COMERCIO INTERNACIONAL DE BIENES: HEGEMONÍA EN DISPUTA

International trade in goods: hegemony in dispute

MSc. Rosibel Hidalgo Gallo

Centro de Investigaciones de Economía Internacional (CIEI)

rosibel@ciei.uh.cu

.....

Recibido: Enero 2019

Aceptado: Febrero 2019

.....

Resumen

En el desempeño del comercio internacional de mercancías se identifican tendencias que pueden ser explicadas a través de cinco componentes esenciales: la dinámica del comercio internacional de bienes y su relación con el Producto Interno Bruto (PIB) mundial; la composición material y evolución de los precios de bienes primarios; la fragmentación del comercio; el componente de innovación tecnológica; y la orientación geográfica de los intercambios. Estas tendencias expresan los efectos de las políticas comerciales de los principales actores a escala mundial, en las que el proteccionismo está generando un alto nivel de preocupación e incertidumbre. La “guerra comercial” desatada por el presidente Donald Trump, responde a la necesidad de la mayor potencia económica de superar los límites que encuentra en el contexto actual. Al mismo tiempo, hay acciones por parte de otros actores que tienden más a la reducción de obstáculos para propiciar las relaciones comerciales.

Palabras clave: Comercio internacional, mercancías, tendencias, políticas comerciales, guerra comercial

Abstract

In the performance of international merchandise trade, trends can be identified that can be explained through five essential components: the dynamics of international trade in goods and their relationship with the global Gross Domestic Product (GDP); the material composition and evolution of the prices

of primary goods; the fragmentation of trade; the technological innovation component; and the geographical orientation of the exchanges. These trends express the effects of the trade policies of the main actors on a world scale, in which protectionism is generating a high level of concern and uncertainty. The "commercial war" unleashed by resident Donald Trump responds to the need for the greatest economic power to overcome the limits it finds in the current context. At the same time, there are actions by other actors that tend more to reduce obstacles to propitiate commercial relations.

Key words: International trade, merchandise, trends, commercial policies, commercial war

Introducción

La identificación de las principales tendencias de los intercambios de mercancías a escala mundial, permite caracterizar y evaluar el comportamiento del comercio internacional contemporáneo. Algunas de las tendencias actuales tienen sus orígenes en procesos iniciados hace algunas décadas, y otras son más recientes; lo que evidencia nuevos rasgos que dan cuenta del dinamismo y la complejidad de las relaciones comerciales internacionales.

Las perspectivas de recuperación del comercio internacional auguran un crecimiento desequilibrado y frágil para los próximos años. Como parte de este contexto adverso, persiste un elevado nivel de incertidumbre en las políticas comerciales. Varios países han adoptado diferentes medidas en este ámbito, reforzando el proteccionismo como respuesta a la crisis económica internacional. Esto ha originado una sucesión de conflictos que responden a tensiones entre fuerzas hegemónicas en el comercio internacional.

1. Tendencias del comercio internacional de bienes

Las tendencias más sobresalientes del comercio internacional de bienes pueden ser agrupadas en cinco rasgos esenciales: 1) Dinámica del comercio internacional de bienes y su relación con el Producto Interno Bruto (PIB) mundial; 2) Composición material y evolución de los precios de bienes primarios; 3) Fragmentación del comercio; 4) Componente de innovación tecnológica; y 5) Orientación geográfica de los intercambios.

Dinámica del comercio internacional de bienes y su relación con el

Producto Interno Bruto (PIB) mundial

Desde la segunda mitad del siglo veinte, el volumen del comercio mundial de mercancías ha crecido, como promedio, entre 1.5 y 2.5 veces más rápido que el PIB mundial. Este comportamiento de la elasticidad del comercio de bienes con respecto al PIB ha variado en años recientes, estando cercano a 1. En el año 2016, por primera vez desde 2001, esta relación descendió hasta 0,8 (OMC, 2017).

Entre los años 2006 y 2016, las exportaciones mundiales de mercancías, medidas en valor, crecieron 32%. Sin embargo, en términos de volumen, el comercio mundial de mercancías en el año 2016 registró la tasa de crecimiento más baja desde la crisis financiera de 2008. Este indicador fue de sólo el 1,3%, la mitad del crecimiento que tuvo en 2015 (2,6%) y muy por debajo de la media anual de crecimiento del 4,7% registrada desde 1980 (OMC, 2017).

El volumen del comercio mundial de bienes alcanzó un crecimiento de 4,7% en el año 2017, relativamente más favorable que en el año anterior (OMC, 2018). Este resultado fue el más sólido desde 2011, impulsado sobre todo por la inversión, el consumo y el alza en precios de productos básicos; aunque también influyó el débil crecimiento de los intercambios mundiales de períodos anteriores, que establecen una base de referencia en niveles bajos.

Para el cierre de 2018, la tasa de crecimiento del volumen del comercio mundial de mercancías se esperaba que fuera del 4,4%, ligeramente inferior al año precedente. Para 2019, el volumen del comercio mundial pudiera alcanzar un 4,0%, siendo algo superior al promedio de 3,0% alcanzado en los años posteriores a la crisis (OMC, 2018), aunque en realidad existe una gran incertidumbre acerca de este indicador.

Además de la contracción en el volumen del comercio mundial de bienes, en 2016 el PIB mundial creció un 2,3%. Esa tasa representó un descenso con respecto al 2,7% alcanzado en 2015 y, además, estuvo por debajo de la media anual del 2,8% registrada desde 1980 (OMC, 2017). La débil expansión del comercio mundial en 2016 fue una expresión de la contracción de la actividad económica global, tanto en países desarrollados como subdesarrollados.

En 2017, el PIB mundial tuvo un ligero incremento con respecto al año anterior, llegando al 3,0%. Las estimaciones para el cierre del 2018, apuntan a un crecimiento del PIB mundial del 3,2%; muy similar al 3,1% esperado para 2019 (OMC, 2018). Por su parte, el FMI proyecta que el crecimiento del PIB global se atenuará en 2019 y 2020, cuando la mayoría de las economías desarrolladas retomarán tasas de crecimiento inferiores a los promedios previos a la crisis (FMI, 2018).

Composición material y evolución de los precios de bienes primarios

En la composición material del comercio internacional de mercancías, la mayor parte corresponde a las manufacturas, que representan el 70% del total (OMC, 2018). En cuanto al dinamismo, las manufacturas y los productos agropecuarios son las categorías que han registrado el mayor crecimiento en términos de valor, siendo 37% y 67%, respectivamente. Las exportaciones de combustibles y productos de las industrias extractivas han sido la única excepción importante, con una disminución del 10% con respecto al nivel alcanzado en 2006, que en gran medida refleja la caída de los precios del petróleo (OMC, 2017).

Los precios de los productos primarios, aunque muestran una tendencia al alza, no superan los niveles del año 2014. Los precios de la energía se duplicaron desde enero de 2016; pero aún rondando los 70 dólares por barril, los precios del petróleo siguen estando por debajo del nivel que prevaleció antes de 2014. En general, los precios de la energía, los alimentos, las materias primas y los metales aumentaron entre un 7% y un 24% (OMC, 2018).

El impacto de los menores precios en los productos básicos varía entre los diferentes países, en dependencia de sus estructuras productivas y del comercio exterior. Los países subdesarrollados altamente dependientes de este tipo de bienes para sus exportaciones han sido los más afectados. El deterioro en los términos del intercambio¹, se traduce en una limitación de su capacidad de compra de bienes y servicios procedentes de otras naciones. En esta situación se encuentran la mayoría de las economías de América Latina, África, la Comunidad de Estados Independientes (CEI) y Asia occidental.

Fragmentación del comercio

El proceso de segmentación de la producción a escala global ha tenido un fuerte impacto en la dinámica y orientación de los flujos de comercio internacional. El comercio se ha vuelto más complejo, por su interrelación con los flujos de inversión, de información y el movimiento de personas. Los vínculos directos e indirectos entre estos componentes se evidencian en el funcionamiento de las Cadenas Globales de Valor (CGV), que abarcan las redes mundiales de producción y suministros.

Las empresas que intervienen en esta forma de organización de la producción de manera fragmentada, ubican las distintas fases del proceso productivo en espacios geográficos diferentes, buscando los mayores niveles de rentabilidad

¹ Los términos del intercambio consisten en la relación entre los precios de las exportaciones y los precios de las importaciones que realiza un país. El mismo determina básicamente el poder de compra de las exportaciones.

en cada eslabón de la cadena. Las CGV se han favorecido con el desarrollo de la innovación y las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones.

Como parte de este proceso de fragmentación del comercio internacional, se acentúa la importancia del comercio intrafirma², intrasectorial³ y el comercio de bienes intermedios. El comercio intrafirma tiene un peso notable en el comercio mundial. Se estima que el comercio intrafirma representa alrededor de dos tercios del comercio mundial (OMC, 2009). En cuanto a su composición, la mayor parte de estos intercambios se concentran en productos como: maquinarias, equipos de transporte, productos químicos, electrónicos e informáticos.

La ampliación del comercio intrafirma responde, en gran medida, a las decisiones de empresas transnacionales sobre la localización de sus actividades en diferentes países (en busca de menores costos de la fuerza de trabajo, incentivos fiscales, abundancia y cercanía de materias primas, nuevos mercados, entre otros factores), el desarrollo de las telecomunicaciones y la expansión de la inversión extranjera directa.

Una parte del comercio intrafirma también es intrasectorial, por lo que se ha incrementado la importancia relativa de este último en el comercio internacional. Desde la década de los noventa del siglo veinte y hasta la actualidad, el comercio intrasectorial representa entre el 60 y el 70% del comercio exterior de los países desarrollados (OMC, 2008).

Las pautas recientes del comercio internacional son reflejo de cambios estructurales profundos que se han producido en la economía mundial. Un factor importante que ha influido de manera sustancial en los últimos veinte años, tiene que ver con las cadenas globales de valor. La estructura de producción tradicional, en la que bienes, servicios, personas, tecnología y capital permanecían dentro de las fronteras nacionales, se internacionalizó a fin de aprovechar ventajas comparativas, menores costos de producción y economías de escala. Las innovaciones tecnológicas y unas políticas comerciales más abiertas propiciaron la reducción de los costos de las transacciones transfronterizas.

Sin embargo, la internacionalización de los procesos de producción muestra en la actualidad una expansión moderada. Los beneficios de las innovaciones en tecnologías de la información y las comunicaciones están teniendo el mismo

² El comercio intrafirma consiste en los intercambios de bienes y servicios que se realizan entre las filiales de una empresa o entre estas y la casa matriz.

³ El comercio intrasectorial se refiere a las exportaciones e importaciones de mercancías que provienen del mismo sector o rama industrial. En la literatura especializada también se hace referencia a este tipo de intercambios denominándolo "comercio intraindustrial".

efecto. A su vez, la liberalización del comercio no ha progresado lo suficiente para ofrecer nuevos incentivos a una mayor deslocalización de las empresas. En algunos casos, las cadenas globales de valor se aproximan al límite de sus posibilidades y están reconsiderando sus estrategias de localización (Hidalgo, 2018).

Una manifestación de este fenómeno es la reducción de la proporción de importaciones de bienes intermedios en comparación con las exportaciones de manufacturas. El peso de los bienes intermedios se incrementó durante la mayor parte del período comprendido entre 2000 y 2008. En cambio, el componente importado de las exportaciones comenzó a descender a partir de 2008. Para los países subdesarrollados, el contenido importado por unidad de exportación de bienes manufacturados aumentó casi en un 40% entre 2000 y 2008. Sin embargo, en el año 2015 regresó a niveles inferiores, algo similar a lo sucedido en países desarrollados. (UNCTAD, 2017).

La participación por países en el comercio de bienes intermedios está muy concentrada. La Unión Europea, China y los Estados Unidos representan el 57% de las exportaciones y el 56% de las importaciones de ese tipo de productos. Los países de la Unión Europea ocupan el primer lugar, seguidos de los Estados Unidos (OMC, 2017). China, que en 2005 ocupaba el cuarto puesto como exportador de bienes intermedios y el tercero como importador, diez años después logró ubicarse en el segundo lugar en cada caso.

Aunque la supremacía en el comercio mundial esté concentrada en pocos actores, prevalece la competencia en diversos niveles, con alto grado de especialización en los eslabones que forman parte de las CGV. Tomando como ejemplo los productos de las industrias automotriz y electrónica, un gran volumen de bienes intermedios cruzan varias veces las fronteras de los países que participan en la red de producción. Uno de los actores protagónicos que intervienen, como los Estados Unidos, depende de otros países – principalmente Alemania, Japón y China–, para la producción de manufacturas. Además, en esos países se ubican filiales de empresas estadounidenses que intervienen en los procesos de producción y comercialización.

Componente de innovación tecnológica

En el comercio internacional de mercancías ha adquirido notable importancia la innovación tecnológica. Un ejemplo es la utilización creciente del comercio electrónico, posibilitando la comercialización a partir de internet, dispositivos electrónicos y plataformas digitales. Actualmente, el 12% del comercio internacional de bienes se realiza por la vía del comercio electrónico (OMC, 2015).

Igualmente, se ha desarrollado la “fabricación aditiva” (*additive manufacturing*). Esta denominación se refiere al empleo de impresoras y máquinas 3D para producir bienes intermedios más complejos. Como resultado, se obtiene una reducción significativa del tiempo y el costo en los procesos de diseño y producción de este tipo de bienes. Varias industrias – transporte, maquinarias, equipos médicos y de biotecnología – se benefician con esta modalidad para la fabricación de bienes intermedios de mayor calidad.

Al mismo tiempo, la fabricación aditiva está motivando procesos de “reshoring” hacia economías desarrolladas, lo que representa un giro en la manera de operar las CGV. Esto consiste en que las partes de la cadena que se dedicaban a actividades de ensamblaje y otras, que anteriormente no tenían alto componente de innovación, están cambiando su localización geográfica. Se trasladan hacia países (generalmente desarrollados), donde se concentra la tecnología más avanzada, que hace posible su aplicación con menores costos y alta eficiencia. Aunque se trata de un proceso incipiente, podría implicar futuros cambios en el proceso de fragmentación de la producción.

La economía digital se está convirtiendo en una parte cada vez más importante de la economía mundial. No se limita al sector de la tecnología y las empresas digitales, sino que las cadenas de suministro están cada vez más digitalizadas. Se están produciendo cambios relevantes en la forma en que las empresas realizan actividades de producción y comercialización.

Una proporción significativa de los beneficios económicos se obtiene de los sectores intensivos en conocimiento, entre los que se encuentra la economía digital. Los sectores como la industria farmacéutica, biotecnología, equipos médicos y robots industriales llevan la delantera en la digitalización. Grandes empresas, la mayoría estadounidenses, controlan la economía digital en la actualidad (Morales y Rivera, 2018).

Orientación geográfica de los intercambios

El comercio internacional sigue estando muy concentrado en cuanto a la orientación geográfica. Los 10 países con mayor peso en el comercio de mercancías representan más de la mitad del comercio mundial. Los Estados Unidos, Alemania y Japón son las tres economías desarrolladas que abarcan el 21% de las exportaciones mundiales de bienes y el 24% de las importaciones. Sin embargo, es significativa la posición de China, que ocupa el primer puesto en las exportaciones de bienes; lugar que mantienen los Estados Unidos en el caso de las importaciones (OMC, 2018).

Aun cuando las economías desarrolladas tienen mayor peso relativo en las corrientes comerciales, aumenta la participación de los países subdesarrollados. La parte correspondiente a este grupo de países en el

comercio mundial de mercancías alcanza un 41%. Los intercambios comerciales entre economías subdesarrolladas (comercio sur-sur) han seguido creciendo y representan más de la mitad de las exportaciones de este grupo de países (OMC, 2017).

Entre países desarrollados y subdesarrollados se mantiene un crecimiento a dos velocidades en cuanto al volumen del comercio de mercancías. En el caso de los desarrollados, el aumento fue del 3,5% en 2017; superado por el 5,7% que alcanzaron los subdesarrollados. Para 2018 se espera un comportamiento similar. Las economías subdesarrolladas tendrán un mayor crecimiento tanto de las exportaciones (5,4%) como de las importaciones (4,8%). En los países desarrollados se espera también un crecimiento en ambos indicadores, aunque con valores relativamente menores: 3,8% para las exportaciones y 4,1% para las importaciones (OMC, 2018).

Desde el punto de vista regional, Asia, América del Norte y Europa son las que muestran mayores ritmos de expansión en las exportaciones e importaciones de mercancías. Es relevante el desempeño de la región asiática, que tuvo el más rápido crecimiento en volumen del comercio, tanto en las exportaciones (6,7%) como en las importaciones (9,6%), en el año 2017(OMC, 2018).

En la actualidad, el centro de gravedad del comercio internacional se está trasladando del Atlántico al Pacífico a gran velocidad. Parte de la recuperación del comercio mundial de mercancías registrada en 2017, tanto en las exportaciones como en las importaciones, se debió a los resultados positivos de países asiáticos. Como región, contribuyó en 2,3 puntos porcentuales al 4,5% de crecimiento mundial de las exportaciones, lo que representa el 51% del aumento total. Asimismo, su aporte de 2,9 puntos porcentuales al 4,8% de crecimiento de las importaciones mundiales, representó el 60% del aumento total (OMC, 2018). La creciente relevancia de China se resume en el fenómeno de la “desoccidentalización de la economía internacional”, con una marcada dimensión comercial.

2. Políticas comerciales y tensiones proteccionistas

Las tendencias del comercio internacional reflejan los caminos seguidos por las políticas comerciales de los principales actores. Las medidas aplicadas, tanto arancelarias como no arancelarias, tienen una incidencia notable en el desempeño de los intercambios de mercancías. En el ámbito de las políticas comerciales, existen riesgos que podrían atentar contra las proyecciones sobre el desempeño del PIB y el comercio mundiales en los próximos años.

En el caso de las medidas no arancelarias, continúan ejerciendo un papel destacado en las políticas comerciales. El comercio internacional está cada vez más regulado por una amplia gama de medidas no arancelarias, principalmente

normas sanitarias y fitosanitarias y obstáculos técnicos al comercio. Aún cuando el uso de estas medidas se ha ampliado más que los aranceles, estos últimos siguen siendo un instrumento de peso en las negociaciones comerciales.

Los Acuerdos Comerciales Preferenciales, que abarcan los bilaterales, regionales, interregionales y multilaterales, han formado parte del comercio internacional desde el surgimiento del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), en 1947. Con el transcurso de los años y los cambios acontecidos en el comercio internacional, los contenidos de estos acuerdos han variado.

En el último decenio han surgido acuerdos comerciales que van más allá de las concesiones arancelarias recíprocas. Son los denominados “mega-acuerdos” o “acuerdos comerciales profundos”. Desde 2015, casi la mitad del comercio mundial se ha efectuado en el marco de sistemas de aranceles preferenciales, a la vez que una tercera parte se rige por reglas y normas que no se limitan a concesiones arancelarias. El comercio que tiene lugar amparado en acuerdos comerciales profundos ha mostrado mejor desempeño durante los últimos años; mientras que el comercio en el marco de acuerdos comerciales tradicionales ha quedado estancado desde 2012. (UNCTAD 2017).

Varios hechos ilustran la actual incertidumbre en el contexto de las políticas comerciales. Se destaca el proceso iniciado por el Reino Unido para retirarse de la Unión Europea (Brexit) y, en los Estados Unidos, la política proteccionista que lleva adelante el presidente Donald Trump. Éste ha demostrado que las negociaciones de tipo bilaterales le son más atractivas que las plurilaterales y multilaterales, por la posibilidad que le brinda de imponer condiciones, dado su fuerte poder de negociación. Su estrategia, desde el punto de vista comercial, se basa en minimizar o anular las ventajas que puedan obtener competidores de los Estados Unidos con los Acuerdos en vigor o en negociación.

Esto último se manifiesta en las posiciones adoptadas en relación con varios acuerdos comerciales. Entre los más significativos está la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA por sus siglas en inglés; TLCAN, en español)⁴, actualmente renombrado como Acuerdo Estados Unidos-México-Canadá (USMCA, por sus siglas en inglés; T-MEC, en español)⁵; la retirada del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica

⁴ El 18 de mayo de 2017, el Gobierno de los ESTADOS UNIDOS notificó al Congreso de su país la intención de iniciar negociaciones con Canadá y México para modernizar el TLCAN, en vigor desde 1994.

⁵ El 30 de noviembre de 2018, en el marco de la Cumbre de Líderes del G20, Canadá, México y Estados Unidos firmaron el nuevo Tratado (T-MEC). El acuerdo tendrá una duración de 16 años, pero será sometido a revisión cada seis años.

(TPP)⁶, y la suspensión de las negociaciones del Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversiones (TTIP)⁷.

Como contrapartida, se dan otros hechos que tienden más a la reducción de obstáculos para acercar economías, con énfasis en las relaciones comerciales. Por ejemplo, los 11 países que se mantuvieron en el TPP⁸, decidieron avanzar con las negociaciones y cambiarle el nombre por el de Acuerdo Integral y Progresivo de Asociación Transpacífico (CPTPP), suscrito el 8 de marzo de 2018. Igualmente, en Asia se negocia la Asociación Económica Integral Regional (RCEP) entre 16 países, entre los que se incluyen Japón, China e India, las tres economías de mayor influencia en la región. La Unión Europea también busca acercamiento por la vía de acuerdos comerciales, como los negociados con Japón, Canadá y con los cuatro países fundadores del Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay).

No obstante, en las relaciones comerciales internacionales se percibe un ambiente donde el proteccionismo gana terreno. El aumento de las tensiones entre los Estados Unidos y China, las dos principales economías a nivel mundial, tienen raíces en la profunda crisis que atraviesa el sistema capitalista. La llamada “guerra comercial” desatada por el presidente Donald Trump, responde a la necesidad de la mayor potencia económica de superar los límites que encuentra en el contexto actual. Estados Unidos ha perdido liderazgo en el comercio internacional y se propone recuperarlo; pero en un momento marcado por la alta vulnerabilidad y el protagonismo creciente de la economía china, que representa un importante desafío.

La denominación de “guerra comercial” hace referencia a la decisión unilateral de un país de restringir sus importaciones, acompañada de medidas similares de los países exportadores afectados. Se genera una espiral de restricciones arancelarias en expansión, con impactos negativos en la economía internacional, no sólo para las partes directamente implicadas. Las tensiones recientes, aunque han tenido la esfera comercial como detonante y centro de los mayores conflictos, trascienden lo descrito como “guerra comercial”. Se trata de una pugna entre potencias económicas que se disputan espacios hegemónicos.

Las presiones ejercidas a partir de los cambios en la política comercial de los Estados Unidos, se expresan en nuevas medidas restrictivas que generan respuestas similares sucesivas difíciles de controlar. La imposición de

⁶ El 4 de febrero de 2016 fue suscrito el TPP, pero el gobierno de los ESTADOS UNIDOS decidió retirarse de las negociaciones en 2017.

⁷ Las negociaciones fueron suspendidas por no lograrse el consenso entre las partes (Estados Unidos y la Unión Europea).

⁸ Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam.

aranceles a las importaciones de acero (25%) y aluminio (10%) por parte de los Estados Unidos— anunciadas por el presidente de ese país desde febrero de 2018—, estuvo dirigida especialmente hacia China. La economía asiática posee más de la mitad de la producción mundial de acero y aluminio, desplazando a los Estados Unidos al cuarto lugar en el caso del acero y al noveno en cuanto al aluminio (Molinero, 2018).

Los argumentos utilizados por parte del mandatario estadounidense para pretender justificar la aplicación de las medidas mencionadas, han sido las recurrentes y ambiguas razones de seguridad nacional. Este es un aspecto que la OMC reconoce en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), específicamente en el artículo XXI (OMC, 2003); pero sólo para situaciones excepcionales, de modo que no se corresponde con las condiciones reales.

Las restricciones derivadas de las medidas de política comercial recaen sobre otras países, además de China. Esas medidas han generado reacciones similares por parte de otros exportadores afectados. Tal es el caso de la aprobación, por parte de la Comisión Europea, de aranceles adicionales a productos estadounidense, en respuesta a la decisión del gobierno estadounidense de gravar las importaciones de aluminio y acero procedentes de la Unión Europea. El grupo de economías europeas es partidario del espacio multilateral para las negociaciones comerciales, posición contraria a la que defienden los Estados Unidos.

En el mes de agosto de 2018, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos anunció que incrementarían al 25% los aranceles a un total de 1102 líneas arancelarias. Estas abarcan productos de sectores industriales que contribuyen o se benefician de la política industrial china conocida como "Made in China 2025"⁹, que incluye industrias como la aeroespacial, tecnología de la información y las comunicaciones (TIC's), robótica, maquinaria industrial, nuevos materiales y automóviles. Esa decisión añadió 16 mil millones de dólares a los 34 mil millones ya afectados. Con la nueva medida, el volumen sancionado se elevó a 50 mil millones de dólares de importaciones de los Estados Unidos procedentes de China (INAI, 2018).

Los fundamentos económicos de las medida de política comercial llevadas adelante por el gobierno de los Estados Unidos son discutibles y los efectos, inciertos. Por un lado, podrían beneficiar a los productores nacionales; y por

⁹ La estrategia "Hecho en China 2025", constituye una hoja de ruta emitida por el Consejo de Estado en 2015, dirigida a optimizar la producción industrial de manufacturas de alta tecnología en China. Se propone, entre otros aspectos, alcanzar un progreso estable en la capacidad industrial, la innovación y la calidad de los productos y las marcas.

otro, perjudicarían a los consumidores y a las empresas que utilizan insumos importados, como aluminio y acero, por tener que pagar mayores precios.

La controversia comercial que se ha desatado, causaría pérdidas en el comercio internacional equivalentes a las registradas desde los inicios de la crisis económica internacional de 2008-2009. Una escalada de tarifas arancelarias se traduciría en una reducción de aproximadamente del 9% en los flujos comerciales (Banco Mundial, 2018). Esta cifra podría ser superior si se consideran, además, los posibles efectos derivados de la aplicación de barreras no arancelarias más severas.

Asimismo, podría afectar de manera progresiva los intercambios comerciales a escala mundial, en especial el funcionamiento de las cadenas globales de valor. Considerando la complejidad de estas cadenas, donde circulan múltiples insumos importados para la elaboración de un producto final, es más probable que los aranceles destruyan empleos, por la pérdida de competitividad (al aumentar los precios de los bienes finales producidos en los Estados Unidos) de las industrias que importan acero y el aluminio.

La disputa comercial entre China y los Estados Unidos no tiene como centro únicamente las medidas restrictivas del comercio, sino también al saldo de la balanza comercial. El déficit sostenido es motivo de gran preocupación para el gobierno de los Estados Unidos. Por ejemplo, en el caso del intercambio comercial bilateral con China, el déficit se ha incrementado de manera sostenida. En 2017 ascendió a 375.200 millones de dólares, monto que equivale al 66% del déficit comercial total de la economía estadounidense (Molinero, 2018). En este contexto, el presidente Trump se propone evitar un retroceso en la relación de poder con el país asiático. La intención apunta a reafirmar la posición de los Estados Unidos como potencia hegemónica, anunciado desde que inició su mandato con el *America First*.

Los Estados Unidos se mantienen aún como potencia económica dominante, que se expresa en un elevado desarrollo industrial, científico y tecnológico. Sin embargo, mantener esta posición implica enfrentar nuevos desafíos. De manera que lo más sobresaliente en el debate actual sobre la controversia comercial Estados Unidos-China es la relevancia creciente de la economía Asiática, más que la pérdida de protagonismo de los Estados Unidos.

Consideraciones finales:

La menor sensibilidad del comercio de bienes al PIB mundial; la fragmentación del comercio; el mayor componente de innovación tecnológica, la composición material concentrada; la inestabilidad en precios de bienes primarios; y la polarización de la orientación geográfica, describen las principales tendencias del comercio internacional en la actualidad.

Desde los años posteriores al estallido de la crisis económica internacional de 2008, el mundo enfrenta un periodo prolongado de bajo crecimiento del PIB y el comercio mundiales. Este escenario ha exacerbado la competencia entre las principales potencias económicas, que han reaccionado con posturas ofensivas y defensivas, desatando una situación descrita como “guerra comercial”.

En las políticas comerciales ha ocurrido un perceptible incremento de las tensiones proteccionistas, que se agregan al auge en la utilización de medidas no arancelarias, la proliferación de acuerdos comerciales preferenciales y una revisión de los principios y prácticas de la política comercial de los Estados Unidos, generando medidas de respuesta por parte de los exportadores afectados.

Estados Unidos, como potencia económica dominante, ha perdido espacios de protagonismo. Otros actores emergen como potencias que ganan terreno e imponen nuevos desafíos. En el debate sobre la controversia comercial Estados Unidos-China, el ascenso de la economía asiática tiene una especial significación, incluso mayor que la reducción del protagonismo estadounidense.

Las medidas restrictivas del comercio han tenido una ola expansiva, con múltiples impactos para la economía internacional, no sólo para las partes directamente implicadas. Aunque la esfera comercial ha sido el detonante y centro de los mayores conflictos, la actual situación trasciende lo descrito como “guerra comercial”. Se trata de una pugna entre potencias económicas que se disputan espacios hegemónicos.

Referencias bibliográficas:

- Banco Mundial (2018). *Perspectivas Económicas Globales*. Junio. En: http://www.rtve.es/contenidos/documentos/Banco_Mundial_junio2018.pdf
- FMI (2018). *World Economic Outlook*. Cyclical Upswing, Structural Change”. En: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/0/20/3world-economic-outlook-april-2018>
- Hidalgo, Rosibel (2018). Tendencias del comercio internacional de bienes, políticas comerciales y negociaciones multilaterales. *Revista Economía y Desarrollo*. ISSN: 0252-8584. VOL. 159. No.1. Enero-junio.
- INAI (2018). *El arte de la guerra comercial. Implicaciones para la agroindustria argentina*. Instituto para las Negociaciones Agrícolas Internacionales. En: <http://www.inai.org.ar/archivos/notas/EI%20Arte%20de%20la%20Guerra%20Comercial%2011jul18.pdf>
- Molinero, Jorge (2018). *Estados Unidos y China: ¿Guerra comercial o disputa de hegemonía?* En: <http://www.iade.org.ar/noticias/estados-unidos-y-china-guerra-comercial-o-disputa-de-hegemonia>

- Morales, Eliezer y Rivera, M. A. (2018). El ganador se lleva todo. Trump, la guerra comercial y el espejismo del superávit comercial mexicano. *Economía Informa*. Mayo-junio. En: <http://www.economia.unam.mx/assets/pdfs/econinfo/410/02MoralesRivera.pdf>
- OMC (2003). Los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Secretaría de la OMC. IV-2003.
- OMC (2008). *International Trade Statistics*. Secretaría de la OMC. En: https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/wts2008_s.pdf
- OMC (2009). *Estadísticas del comercio internacional*. Secretaría de la OMC. En: https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/wts2009_s.pdf
- OMC (2017). *Examen estadístico del comercio mundial*. Secretaría de la OMC. En: https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/wts2017_s.pdf
- OMC (2018). Estadísticas y perspectivas comerciales. *Press 820*. En https://www.wto.org/spanish/news_s/pres18_s/pr820_s.htm
- UNCTAD (2017). *Evolución del sistema internacional de comercio y sus tendencias desde una perspectiva de desarrollo*. TD/B/64/5. En: http://unctad.org/meetings/es/SessionalDocuments/tdb64d5_es.pdf
- WEF (2018). Future of Consumption in Fast-Growth Consumer Markets: China. *Insight Report*. En: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Consumption_in_Fast_Growth_Consumer_Markets_China.pdf