



Economía y geopolítica en América Latina: la urgencia de estrechar vínculos con la Unión Europea

Oswaldo Rosales

Analista y consultor en economía internacional, comercio exterior
y negociaciones comerciales
osvaldorosales21[@]gmail.com

Resumen

Este documento revisa las principales tendencias en el escenario económico internacional, y discute la orientación de la política comercial de Donald Trump y su impacto en el deterioro del multilateralismo comercial. Asimismo, examina las variables involucradas en el conflicto comercial y tecnológico entre EE.UU. y China, y las proyecciones a medio plazo en esta pugna. En ese escenario, el texto postula la importancia de un mayor acercamiento entre la Unión Europea (UE) y América Latina para afrontar en conjunto tales desafíos. En ese plano, se subraya la relevancia del Acuerdo UE-Mercosur.

Palabras clave

Proteccionismo; multilateralismo; crisis de la OMC; guerra comercial-tecnológica; integración regional; cooperación UE-América Latina.

Abstract

The article reviews the main trends in the international economic scenario. It discusses the orientation of Trump's trade policy and its impact on the deterioration of trade multilateralism. The variables involved in the US-China trade and technological conflict and medium-term projections in this conflict are then examined. In this scenario, the relevance of greater rapprochement between the European Union (EU) and Latin America to address these challenges together is postulated. At this level, the relevance of the EU-Mercosur Agreement is underlined.

Keywords

Protectionism, multilateralism, WTO's crisis; trade and technological war; regional integration; EU-Latin America cooperation.

Oswaldo Rosales

Economista chileno. Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Chile y Magister en Economía por la misma universidad. Fue director de la División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) entre 2005 y 2015. Entre 2000 y 2004 fue director general de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, donde fue jefe negociador del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y del Pilar Comercial en el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea.

1. Introducción

Así como en la obra de Pirandello seis personajes andaban en busca de un autor, hoy América Latina busca desesperadamente líderes. El momento es acuciante: crisis del multilateralismo, crece el proteccionismo, la Organización Mundial del Comercio (OMC) amenazada de muerte o de irrelevancia por las acciones de EE.UU.; guerra comercial que afecta drásticamente a la evolución del comercio mundial; guerra tecnológica por las redes 5G que amenaza con una nueva guerra fría; la ONU en su peor crisis financiera; la Unión Europea (UE) tensionada por el *brexit*, el trato a los migrantes y el crecimiento de la ultraderecha y, por cierto, EE.UU. en plena crisis institucional y con una agenda que subordina los temas internacionales a la reelección de Donald Trump: EE.UU. ha abandonado el Acuerdo de París, niega el cambio climático, rompe acuerdos con la UE en lo referente a Irán, y presiona a varios de sus principales socios (Canadá, México y Corea del Sur) a renegociaciones forzadas y abusivas de sus acuerdos de libre comercio. La lógica de Trump apunta a que las relaciones comerciales se definan en función de la fuerza y no de reglas consensuadas; que las inversiones, particularmente en alta tecnología, pasen por el escáner de “la seguridad”, definida de acuerdo a los criterios de Washington.

La región no debería permitir que la guerra fría del siglo XXI llegue a su zona. Por eso son más urgentes que nunca la integración regional y la cooperación que permitan establecer voces unificadas en los principales temas de la agenda internacional. No puede ser que América Latina no tenga nada que decir en estos temas. América Latina debe acercarse más a la UE, el actor global más comprometido con el multilateralismo. La UE necesita acompañamiento en esta pugna a dos bandas, con EE.UU. por un lado y China por otro. Un vínculo más estrecho de la UE con América Latina y con socios como Canadá, Nueva Zelanda y Japón se hace indispensable para defender y remozar el sistema multilateral de comercio. Por cierto, el principal eslabón de partida aquí es la aprobación del Acuerdo UE-Mercosur. España y la UE necesitan a una región más activa en la agenda global. Argentina y México podrían reforzar su coordinación y presencia en materia internacional, a partir de su presencia en el G20.

América Latina necesita equilibrar sus intereses y no alinearse en la pugna de EE.UU. y China por la hegemonía global. Una mayor convergencia entre la Alianza del Pacífico y Mercosur es la única opción hoy disponible para gestar algunos acuerdos mínimos en asuntos como: i) la renovación y defensa del multilateralismo; ii) el diálogo más equilibrado con China en torno a inversión y cooperación; iii) el diálogo también más equilibrado y fecundo con la UE en los diversos temas de la agenda global, y iv) las iniciativas prácticas para promover la convergencia de la Alianza del Pacífico y Mercosur. Seguro que hay suficientes expertos latinoamericanos y europeos disponibles para colaborar en estas iniciativas. Coordinarlos en una red de diálogo y propuestas podría ser un punto de partida.

2. El escenario internacional

La economía mundial está afrontando un proceso masivo de desaceleración económica, básicamente como resultado de la guerra comercial de Trump contra China y otros socios comerciales. El Fondo Monetario Internacional (FMI) estimó el crecimiento mundial para 2019 en el 3%, el menor valor en décadas, exceptuando los años de recesión mundial (2001 y 2009). 2019 se ha descrito como un año de “desaceleración sincronizada” que afectaría al 90% de los países, y se proyecta un 2020 “de recuperación precaria y no generalizada”. La explicación radica en el incremento de las barreras comerciales, la incertidumbre en torno a la política comercial de los grandes actores del comercio mundial, así como a las tensiones geopolíticas. Todo ello está debilitando severamente la actividad manufacturera y el ritmo del comercio internacional. La incertidumbre sobre las políticas comerciales, a la vez, influye en el clima de las inversiones, frenando la demanda por bienes de capital y afectando al dinamismo de las cadenas globales de suministro (FMI, 2019).

En 2019 y 2020, EE.UU. crecería en torno al 2%, lejos del 4% que ofreció Trump en su campaña, la UE apenas ha crecido un 1,2% en 2019 y Alemania intenta escapar de la recesión. En el segundo semestre de 2019, EE.UU. registró recesión en su sector manufacturero, y la guerra comercial de Trump ha llevado a que el comercio mundial de bienes crezca apenas un 1,2% en 2019 y se prevé que lo haga en un 2,7% en 2020 (en la medida en que amainen las controversias comerciales). Estos valores no tienen precedentes, salvo en periodos de recesión internacional. A título de ejemplo, el comercio internacional de bienes creció un 7% anual entre 1997 y 2006, y un 5% anual entre 2001 y 2010. El Reino Unido se encamina a un *brexit* duro y enredado, que afectará a sus proyecciones de crecimiento y a las de la UE. Japón y Corea del Sur están enfrascados en una controversia comercial-tecnológica que replica argumentos y métodos de Trump.

El debate económico en EE.UU. alerta sobre una creciente probabilidad de recesión en 2020, pues Trump presiona a la Reserva Federal con nuevas rebajas en la tasa de interés para hacer frente al debilitamiento de la inversión y de las exportaciones estadounidenses.

El año 2018, fecha de inicio de la guerra comercial, representó el fin de la ilusión de “atraer a China al mundo occidental”. Cuando el país asiático entró en la OMC en 2001, se habló de “disciplinar a China”, como dijo Robert Zoellick, convencidos de que, más temprano que tarde, esta se amoldaría a los patrones occidentales de la economía de mercado y la democracia liberal. Eran los años de la caída del Muro de Berlín, la desaparición del bloque soviético y la euforia con “el fin de la historia”, en expresión de Francis Fukuyama. Ya en 2018, China era la economía más grande del mundo medida en paridad del poder adquisitivo (PPA), la primera potencia manufacturera, el principal exportador de bienes, el principal acreedor de EE.UU. y encabezaba la lucha por las redes 5G, compitiendo muy de cerca con EE.UU. en patentes, innovación y nuevas tecnologías.

En ese marco, Trump lanzó su guerra comercial, y luego tecnológica y hegemónica. Es por eso también que empezó a bombardear el multilateralismo, cuestionando a la ONU, abandonando el Acuerdo de París, negando el cambio climático, saliéndose del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP, por sus siglas en inglés) y cercando a la OMC. EE.UU. ha boicoteado la nominación de jueces para el Órgano de Apelación de la OMC, inutilizándolo desde finales de diciembre de 2019. Esto significará una ventana abierta para el proteccionismo y una amenaza de muerte para la propia OMC, por de pronto ya bloqueada en la posibilidad de conseguir acuerdos comerciales. Bloqueada su función de arbitraje en las controversias comerciales, el espacio quedará abierto para que el unilateralismo predomine en las relaciones comerciales. Esto podría suponer un retroceso de décadas. Esta es la verdadera agenda que debería haberse debatido en 2019 en el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés): cómo

evitar la guerra comercial, y cómo preservar y renovar el multilateralismo comercial, además de cómo reformar y modernizar la OMC, adecuándola a los desafíos del siglo XXI.

La aguda crisis social y política en Chile impidió la realización de la Cumbre APEC en Santiago. Sin embargo, aun cuando se hubiese concretado, la agenda propuesta omitía los temas clave. El gobierno chileno había optado por una agenda que, como el avestruz, esconde la cabeza en la arena para negar el conflicto. En plena guerra comercial y crisis del multilateralismo, el gobierno proponía dialogar sobre economía digital y servicios, conectividad, mujer y desarrollo económico, apoyo a las pymes y protección al consumidor. Todos ellos son temas importantes, pero obviamente subordinados a la necesidad de recuperar e impulsar el comercio con reglas consensuadas y no sometido a la lógica del más fuerte.

En cualquier caso, Chile perdió una oportunidad histórica para incidir en un tema crucial en las perspectivas de la economía mundial, liderando este proceso, a partir de la presencia en la Alianza del Pacífico de más de una cincuentena de observadores, incluidos los Estados miembros de la UE. De haber contado con esta visión estratégica, podría haber contribuido a sembrar una semilla adicional de convergencia entre la Alianza del Pacífico y Mercosur, y de ambos con la UE, incorporando a la región a ese debate multilateral impostergable. Es lamentable que se hayan desechado políticas más inteligentes y de proyección estratégica como la defensa del multilateralismo. Chile y la región perdieron una buena oportunidad para construir posiciones unificadas en torno a la defensa y renovación del multilateralismo comercial.

3. El conflicto EE.UU.-China: economía, comercio y hegemonía tecnológica

Se suele enmarcar el conflicto EE.UU.-China en el concepto de *guerra comercial*. En rigor, las diferencias entre ambas potencias trascienden de lejos los temas comerciales y económicos, y se insertan en una disputa de hegemonías por el control de las tecnologías del siglo XXI. Este control conduce rápido a las dimensiones militares y de seguridad, que no serán abordadas en este artículo por exceder mis competencias. Lo importante a retener es que más que guerra comercial, en rigor, se trataría de una guerra tecnológica y es en ese contexto donde corresponde analizar los temas de economía y comercio.

3.1. La economía política de Trump

Con Trump, la política comercial estadounidense ha adoptado un sello mercantilista, asociando el superávit comercial con poderío económico, al estilo de los mercantilistas del siglo XVI que tanto criticó Adam Smith. Para Smith, estos no entendieron las ventajas de la especialización comercial, de la división del trabajo y de las ventajas comparativas. La política comercial de Trump no puede catalogarse solo de “proteccionista” —que lo es—, sino más bien de un unilateralismo hegemónico que, aprovechando la fuerza de su mercado, busca construir relaciones estrictamente bilaterales con sus socios, vulnerando así los principios básicos de la OMC, tales como nación más favorecida y trato nacional. Un icono de esta práctica multilateral es el bloqueo al funcionamiento del principal órgano de controversias de la OMC, su Órgano de Apelación, el cual a mediados de diciembre de 2019 dejó de operar por no contar con el número mínimo de miembros previsto en su normativa¹. Con ello, Trump está legitimando el proteccionismo, erosionando el multilateralismo y deslegitimando la institucionalidad liberal de la segunda posguerra, construida justamente bajo la égida de EE.UU.

¹ Durante dos años EE.UU. bloqueó sistemáticamente la nominación de estos árbitros, una vez que se cumplía su plazo en tal categoría, con lo que redujo gradualmente su número de integrantes. El 11 de diciembre de 2019 este órgano dejó de funcionar, al no contar con el quórum mínimo de tres integrantes. Se trata de una severa amenaza al comercio multilateral y un incentivo al proteccionismo, una vez que no estará vigente el máximo órgano de solución de controversias de la OMC.

El argumento inicial y el que más promueve Trump es el abultado déficit comercial que EE.UU. mantiene con China. En cursos introductorios de economía, se enseña que el desequilibrio externo es un asunto macroeconómico y no un tema de política comercial. Si al saldo comercial en bienes sumamos el saldo del comercio en servicios factoriales y no factoriales, llegamos al saldo en cuenta corriente. En el caso de EE.UU., su déficit en cuenta corriente (DCC) alcanzó un 2,4% del PIB en 2017 y un 2,6% en 2018. El DCC, por definición contable, mide la relación entre gasto e ingreso del país: cuando el gasto supera al ingreso, ello refleja que la inversión supera al ahorro, es decir, el ahorro interno no alcanza a financiar la inversión realizada y la brecha se cierra con ahorro externo, lo cual recibe el nombre de déficit en cuenta corriente².

Las variables aquí involucradas son las que afectan al ahorro y a la inversión, es decir, a la política fiscal, cambiaria, monetaria e incluso a cuestiones demográficas, asociadas a la tasa de ahorro en el ciclo de vida. No es un tema que se resuelva con aranceles o salvaguardias, menos aún cuando los déficit son tan elevados y generalizados, ya que EE.UU. tiene déficit comerciales con 102 países.

El ahorro de las personas en EE.UU. presenta una tendencia fuertemente declinante desde hace décadas. La tasa sobre el ingreso disponible era del 10% al 13% entre 1960 y 1980, solo de un 5,5% en la primera década del 2000 y apenas del 3% al 4% en 2017 (Feldstein, 2018). Si a esto le agregamos un déficit fiscal del 4,8% del PIB en 2018 y 2019, que aumentará hasta el 5,4% en 2022, entonces está claro que uno de los talones de Aquiles de la economía estadounidense es su baja tasa de ahorro, motivo por el cual necesita acudir al ahorro externo para financiar su inversión³.

Además, Trump redujo fuertemente los impuestos a sectores de mayores ingresos, y así agravó el déficit. Para una economía que está creciendo por encima de su potencial, con una tasa de ahorro insuficiente para financiar la inversión y en la que crece el déficit fiscal, al rebajar impuestos e incrementar el gasto está claro que lo que viene es un aumento del déficit comercial, si se pretende mantener el ritmo de la inversión. En otras palabras, la única opción macroeconómica para reducir el déficit comercial en ese contexto es con una recesión que reduzca bruscamente el gasto en bienes nacionales e importados.

Este dato de la debilidad estructural de las cifras de ahorro-inversión en la economía estadounidense es fundamental para entender las proyecciones del conflicto con China. Mientras las tasas de ahorro-inversión de EE.UU. se mueven en torno al 20% del PIB en los últimos 40 años, las de China superan el 30% hasta inicios de la primera década del siglo XXI y se estacionan en torno al 40% desde entonces. Es cierto que la elevada magnitud del esfuerzo chino de ahorro-inversión refleja ineficiencias marcadas en la asignación de recursos, pero también es cierto que la inversión en infraestructuras (carreteras, vías férreas de alta velocidad, puertos, aeropuertos) y capacidad tecnológica constituye una expresión precisa de los avances chinos en competitividad e innovación, redes 5G incluidas. En una perspectiva temporal, la evidencia muestra que en estos ámbitos China está consiguiendo cerrar la brecha con EE.UU. de un modo muy rápido y en algunos de ellos, como redes 5G, trenes de alta velocidad o calidad de carreteras, lo ha sobrepasado.

² En un modelo simplificado, el ingreso o producto (Y) se desglosa en consumo total (C) más inversión total (I), más exportaciones (X) y menos importaciones (M) de bienes y servicios. Entonces $Y = C + I + X - M$. Siendo $Y - C$ igual al ahorro A, entonces $I = A + M - X$. Si $M - X$ es el saldo comercial de bienes y servicios o déficit en cuenta corriente, lo que nos dice la ecuación es que la inversión se financia con ahorro interno (A) más ahorro externo ($M - X$). Por tanto, si el ahorro interno no alcanza a financiar la inversión, necesariamente tendremos un déficit en cuenta corriente o ahorro externo para financiar la diferencia.

³ “As a percentage of gross domestic product (GDP), the fiscal deficit increases from 3,5 percent in 2017 to 5,4 percent in 2022. Thereafter, the deficit fluctuates between 4,6 percent and 5,2 percent of GDP from 2023 through 2028. Over the past 50 years, the annual deficit has averaged 2,9 percent of GDP” (CBO, 2018).

3.2. Los impresionantes logros de la economía china⁴

China ha atravesado uno de los procesos de industrialización y urbanización más intensos y acelerados de la historia y consiguió en 30 años lo que al Reino Unido y a EE.UU. les tomó 200. En 1950, solo un 13% de la población china era urbana. En 2020 ya lo será el 60%, y el 75% en 2030. Las ciudades con más de un millón de habitantes, que eran 15 en 1980, ya son más de 120. La reducción de la pobreza más intensa que ha conocido la humanidad también tiene el sello chino: más de 850 millones de personas han salido de ella en los últimos 40 años. Con ello, según el Banco Mundial, en China, el porcentaje de población en condiciones de pobreza ha caído desde el 88% en 1981 a menos del 1% en la actualidad.

China es ya el primer exportador de bienes, la principal potencia manufacturera, el principal acreedor de EE.UU. y, medido en PPA, la economía con el mayor PIB del mundo. Esto se ha conseguido en apenas cuatro décadas y en el país más poblado del mundo. Por ahora, sus empresas están a la cabeza de las redes 5G, clave en la difusión de las nuevas tecnologías. La contraparte de estos impresionantes logros es un salto violento en la concentración del ingreso (desde un coeficiente de Gini de 0,3 en 1980 a valores cercanos a 0,5 en la actualidad) y un drástico costo ambiental, que afecta seriamente a la calidad del aire, del agua y de la tierra cultivable⁵.

Algunos logros recientes, que cita Allison (2018), pueden dar una idea de la dimensión y el alcance de las transformaciones que está atravesando China.

- Durante 2005, China construía el equivalente a la superficie de Roma cada dos semanas.
- Entre 2011 y 2013, produjo y usó más cemento que todo el que utilizó EE.UU. en el siglo XX.
- En 2011, una empresa china construyó un rascacielos de 30 pisos en 15 días.
- En 15 años, China construyó el equivalente a todo el *stock* de viviendas de Europa.
- En noviembre de 2015, Beijing reemplazó el puente Sanyuan, de 1.300 toneladas, en 43 horas.
- Entre 1996 y 2016, China construyó 4,18 millones de kilómetros de carreteras, incluidos 112.000 kilómetros de autopistas, que conectan el 95% de sus ciudades y hacen que el país haya sobrepasado a EE.UU. como el del mayor sistema de autopistas en casi un 50%.
- Entre 2001 y 2015, China construyó la mayor red ferroviaria de alta velocidad del mundo, con 19.308 kilómetros que permiten velocidades de 180 kilómetros por hora. Esta red supera a toda la red existente en el resto del mundo.
- En las pruebas PISA de 2015, China ocupó el sexto lugar en matemáticas; EE.UU. estaba en el puesto 39.
- Desde 2008, cada dos años, el incremento en el PIB chino iguala al total del PIB de India.
- Con datos de 2015, la economía china genera en 16 semanas el PIB equivalente al de Grecia, y en 25 semanas, el de Israel.
- En los exámenes de ingreso que realiza la Universidad de Stanford en Ingeniería y Ciencias Computacionales, los estudiantes chinos muestran una ventaja de tres años respecto a los estadounidenses.
- En 2015, la Universidad de Tsinghua sobrepasó al MIT en las clasificaciones mundiales de Ingeniería.
- El valor agregado chino en manufacturas de alta tecnología pasó de constituir el 7% del valor mundial en 2003 al 27% en 2014.

El notable avance de China en los más diversos indicadores económicos globales viene ocurriendo a expensas del deterioro relativo de EE.UU. y particularmente de Europa. Surge entonces el tradicional conflicto de hegemonías entre una potencia consolidada y una emergente. EE.UU. intenta mantener

⁴ Este punto recoge algunas ideas de la introducción de mi libro (Rosales, 2020).

⁵ Se estima que el costo ambiental de este intenso proceso ascendería al 10% del PIB de 2009.

su liderazgo económico y político, mientras China busca ocupar ese lugar. En la cultura china se habla del “sueño chino” como la reconquista del lugar central que el país tuvo en la civilización y la economía mundiales hasta el siglo XV. La interacción y la convivencia entre la potencia actual y la emergente serán los principales temas de la economía política y la geopolítica del siglo XXI.

Este ascenso chino, por cierto, despierta inquietudes en Occidente. A eso aluden las autoridades chinas cuando recuerdan, en este escenario geopolítico, la llamada trampa de Tucídides, es decir, el conflicto de hegemonías que se ha producido a lo largo de la historia entre potencias emergentes y potencias desafiantes, conflictos que, en la mayoría de los casos, han culminado en guerras. En el análisis chino, la posibilidad del tránsito hacia la reconquista de ese lugar central en la economía mundial supone un escenario de paz no solo con sus vecinos, sino fundamentalmente con EE.UU., la potencia amenazada. En efecto, la probabilidad de un conflicto bélico, más allá del gigantesco poder de destrucción de las nuevas tecnologías, apartaría a China de los necesarios esfuerzos en innovación, ciencia y tecnología que debe realizar para reducir los importantes rezagos que aún mantiene con Occidente.

Lo que en EE.UU. comenzó con una inquietud sobre el saldo comercial desequilibrado con China ha evolucionado hacia el bloqueo de las inversiones chinas en altas tecnologías en ese país y en el mundo, la acusación de “piratería intelectual”, de “ciberamenaza a la seguridad de EE.UU.”, de “manipulación cambiaria” y, en fin, de ambiciones hegemónicas en Asia-Pacífico. Vale decir que la disputa entre los dos países desbordó el tema comercial y hace rato se instaló como una pugna por la hegemonía tecnológica y global en el resto del siglo XXI.

Castells (2019) indica que vivimos la fase del capitalismo de los datos, una fase de la economía digital en la que —a la financiarización— se agrega la gestión de un amplio acervo de datos conectados, a los que se les añade valor por medio de su procesamiento. En esta fase, la clave es la construcción y gestión de las redes 5G, de 40 a 100 veces más rápidas que las 4G. Es en torno a estas redes donde se está estableciendo el principal campo de disputa tecnológica. En efecto, las redes 5G son determinantes para el internet de las cosas, la inteligencia artificial, la robótica avanzada, las *learning-machines*, las ciudades inteligentes, los vehículos eléctricos y las tecnologías *blockchain*, entre otros ámbitos. Quien logre encabezar el negocio de las 5G en las próximas décadas podría estar un paso por delante en las aplicaciones asociadas a tales redes, así como en sus aplicaciones en la manufactura 4.0 y en los nuevos servicios. Se trata de una disputa por la hegemonía en torno a las tecnologías que definirán la futura competitividad de las economías y de la calidad de vida de las sociedades.

Por ahora, quienes llevan la delantera en la construcción de esas redes 5G son Huawei y otras empresas chinas⁶. Eso explica el ataque de EE.UU. a Huawei, a sabiendas de que, mediante el boicot del despliegue de esta marca, se ataca el corazón de la iniciativa *Made in China 2025*. Huawei es el mascarón de proa de la internacionalización de las empresas chinas. Por eso, el conflicto EE.UU.-China será de larga duración y, por ende, desde la óptica estrictamente comercial, habrá que tomar las providencias necesarias. La irrupción de China en el comercio, las inversiones y la tecnología mundiales ha estimulado posiciones reactivas en EE.UU. que Trump ha potenciado con un discurso belicista que ve en China a un adversario al que hay que enfrentarse en todos los planos, incluido el militar. Esta inquietud ya es bastante horizontal en EE.UU. y persistirá más allá del tiempo que gobierne Trump.

Un indicio está en las fuertes acusaciones del gobierno de Trump de posible espionaje industrial y militar de empresas chinas, que apunta a frenar el notable avance de ese país en inteligencia artificial,

⁶ Una delantera de dos años, al decir del director ejecutivo de Huawei, quien además agrega que esta empresa trabaja para lanzar las redes 6G en 2030. Véase: <https://www.proandroid.com/ceo-huawei-6g-10-anos/>.

computación cuántica y redes 5G, lo cual también hace surgir inquietudes sobre la gobernabilidad y las características futuras de internet.

3.3. China y su apuesta tecnológica

El sueño chino del retorno a la normalidad histórica busca que China vuelva a ser el Reino del Centro en 2050, tras el siglo de la humillación (1831-1949, Guerra del Opio y sucesivas invasiones y pérdidas de territorio con Reino Unido, Francia, Alemania, Rusia y Japón). Ese sueño tiene una estación intermedia, el programa *Made in China 2025*.

Este programa tiene tres objetivos: que la industria manufacturera consiga ascender en la jerarquía tecnológica de las cadenas de valor; transformar China en potencia tecnológica, y reestructurar el sector industrial, elevando su eficiencia, calidad, estándares, automatización, capacidad de innovación, propiedad industrial y desarrollo sostenible. Prevé tres fases: i) en 2025, reducir la diferencia tecnológica con los países líderes; ii) en 2035, fortalecer la posición tecnológica de China, y iii) en 2045, liderar la innovación global. El plan apuesta por 10 sectores relevantes en las nuevas tecnologías (TIC avanzadas, robótica y automatización, biofarma, nuevas energías, electromovilidad, etc.), aspira a crear 15 nuevos centros nacionales de ciencia y *hubs* de innovación tecnológica para 2020, y a contar con 40 en 2025. En palabras del primer ministro Li Keqiang, “el crecimiento debe converger de una era de velocidad a una era de calidad”.

Hay que recordar que el gasto chino en I+D pasó del 0,9% del PIB en 2000 al 2,1% en 2016. En China, cada año se gradúan cinco veces más estudiantes en STEM (ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas) que en EE.UU. y, en 2018, ya le superó en gasto en I+D y en publicaciones científicas (STM Report). Desde 2015, China es el país que registra más patentes. Cada año, produce 30.000 doctores en materias científicas y tecnológicas. Hace 15 años, las empresas extranjeras tenían 200 centros de I+D en China y hoy ya son 1.800. Hace 10 años, China explicaba el 1% de las transacciones globales de *e-commerce*. Hoy es el 42% y procesa 11 veces más pagos móviles que EE.UU. Además, aporta el 34% de los unicornios⁷ globales y el 43% de su valor (McKinsey, 2017: 3). Es ingenuo aceptar que este notable salto tecnológico se explique únicamente por robo de propiedad intelectual y transferencia forzada de tecnologías. También es ingenuo suponer que China pueda renunciar a esta dinámica de fortalecimiento tecnológico.

3.4. La densidad del conflicto EE.UU.-China

A estas alturas, quedan pocos analistas que hablen de la posibilidad de un acuerdo sustantivo y estable entre EE.UU. y China. Los sucesivos vaivenes en esta disputa han terminado por convencer de que la magnitud de las diferencias no permite acuerdos a largo plazo y que más bien transitaremos un largo periodo de desavenencias, conflictos, acuerdos y nuevos conflictos. De hecho, para describir este periodo, de longitud impredecible pero probablemente de décadas, he acuñado el término de *guepaz*, es decir, uno donde no impera la guerra decidida ni la paz definitiva, sino sucesivos entreveros, acompañados de conversación y acuerdos parciales, que duran hasta el siguiente conflicto. La conclusión obvia es el ingreso en una fase de incertidumbres comerciales y de inversión que van a limitar el potencial de crecimiento de la economía mundial, al dislocar la dinámica de las cadenas de valor y someterla a ciclos de alta volatilidad, hasta que se consiga un nuevo acuerdo parcial.

⁷ Los “unicornios” corresponden a emprendimientos privados de más de 1.000 millones de dólares.

Los argumentos de EE.UU. apuntan a los siguientes objetivos: i) reducir el tamaño del déficit comercial con China; ii) conseguir que China elimine la sobreproducción en sectores como aluminio, acero, cementos y vidrios; iii) proteger el empleo en sectores manufactureros sensibles; iv) frenar a China en la carrera tecnológica; v) obligar a un mayor respeto de China por los derechos de propiedad intelectual; vi) abrir el mercado chino a los automóviles y servicios financieros estadounidenses; vii) conseguir que China abra su mercado de compras públicas a empresas de EE.UU., y viii) presionar para que las autoridades chinas no discriminen en contra de empresas extranjeras por medio de regulaciones discriminatorias.

Por su parte, los argumentos chinos son: i) que EE.UU. le reconozca su “estatus de economía de mercado”, compromiso que todos los miembros de la OMC asumieron para 2017 en el momento en que China ingresó en la OMC (2001); ii) que EE.UU. archive el argumento de la “manipulación cambiaria” que cada cierto tiempo renueva⁸, y iii) que EE.UU. le permita acceder a importaciones de tecnología avanzada e invertir en ellas (semiconductores). Adicionalmente, China reitera su compromiso de seguir abriendo su economía en bienes, servicios e inversiones y de fortalecer su respeto a los derechos de propiedad intelectual, todo ello en el marco del respeto a su autonomía y de su proceso de “reforma y apertura”.

Entre las líneas rojas de China, es decir, sus puntos innegociables, aparecen defender la internacionalización de sus empresas, su *Made in China 2025*; su iniciativa de La Franja y la Ruta, y el Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (AIIB, por sus siglas en inglés). Los principales nudos estratégicos de EE.UU. parecen ser: i) mejorar la protección de la propiedad intelectual de sus empresas, ii) eliminar la ciberpiratería de secretos comerciales, iii) reducir el déficit comercial con China, y iv) detener el avance tecnológico chino.

En este escenario, la probabilidad de un acuerdo estable a largo plazo es bien baja, pues ello implicaría una reformulación drástica del modelo chino de desarrollo. Si a ello se agregan las declaraciones del vicepresidente Mike Pence, del 4 de octubre de 2018, sobre “detener y enfrentar a China en todos los planos, frenar su desarrollo y poner a EE.UU. en primer lugar”, es claro que la posibilidad de acuerdo es aún menor (Pence, 2018).

3.5. Los sucesivos “acuerdos” en la disputa EE.UU.-China

Ya no debería sorprender la estrategia negociadora de Trump: genera una situación de crisis con medidas unilaterales y hace gala de amenazas contundentes. Al final de un proceso lleno de incertidumbres y volatilidad en los mercados, obtiene logros cosméticos, muy inferiores a sus promesas, y tuitea con hipérboles, llamando a que se lo premie por haber desactivado una crisis que él mismo generó. Después de la Cumbre del G20 y del encuentro Trump-Xi en Buenos Aires, el sábado 1 de diciembre de 2018, el titular predominante del lunes fue “euforia en los mercados”. Dos días después, el titular era “decepción en los mercados”. ¿Qué pasó en realidad?

La declaración de EE.UU. sobre los resultados de la reunión de Buenos Aires mencionaba que China se comprometía a: i) comprar una cantidad importante de bienes agrícolas, energéticos e industriales de EE.UU. para reducir el desequilibrio comercial; ii) elevar de inmediato sus importaciones agrícolas desde EE.UU.; iii) negociar de inmediato sobre transferencia forzada de tecnología, protección de la

⁸ Este argumento viene siendo descartado, año tras año, en el informe respectivo que cada mes de abril entrega el Departamento del Tesoro al Congreso. Sin embargo, Trump y su asesor comercial, Peter Navarro, han vuelto a desempolvar este argumento, que pudo ser cierto hace una década, momento en que China mostraba un superávit en cuenta corriente cercano al 10% del PIB. En 2019, ese superávit fue solo del 1,5% del PIB, mientras que el de Alemania alcanzó el 6,6%.

propiedad intelectual, barreras no arancelarias e intrusiones, y robos cibernéticos. Si en 90 días no se conseguían acuerdos en estos temas, EE.UU. impondría aranceles del 25% sobre todos los productos chinos. La declaración china lo único que decía era que “China trabajará para abrir su mercado, elevar sus importaciones y resolver los problemas en la relación económica y comercial con EE.UU. en el proceso de una nueva ronda de reforma y apertura”.

Lo único concreto fue que se establecía una tregua arancelaria de 90 días, que las sobretasas aplicadas siguieron en vigor, que no se resolvió tema clave alguno y que tres días después de “un acuerdo increíble”, como lo calificó Trump, altos funcionarios de la Casa Blanca rebajaron expectativas y reconocieron que no había compromisos inmediatos ni en agricultura ni en automóviles, como había anunciado el eufórico Trump. Hay que recordar que el cese del fuego y el acuerdo ya se había anunciado un par de veces en 2018, solo para retornar luego al conflicto. Cuatro días después del acuerdo, el consenso de los inversionistas viró a la inquietud, dado que el propio Trump sugirió ampliar el plazo crítico de 90 días y volvió a amenazar a China con sus “misiles arancelarios”, lo que se concretó con nuevos incrementos arancelarios en septiembre de 2019.

El acuerdo de fase 1 se consiguió a mediados de diciembre de 2019. “Las negociaciones comerciales en Washington tuvieron éxito, con acuerdo en materia de propiedad intelectual, finanzas y agricultura”. Así titulaban los principales periódicos económicos a inicios de diciembre de 2019, con similar optimismo al que conocimos de la misma prensa tras el encuentro Trump-Xi Jinping en diciembre de 2018 en Buenos Aires, con ocasión del G20, optimismo que fue desmentido por los hechos, como ya veíamos, toda vez que en el resto de 2019 primaron los “misiles arancelarios”.

Trump habló ahora de “un acuerdo de fase 1”, que recogería “compromisos en propiedad intelectual, servicios financieros y un gran acuerdo para los agricultores con compras chinas por 40.000 a 50.000 millones de dólares, lo que equivale a 2,5 o 3 veces lo que China ha comprado en su punto más alto”. Mejores noticias aún, pues “tras la firma de este pacto, partirán de inmediato las rondas de negociación para la fase 2 y definitiva”.

Ya sabemos que los acuerdos que consigue Trump son mejores en Twitter que en la realidad. Sus tuits fueron desbordantes: “el mejor acuerdo de la historia para nuestros patrióticos agricultores”, “la negociación fue un festival de amor”. Ahora, ¿qué fue lo que se logró realmente? Difícil saberlo, pues inmediatamente después de los excesos tuiteros de Trump, funcionarios chinos le bajaron el perfil al supuesto acuerdo y hablaron de que ambas partes “acordaron hacer esfuerzos para llegar a un acuerdo final”. Seamos claros, a estas alturas del conflicto, que ambas partes pacten que les gustaría llegar a un acuerdo no es un mal resultado, considerando el adverso efecto de esta disputa sobre la economía mundial. Que el débil estado de la economía mundial no se agrave es bienvenido, pero eso no garantiza que la probabilidad de un amplio y profundo acuerdo haya aumentado.

La cobertura de lo supuestamente acordado es muy acotada respecto de los múltiples objetivos, enumerados anteriormente, que EE.UU. se ha planteado en esta disputa con China. Resulta evidente que cuanto más amplia sea la cantidad de objetivos que EE.UU. pretenda resolver, cuanto más profundas sean las rectificaciones exigidas a China y cuanto más rápido se deseen estas modificaciones, entonces la probabilidad de un acuerdo estable se reduce a cero. Por ahora, la llamada fase 1 parece limitarse exclusivamente a que China aumente sus compras agrícolas a EE.UU. Si Trump se conforma con ello, quiere decir que está muy preocupado por las consecuencias de su acción sobre la economía estadounidense.

No hay que perderse en la maraña de los medios de comunicación que privilegian los movimientos financieros: la guerra comercial es solo una parte menor del conflicto. En rigor, se trata de una pugna por la hegemonía global en lo que resta del siglo XXI, con énfasis en la dimensión tecnológica. De ahí el enconado esfuerzo del gobierno estadounidense por bloquear la expansión de los negocios de Huawei.

EE.UU. inició esta guerra comercial alegando el desequilibrio comercial, pero luego profundizó la disputa alegando incumplimiento chino de sus compromisos en subsidios industriales y robo de propiedad intelectual. Luego ha agregado la “manipulación cambiaria” y la amenaza a la seguridad estratégica. Mike Pence fue explícito en su discurso del 4 de octubre de 2018, en el que definió a China como su principal adversario, explicando que el objetivo del gobierno de Trump era enfrentar y doblegar a China en todos los planos: comercial, industrial, tecnológico y militar (Pence, 2018).

Como se ha indicado, la guerra comercial es en rigor una guerra tecnológica. EE.UU. combate la iniciativa *Made in China 2025* y bloquea el desarrollo de Huawei, el mascarón de proa de la internacionalización de las empresas chinas. Varios de los ambiciosos objetivos de *Made in China 2025* suponen un exitoso despliegue de las redes 5G y de la internacionalización de Huawei. La presión que EE.UU. ejerce en sus aliados de Europa, Asia y América Latina para que bloqueen el acceso de Huawei al tendido de sus redes 5G se basa en argumentaciones genéricas, no suficientemente comprobadas, y en fallas de sus equipos que también presentan otras marcas occidentales, incluida Apple.

Huawei lidera hoy el desarrollo de las redes 5G. Estas redes inalámbricas ultrarrápidas son clave en las tecnologías disruptivas que moldearán las políticas públicas de las próximas décadas. El *big data*, el internet de las cosas, la inteligencia artificial, la computación cuántica y la robótica avanzada favorecen la electromovilidad, los vehículos autónomos, las energías renovables no convencionales, las telecirugías y las ciudades inteligentes, y el combate al cambio climático, entre otras. La construcción y gestión de las redes 5G es hoy el principal campo de batalla por la hegemonía tecnológica del siglo XXI en la actual fase de la globalización: capitalismo de los datos, esto es, economía digital basada en el más amplio *stock* posible de datos conectados y procesados (Castells, 2019).

Por lo anterior, resulta demasiado ingenuo pensar que se pueda conseguir un acuerdo EE.UU.-China amplio, profundo y de larga duración. Otra cosa es que Trump, presionado por las cifras económicas y por la amenaza del *impeachment* (juicio político) esté dispuesto a un acuerdo menor, concentrado en agricultura, sin ir más allá de ofertas chinas de compras que ya estuvieron en la mesa de negociaciones desde mediados de 2018 y que él podrá inflar con su retórica tuitera, contando con una buena caja de resonancia en los medios de prensa occidentales.

¿Qué se sabe hasta ahora del acuerdo de fase 1, anunciado en diciembre de 2019? Muy poco, pues aunque consta de 86 páginas, la Oficina del Representante de Comercio de Estados Unidos (USTR, por sus siglas en inglés) emitió un comunicado de apenas página y media que, si bien menciona los temas clave (propiedad intelectual, transferencia tecnológica, servicios financieros, tipo de cambio, solución de controversias y expansión del comercio agrícola), la verdad es que solo indica títulos generales, agregando que el documento final estaría siendo sometido a una “revisión legal” y de traducción por ambas partes. Vale decir que hasta ahora estamos en presencia de un acuerdo provisional, sujeto a modificaciones⁹.

En cualquier caso, siguen en pie diferencias relevantes en la interpretación de lo acordado. Eso es lo que intenta reflejar el cuadro siguiente, donde en cada uno de los principales títulos negociados se indica la

⁹ Se supone que el acuerdo definitivo de esta fase 1 se firmaría en la primera semana de enero de 2020 y entraría en vigor en febrero del mismo año.

interpretación que transmite EE.UU. y lo que han planteado las autoridades chinas. En particular, es llamativa la insistencia de Trump y los suyos en los montos globales en que China aumentaría sus importaciones provenientes desde EE.UU., particularmente en productos agrícolas. China no menciona cifras y además todo indica que alcanzar el monto incremental de importaciones agrícolas que menciona el USTR es poco probable, salvo en el caso de la carne de cerdo, considerando la agresiva peste porcina africana que ha afectado a la producción porcina china. Los subsidios industriales y el papel de las empresas estatales chinas en el comercio exterior no fueron abordados en este acuerdo de fase 1.

Ambigüedad en el acuerdo de fase 1

	EE.UU.	China
Firma y entrada en vigor	Se firma la primera semana de enero y entra en vigor en febrero de 2020.	Esos detalles están en negociación.
Saldo comercial	China comprará productos estadounidenses por un monto de 200.000 millones de dólares más respecto del nivel de 2017.	China aumentará sus importaciones desde EE.UU. en función de las fuerzas de mercado y respetando las reglas de la OMC.
Compras agrícolas	China comprará al menos 40.000 millones de dólares en 2020 y 2021.	China incrementará significativamente sus importaciones agrícolas desde EE.UU.
Propiedad intelectual	El acuerdo aborda secretos comerciales, derechos de propiedad intelectual farmacéuticos, marcas comerciales y medidas vinculantes que castiguen la piratería y la falsificación de productos.	Lenguaje similar pero no especifica nuevas medidas.
Transferencia tecnológica forzada	China se compromete a poner fin a estas prácticas.	Solo se menciona el título del capítulo.
Tipo de cambio	Ambas partes se comprometen a evitar las devaluaciones competitivas.	Solo se menciona el título del capítulo.

Dos años después del conflicto comercial lanzado por Trump contra China, el balance a finales de 2019 es el siguiente (Brown, 2019):

- Tras dos años de conflictos arancelarios, con la agricultura seriamente afectada y con gran volatilidad en los mercados financieros, si se concreta este acuerdo de fase 1, en EE.UU. los aranceles seguirán por encima de los niveles de precrisis y China seguirá afrontando aranceles de castigo sobre dos tercios de sus exportaciones a EE.UU.
- EE.UU. no aplicará aranceles adicionales sobre 162.000 millones de dólares, lo que habría correspondido operarse a partir del 15 de diciembre de 2019.
- EE.UU. rebajará al 7,5% los aranceles del 15% que había impuesto sobre 100.000 millones de dólares en septiembre de 2019.
- Persisten aranceles del 25% sobre 250.000 millones de dólares de importaciones provenientes de China.
- Considerando el acuerdo de fase 1, el arancel medio de EE.UU. a productos chinos pasa del 3%, antes de la guerra comercial, al 19,3%.
- El arancel medio que aplicaría China a los productos estadounidenses ha pasado en el mismo lapso del 8% al 21,1%.
- El cambio en el arancel medio recíproco entre diciembre de 2019 y febrero de 2020, cuando entraría en vigor el acuerdo, es absolutamente marginal. El arancel medio que EE.UU. aplica a las exportaciones chinas pasaría del 21,1% al 19,4%, y el similar chino pasa del 21,1% al 20,9%.

Por tanto, el acuerdo de fase 1 sigue siendo marginal, y deja abierto un largo sendero de turbulencias para los próximos años. Siguen en pie las dudas y diversas interpretaciones respecto del verdadero objetivo de Trump con este conflicto y negociación, incluida la campaña electoral de 2020.

Una estrategia negociadora errática, con amenazas estridentes, proclamación triunfalista de concesiones obtenidas e imposición de plazos breves y perentorios, so pena de nuevas amenazas, es exactamente lo que jamás recomendaría cualquier estudioso serio de las experiencias de negociación con China. La estrategia de Trump es audaz y contradice radicalmente lo que propone Kissinger para el diálogo con China. En la medida en que esta fase 1 no opere con prontitud y claridad, si las exportaciones agrícolas no repuntan significativamente, el espacio de dicha audacia se irá reduciendo.

Si se fuesen confirmando los informes de agencias especializadas que estiman que el crecimiento en EE.UU. habría alcanzado su máximo, con una economía que crece sobre su potencial, el déficit y la deuda públicos al alza, y la proximidad de una curva invertida en tasas de interés, todo ello configura una amenaza de recesión para finales de 2020, coincidiendo con las elecciones de noviembre. Si esta amenaza se concretase, Trump se enfrentaría a urgencias mayores que su disputa con China. Por lo mismo, su estrategia parece ser mantener vivo el conflicto con China, pero acotado, limitando así efectos adversos sobre su economía, y obteniendo “triumfos” menores pero suficientes para que la prensa internacional lea y difunda sus dotes de negociador.

3.6. Cooperación y conflicto entre EE.UU. y China

China da muestras prácticas de avanzar en la apertura de mercados y en un mayor respeto a las normas de propiedad intelectual, y estaría dispuesta a establecer compromisos significativos con EE.UU. pero a condición de que estos sean equilibrados. Es decir, lo que China teme es que EE.UU. no se conforme con ello, sino que busque que renuncie a sus objetivos en las tecnologías que moldearán la economía y la sociedad del siglo XXI. Es lo que ya dijo Trump un par de semanas antes del G20 en Buenos Aires: “China estaría dispuesta a renunciar a su programa *Made in China 2025*” (*The Economic Times*, 2018).

Eso China no lo aceptará jamás, pues significaría aceptar que EE.UU. pone un techo a sus aspiraciones tecnológicas y a su potencial de crecimiento. Es legítimo presionar por un mayor cumplimiento chino en propiedad intelectual, pero para el mundo sería más adecuado que EE.UU. empleara su poder negociador —ojalá en estrecha sintonía con sus aliados— para negociar un nuevo orden internacional capaz de afrontar los desafíos del siglo XXI en materia de comercio, inversiones, cambio climático y reducción de las desigualdades. Ese nuevo orden no puede ignorar a China, sino que debe aceptar su mayor peso y mayores responsabilidades en la gobernanza de las instituciones globales. El desafío entonces es la construcción de un nuevo multilateralismo, acorde a los desafíos y pesos relativos del siglo XXI y no a los resultados de la Segunda Guerra Mundial.

Las sugerencias de Martin Wolf a Occidente al respecto son notables: i) entender que China no es nuestra sino que pertenece a los chinos; ii) aceptar que el modelo político chino seguirá siendo distinto al de Occidente por un largo tiempo; iii) centrarse en conductas precisas y cuantificables que afecten a otros, y hacerlo de modo consistente y con base en principios; iv) no buscar detener el desarrollo de China, y v) reconocer que esta es un rival pero también un socio esencial para abordar los desafíos de la estabilidad económica mundial y el cambio climático (Wolf, 2018).

Un acuerdo EE.UU.-China que perdure en el tiempo requiere compromisos serios y cambios de conducta por ambas partes. Eso significa que EE.UU. debería terminar con la arbitrariedad en sus decisiones de comercio e inversión. Cambios cosméticos que coqueteeen con la especulación en Wall Street no sirven; presiones excesivas sobre China tampoco ayudan. EE.UU. debe aceptar la realidad de China como un socio pleno y negociar su incorporación responsable al escenario global, rediseñando la gobernanza de la globalización. Cooperación con competencia en el marco de nuevas reglas concordadas y en cuya conformación han participado EE.UU. y China es, por cierto, un camino largo y complejo, pero parece ser el único que asegura un mejor escenario económico, social, político y ambiental para el resto del siglo.

En ese sentido, el discurso del secretario de Estado Pompeo en Bruselas, el 4 de diciembre de 2019, es un mal antecedente. Pompeo llamó a la construcción de un nuevo orden mundial liberal, bajo el liderazgo de EE.UU., que privilegie la soberanía nacional sobre el multilateralismo. Es una propuesta que además de utópica y nostálgica —volver a la inmediata posguerra, cuando EE.UU. configuró el orden internacional— resulta contraproducente, pues lo que se requiere es la integración de China a un nuevo multilateralismo y no el estímulo a los nacionalismos. En este último tema, por lo demás, China ha dado muestras de contar con ventajas comparativas.

El gran desafío es que el “sueño chino” no sea “una pesadilla en EE.UU.”. En los próximos años asistiremos al conflicto entre *America First* y *Made in China 2025*. Serán tiempos marcados por la volatilidad financiera y el comercio no retornará a la normalidad. Corremos el riesgo de transitar desde un comercio regido por normas a otro dominado por el poder político, con inversiones que tenderán a politizarse, particularmente en el caso de áreas vinculadas a las nuevas tecnologías.

América Latina no debería permanecer indiferente ante este posible escenario. Hacer bien los deberes macroeconómicos es el punto de partida; mejorar la calidad de la inserción internacional, avanzando en productividad e innovación, es lo que sigue. Pero también será cada vez más necesario que la región mejore sus esfuerzos de integración regional, participe proactivamente en la reforma y modernización de la OMC y sea capaz de construir una mínima agenda de diálogo y cooperación con EE.UU., China y la UE.

4. Impactos de la guerra comercial sobre América Latina

Un lector desprevenido podría pensar que, siendo la guerra comercial una disputa entre EE.UU. y China, no es algo que afecte a América Latina y que, por tanto, la región debería mantenerse al margen de ese conflicto. Sin embargo, la realidad es distinta. La guerra comercial y luego la disputa por la hegemonía tecnológica (caso Huawei y redes 5G) están afectando severamente a las perspectivas económicas globales de corto y medio plazo.

Por de pronto, caen las proyecciones globales de actividad económica y expansión del comercio; se introduce una elevada cuota de incertidumbre en mercados y sectores económicos clave, lo que frena la inversión y afecta a las cadenas de suministro o cadenas de valor. Como esta disputa bilateral pasa por encima de las normativas de la OMC, el multilateralismo se va haciendo impotente para lidiar con este conflicto, estimulando reacciones unilaterales que solo agravan el escenario.

Ante tal cuadro, la región no debería permanecer indiferente. No se trata de alinearse con alguna de las potencias, pero sí de comprometerse en un esfuerzo de preservación y renovación del multilateralismo, y adecuarlo a los nuevos desafíos del cambio tecnológico, del cambio climático y de la nueva correlación de fuerzas económicas que trae el siglo XXI. En esta tarea, la convergencia de la Alianza del Pacífico y de Mercosur es fundamental, y ojalá pudiera favorecer un acercamiento con la UE para ir delineando el nuevo marco institucional del comercio y las inversiones para este nuevo siglo.

Las consecuencias de la guerra comercial sobre las economías latinoamericanas dependen de: i) el grado de escalamiento del conflicto (número de productos y de países involucrados en la guerra arancelaria), ii) la intensidad de las medidas (cuantía y consecuencias específicas de estas), y iii) los ámbitos involucrados (comercial, financiero, cambiario). Tratándose de las dos principales economías del mundo, resulta claro que el efecto es sustantivo, si bien eso dependerá del número de productos afectados con sobretasas y de la intensidad específica de las medidas. En efecto, mediáticamente se pueden aplicar tasas muy elevadas a productos que son marginales en el comercio, o tasas menores, o trabas a rubros que sí son muy significativas en el intercambio. El efecto neto, por tanto, debe examinarse con atención. De la misma forma, distinto será el impacto si las repercusiones se quedan solo en el ámbito comercial o si además afectan a temas financieros y cambiarios.

Tales consecuencias dependen también de algunos rasgos estructurales de cada economía. El impacto será mayor cuanto mayor sea la apertura comercial y el grado de vínculo comercial con China y con EE.UU., y menor la diversificación exportadora. En efecto, si el comercio depende excesivamente de productos que se exportan en alto porcentaje a las economías en disputa, el impacto en exportaciones será mayor.

Como se mencionaba, si la disputa solo genera efectos comerciales (precio o cantidades demandadas), el impacto es menor que cuando ello va acompañado de movimientos bruscos en las bolsas de valores y en los tipos de cambio. Dependiendo también de cuán preparadas estén las economías para absorber estos choques externos, el impacto será diferenciado. Las turbulencias bursátiles o en el tipo de cambio serán mayores en economías con mayores desequilibrios externos —que requieren financiamiento externo para financiar su DCC— o con grandes déficit fiscales, que también requieren financiación.

La incertidumbre asociada a la guerra comercial afecta particularmente a aquellas economías más requeridas de ahorro externo, aquellas con mayor DCC. La aversión al riesgo crece en esos casos —sube el riesgo-país—, y los capitales nacionales y externos tienden a emigrar de esas economías, acentuando tales desequilibrios. También influye el paquete de políticas económicas en vigor, pues, por ejemplo,

la flotación cambiaria atenúa los movimientos de capitales y la tasa de interés, frente a una política de tipo de cambio fijo que, por colusiones externas, podría conducir a elevadas tasas de interés para defender el valor de la moneda. En algún sentido, esta última fue la experiencia chilena con la crisis asiática, ocasión en que la tasa de interés llegó a niveles de tres dígitos, asestando un daño considerable a las pymes, que en esos momentos debían refinanciar su capital de trabajo.

Como es sabido, la mejor defensa frente a estas contingencias externas es contar con una buena posición fiscal, un déficit externo reducido, una banca bien capitalizada y calzada en plazos y monedas, así como una deuda moderada en los hogares. Por cierto, no es fácil conseguir que converjan todas estas características. Por de pronto, Argentina, Brasil y Colombia aún muestran desequilibrios fiscales importantes (de 3 a 5 puntos del PIB), en tanto Colombia agrega además un desequilibrio externo de casi el 3% del PIB. En ese escenario, las turbulencias generadas por la guerra comercial afectan a las expectativas de consumidores e inversionistas, y limitan la capacidad de crecimiento.

Aunque los promedios regionales de crecimiento están muy afectados por los magros resultados de Argentina, Brasil y la dramática contracción de Venezuela, no es menos cierto que América Latina lleva varios años presentando un pobre desempeño económico. El lapso 2012-2020 muestra un crecimiento promedio del 1%, un resultado incluso inferior al de la “década perdida”, en la que fue del 2,2%.

En un escenario de acentuada interconexión de las economías y de conflicto entre las dos principales economías del mundo, prácticamente no hay ninguna que escape a los efectos de esa disputa. El primero es un menor crecimiento en la actividad económica mundial y en el comercio internacional. En el bienio 2018-2019, el comercio mundial está creciendo menos que el PIB mundial, rasgo inédito en la segunda posguerra, dado que, por décadas, la tasa de crecimiento del comercio mundial ha tendido a duplicar la del producto mundial.

Un segundo efecto se aprecia en los términos de intercambio para los países exportadores de materias primas, explicado esto tanto por el menor crecimiento en la economía china —principal actor en la demanda mundial por dichos bienes— como por la volatilidad en el precio de estos *commodities*, varios de ellos utilizados como activos de especulación financiera. Así, en el primer semestre de 2019, el precio del cobre se movió como en una montaña rusa, desde un precio de 3 dólares la libra a inicios de marzo a 2,61 dólares a finales de junio, volviendo al nivel de finales de 2018. Con esto, el precio promedio del primer semestre de 2019 fue un 10% inferior al del mismo periodo de 2018. Estas bruscas oscilaciones en el precio del cobre no se relacionan con el equilibrio de oferta-demanda en este mercado, sino con los vaivenes de la guerra comercial, dado que además China es el principal consumidor de cobre. El precio de este sube cuando bajan las tensiones comerciales y cae cuando se agudizan. Adivinar su evolución es, pues, terreno propicio para especuladores, lo que agrega un factor adicional a la inestabilidad.

Los efectos de la guerra comercial operan a través de canales reales y financieros, y los más relevantes son los segundos. El impacto en el canal real opera a través de una menor demanda por exportaciones o de los menores precios de estas. Por cierto, en aquellas economías más dependientes de estos *commodities*, con menor diversificación exportadora, este efecto será más intenso, pues las menores exportaciones afectarán a la evolución de las inversiones, reduciendo así el ritmo de crecimiento del PIB y, con ello, del empleo y los salarios.

América Latina y el esquivo crecimiento

El periodo 2014-2019 es el de menor crecimiento de la región en 40 años, pues suma un escuálido 0,38% de expansión anual. En este desgraciado lapso ha caído el PIB potencial, la inversión, las exportaciones, el consumo por habitante, se ha deteriorado la situación del empleo y se retrocedió en la evolución de la pobreza. La CEPAL estimó el crecimiento de la región en 2019 en apenas 0,1% y espera un 1,3% para 2020, si es que el escenario externo mejora. En 2019, la desaceleración del crecimiento en la región fue generalizada y sincronizada, ya que tal desaceleración ocurrió en 18 de las 20 economías latinoamericanas.

Para 2020, se proyecta un escenario externo parecido al de 2019, si bien se espera desaceleración en el ritmo de crecimiento de EE.UU. y de China, los dos principales socios comerciales de la región.

A finales de septiembre de 2019, el volumen del comercio internacional de bienes mostraba una caída del 0,4% respecto del lapso similar de 2018. La OMC espera una expansión del comercio mundial del 2,7% para 2020, un guarismo que es menos de la mitad de lo que crecía antes de la crisis subprime. La economía mundial está creciendo menos que lo que lo hacía antes de la crisis y hoy cada punto de PIB global genera menos comercio que antaño. Así, por ejemplo, la elasticidad del comercio respecto al PIB mundial, que era 1,77% en el periodo 1997-2006, cae a 1,28% entre 2001 y 2010, y es inferior a 1 (0,97%) entre 2011 y 2020.

Por tanto, no cabe esperar demasiadas buenas noticias en materia de demanda externa y términos de intercambio. La evidencia muestra que crecimientos del PIB inferiores al 3% afectan al alza a los indicadores de pobreza. La región lleva un lustro en tal condición y de no mediar cambios importantes, internos o externos, ello parece que continuará al menos en 2020. La región venía trastabillando antes de la asunción de Trump pero la guerra comercial le ha propinado un golpe adicional.

Surge entonces un motivo adicional para repensar los vínculos entre las economías latinoamericanas, potenciando iniciativas de cooperación e integración regional. Dado que los motores de la economía mundial se debilitan, bien podría la región explorar, por fin, motores algo más endógenos a sí misma, potenciando iniciativas de infraestructura, logística, conectividad digital y otras iniciativas que puedan estimular la gestación de incipientes cadenas de valor. En tal sentido, la palabra está en manos de Mercosur y de la Alianza del Pacífico, las dos instancias con mayor peso en la región.

Fuente: CEPAL, 2019.

Un tercer efecto opera entonces vía la volatilidad financiera asociada a este conflicto, con movimientos disruptivos en las bolsas de valores, lo que afecta a la estabilidad del tipo de cambio y las tasas de interés, induciendo a su vez movimientos de capitales que complican la gestión de la política económica. Considerando que la economía y el comercio mundial están creciendo muy lentamente, cualquier acontecimiento de este tipo puede ocasionar consecuencias complejas para las economías emergentes. Es lo que le aconteció a Argentina, cuando la Reserva Federal inició el proceso de normalización monetaria, elevando gradualmente las tasas de interés, suceso que, sumado a errores internos de política económica, catapultó la salida de capitales, acelerando la devaluación del peso y forzando a conseguir un cuantioso préstamo del FMI para frenar las corridas cambiarias y estabilizar el peso. Al finalizar la gestión de Macri, la economía argentina seguía en recesión y la inflación, acicateada por la devaluación, alcanzaba el 50% anual y la tasa de interés anual se ubicaba cerca del 60%.

Con todo, en el medio plazo, el principal daño a la región radica en la amenaza del proteccionismo y el deterioro del multilateralismo, incluido el debilitamiento de la OMC. Existe el riesgo de transitar desde un comercio regido por normas a otro en el que las decisiones de comercio e inversión puedan politizarse, esto es, en un momento en que el poder económico podría imponerse en las transacciones comerciales, agregando incertidumbre e imprevisibilidad a las decisiones de comercio internacional. Esta es una muy mala noticia para las economías en desarrollo, particularmente para aquellas más dependientes del comercio internacional.

5. La OMC y la crisis del multilateralismo

Las prácticas comerciales de los principales actores globales —EE.UU. y China— están erosionando el multilateralismo. La guerra comercial entre ambas potencias está tensionando la economía mundial. El sistema multilateral de comercio vive una profunda crisis, con las dos principales economías embarcadas en disputas comerciales que afectan al conjunto de la economía mundial y que transgreden las normativas de la OMC. Además, EE.UU. ha bloqueado la nominación de miembros integrantes del Órgano de Apelación de la OMC y lo ha hecho inoperante a finales de 2019. Con esto, abre una amplia ventana para el despliegue de prácticas proteccionistas.

La OMC no está siendo capaz de lidiar con los desafíos económicos y comerciales del siglo XXI: la intensidad del cambio tecnológico, la irrupción de China y una Asia emergente, la organización industrial en torno a cadenas de valor, la plétora de acuerdos comerciales preferenciales promovidos por China y la UE y, en definitiva, el comercio digital y el vínculo del comercio con el medio ambiente, el cambio climático y el mundo del trabajo.

El gran mérito de la OMC está en sus principios fundacionales, que todos sus países miembros se han comprometido a respetar: la no discriminación, expresada en el trato nacional y en el principio de nación más favorecida; la reciprocidad; la transparencia y, por cierto, la excepción de las “válvulas de escape” en situaciones bien definidas. Esto es lo que está en juego: defender un comercio regido por normas o entrar en otro donde lo que prima es el poder político en el comercio y en las inversiones. En este último escenario, los países en desarrollo serían los más afectados.

Los principales actores del comercio mundial han optado por negociar acuerdos preferenciales de manera bilateral, limitando a la OMC en su capacidad de abordar los nuevos temas. Como la Ronda de Doha no consiguió despejar los asuntos pendientes del siglo XX, la brecha de pertinencia entre los acuerdos OMC y los preferenciales ha ido creciendo. Esta tensión entre los planos multilateral, regional y bilateral debilita a la OMC, la cual se muestra incapacitada para afrontar los temas del siglo XXI, sin haber resuelto del todo los del siglo XX, particularmente el de la agricultura. La cercanía de una crisis terminal de la OMC alerta sobre la necesidad de preservarla y reformarla, adecuándola a las nuevas exigencias de la economía mundial.

5.1. Otros temas que están trabando a la OMC

A las tradicionales dificultades para tratar los temas agrícolas, desde 2017 se han agregado otros nuevos de gran complejidad. A la también tradicional crítica de EE.UU. de que la OMC litiga demasiado y negocia poco, este país ha agregado otra al funcionamiento de su Órgano de Apelación, criticándolo porque incumpliría los 90 días establecidos para la revisión de las apelaciones y porque iría más allá de sus atribuciones, llevando a cabo interpretaciones legales que, en la práctica, podrían suponer para los países miembros compromisos que no han sido negociados. EE.UU. ha ido bloqueando la nomi-

nación de los nuevos miembros del Órgano de Apelación, que ha dejado de funcionar por falta de quórum a partir del 11 de diciembre de 2019 (*Inside Trade*, 2019).

En el contexto de la disputa comercial con China, EE.UU. argumenta que el país asiático estaría incumpliendo los compromisos que asumió al entrar en la OMC, la cual no actuaría con diligencia para exigirle dicho cumplimiento en ámbitos como el papel de las empresas estatales en el comercio, en los subsidios industriales y en el respeto a los derechos de propiedad intelectual, entre otros¹⁰. Por su parte, varios miembros de la OMC han planteado una serie de dudas respecto a los programas de ayuda que EE.UU. ha otorgado a sus agricultores, afectados por las represalias chinas, toda vez que tales programas estarán contraviniendo los compromisos adquiridos por este país en la OMC.

La UE fue la que reaccionó primero con propuestas específicas para abordar áreas clave en el funcionamiento de la OMC. Un documento de la Comisión Europea (2018a) analiza el trato de los subsidios industriales, el rol de empresas estatales, y las barreras a servicios e inversiones, incluidas las transferencias forzadas de tecnologías. También sugiere criterios para atender las flexibilidades en el marco de los objetivos de desarrollo, proponiendo graduación, y un trato especial y diferenciado más basado en evidencias. Incluye también propuestas orientadas a reforzar la función de supervisión de la OMC, mejorando la transparencia y las notificaciones, así como reformas precisas al sistema de solución de diferencias.

Canadá presentó un documento similar (OMC, 2018b) con propuestas para mejorar la función de supervisión de la OMC y su sistema de solución de controversias, y para modernizar las reglas del comercio. A finales de noviembre de 2018, la UE y otros 11 países presentaron una propuesta al Consejo General de la OMC, orientada a reformar el funcionamiento del Órgano de Apelación, recogiendo justamente las inquietudes planteadas por la delegación de EE.UU. (Comisión Europea, 2018b)¹¹. Esta propuesta fue rechazada por EE.UU. porque no atendía tales inquietudes, aunque sin aportar argumentos específicos (*Bloomberg*, 2018).

A finales de julio de 2019, la UE y Canadá acordaron la creación de un mecanismo de arbitraje alternativo al Órgano de Apelación de la OMC, en caso de que este dejara de funcionar después del 10 de diciembre de 2019. Se trataría de un organismo provisional, mientras no se restablezca dicho órgano o se forme otro que se defina como su reemplazante. Funcionaría con las mismas reglas del actual para atender posibles disputas comerciales entre Canadá y la UE y, para ello, acudiría a quienes se hayan desempeñado como árbitros en el mismo órgano (*Financial Times*, 2019). Dado que a inicios de 2020 no se ha resuelto la continuidad del Órgano de Apelación, es posible que más países se vayan sumando a esta opción. En particular, queda abierta la posibilidad de que los que tengan acuerdos comerciales con la UE y/o Canadá puedan adherirse a esta iniciativa, simulando una institucionalidad similar a la del Órgano de Apelación, toda vez que se replicarían los procedimientos de este e incluso podría acudir a profesionales que hayan formado parte de él. Si más países se fuesen sumando a esta opción, en la práctica, se trataría de contar con un mecanismo de apelación que no incluiría a EE.UU.

El gobierno estadounidense agregó una nueva exigencia al funcionamiento de la OMC, esta vez cuestionando los criterios para el tratamiento de los países en desarrollo. En un memorándum de finales de julio, la Casa Blanca cuestiona que, al efecto, sean los propios países quienes se asignen a la cate-

¹⁰ Los argumentos de EE.UU. se encuentran en el documento de la OMC (2018a). La respuesta china se hizo pública en su Ministerio de Comercio (MOFCOM, 2019).

¹¹ Los otros países fueron Australia, Canadá, China, Corea del Sur, India, Islandia, México, Nueva Zelanda, Noruega, Singapur y Suiza.

goría de “países en desarrollo”, sin que existan criterios consensuados al respecto (White House, 2019). Este memorándum llama la atención, por ejemplo, al hecho de que siete de las diez economías más ricas (medición del PIB per cápita, PPA) en diversas ocasiones hayan recurrido a autocalificarse en la OMC como países en desarrollo. En la visión de EE.UU., esto les permitiría flexibilidades en los compromisos con la OMC que no estarían en consonancia con su mayor nivel de desarrollo relativo. Esto también sería válido para varios de los integrantes del G20, por cierto, China incluida en primerísimo lugar. El citado memo faculta al USTR para que, en el lapso de 90 días y si no se advierten avances sustantivos en modificar este trato, EE.UU. deje unilateralmente de concederles ese trato preferencial en los temas relativos a la OMC. Este plazo se habría cumplido a finales de octubre de 2019 y no se ha conocido ningún pronunciamiento expreso de EE.UU. al respecto.

Se trata ciertamente de una medida que impone presión adicional para reformar este y otros aspectos de la OMC. Sin embargo, ese trato preferencial que se cuestiona ha sido la norma durante años y responde a medidas concordadas por el conjunto de los miembros de la OMC. El secretariado de esta no cuenta con facultades para modificar dicho trato, a menos que el conjunto de los miembros de la OMC —y por consenso— y apruebe esta modificación. La probabilidad de que esto se consiga en la actualidad es bastante reducida y probablemente debería ser parte de un paquete más amplio.

Por tanto, si ya era complejo avanzar en las negociaciones agrícolas, hoy esa complejidad ha aumentado, pues lo que está en cuestión son dos ejes significativos en el funcionamiento de la OMC: su Órgano de Apelación y el trato concedido a los países en desarrollo. Como la OMC opera por consenso del conjunto de sus miembros, no se ve fácil resolver estos dos obstáculos en plazos cortos. De ahí la urgencia de desplegar el máximo de esfuerzos para defender la OMC, adecuándola a los desafíos actuales del comercio internacional.

5.2. Reformas en las funciones de la OMC

Mejorar la pertinencia y la relevancia de la OMC requiere reforzar el conjunto de sus funciones en materia comercial: administración de acuerdos, foro de negociaciones, solución de controversias, examen y monitoreo de políticas. Se trata de una agenda compleja y de largo plazo que es urgente acometer con pragmatismo y gradualidad. Es obvio que este desafío no se puede afrontar sin EE.UU., pero tampoco sin China.

Han surgido múltiples iniciativas para tratar estas cuestiones. Las más recurrentes aluden a: i) perfeccionar el monitoreo y la transparencia de las medidas comerciales; ii) impulsar mejores disciplinas sobre subsidios con límites a los más distorsionados; iii) mejorar la cooperación internacional y el control de prácticas anticompetitivas de empresas estatales y privadas; iv) concluir las negociaciones sobre agricultura, por medio del incremento sustancial del acceso a mercados y la reducción de los apoyos internos que distorsionan, con miras a su eliminación progresiva, y v) reforzar el mecanismo de revisión de políticas comerciales nacionales (examen de las políticas comerciales).

La OMC debe: i) actualizar el trato especial y diferenciado, para acomodarlo a las realidades económicas y comerciales, y ii) mejorar aspectos procesales, facilitando un multilateralismo flexible, de geometría variable, incluso mediante acuerdos plurilaterales cuyos beneficios se hagan extensivos a todos los miembros de la OMC. Es preciso reforzar la capacidad de monitoreo y análisis de la Secretaría de la OMC para nivelar el terreno y reducir las asimetrías de información, mejorando la calidad de las notificaciones y reforzando su colaboración con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el Banco Mundial, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés) y el FMI, entre otros.

La OMC ha fallado en la función negociadora. La Ronda de Doha, denominada la Ronda del Desarrollo, iniciada en diciembre de 2001, está prácticamente archivada desde hace varios años. Las negociaciones se rompieron en julio de 2008 por la intransigencia de EE.UU. y, en menor medida, de India. El hecho de que las principales economías del mundo —EE.UU., China, Japón y la UE— hayan privilegiado negociaciones bilaterales, en las que establecieron normativas más actualizadas y exigentes que las concordadas multilateralmente, ha acentuado el rezago del marco multilateral respecto de los acuerdos bi o plurilaterales.

La OMC también ha tenido dificultades para disciplinar las normas de comercio. En esta función ha trabajado bien con los aranceles, pero no lo ha hecho así en materia de barreras no arancelarias y menos aún en las disciplinas sobre subsidios. De este modo, la OMC ha terminado beneficiando más a los productores que a los consumidores y proporcionalmente más a los de los países industrializados. De hecho, los subsidios a la exportación agrícola y los apoyos nacionales agrícolas han favorecido históricamente a EE.UU., la UE o Japón, entre los principales. Conocida esta ventana de inequidad, más recientemente la han aprovechado China e India, con lo que han añadido una dificultad adicional a las exportaciones del resto de los países en desarrollo. En materia de subsidios industriales a la exportación, tampoco hay un campo avanzado de normas y, por ende, la crítica a los subsidios chinos a la exportación manufacturera, siendo acertada en lo central, no estaría vulnerando disciplinas de la OMC, pues en este ámbito se mantienen varias ambigüedades. En efecto, el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias mantiene importantes ambigüedades respecto a la medición de “contribuciones financieras que generen beneficio” y también respecto al establecimiento de una clara frontera entre “subvenciones prohibidas y recurribles”¹².

Uno de los objetivos básicos de la OMC es nivelar el terreno de juego entre todos los actores, lo que supone reciprocidad, y el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo, criterio que establece gradualismo en la implementación de las normas concordadas. Esta tensión ha venido aumentando proporcionalmente el creciente papel de China en el comercio internacional, toda vez que esta se autodefine como país en desarrollo.

A estas dificultades de la OMC y del sistema multilateral de comercio se ha sumado la política de Trump, que ha hecho gala de un bilateralismo mercantilista, definiendo el déficit comercial como un problema serio y argumentando que la OMC perjudica a su país. Es importante considerar que el déficit comercial de EE.UU. con China está mal medido, como demuestran los estudios sobre comercio en valor agregado, justamente a raíz de las cadenas de valor¹³. De acuerdo con el Deutsche Bank, al medir el comercio según el criterio de valor agregado, China explica solo el 16% del déficit comercial de EE.UU. (*The Economist*, 2016).

Un agravante complejo en esta coyuntura es que EE.UU. no ha especificado su posición respecto de la OMC: ¿quiere eliminarla?, ¿desea un comercio internacional sin reglas multilaterales?, ¿quiere reformarla a su imagen y semejanza, pasando por encima del consenso que caracteriza a las decisiones en la OMC?, ¿desea una OMC que solo incluya a quienes estén de acuerdo con lo que él defina? (Lamy, 2019).

¹² Véase: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/scm_s/subs_s.htm.

¹³ Como es sabido, la medición estándar del comercio internacional se realiza en valores brutos, es decir, lo que se computa como valor exportado incluye también el valor de las importaciones en que se ha incurrido para exportar ese bien. Por lo tanto, esta medición sobreestima el desempeño exportador. La medición a valor agregado descuenta las importaciones incorporadas y mide solo el valor que se agregó a un *stock* dado de importaciones para generar ese valor exportado.

Cualquier intento multilateral de adecuar el comercio internacional a los desafíos del siglo XXI debería ir más allá de los aranceles, y centrarse en las normas que rijan ese nuevo comercio. En un sistema global, las normas solo tienen sentido si son multilaterales, salvo que se establezca una balcanización de las transacciones comerciales, por ejemplo, con reglas sobre subsidios que involucren únicamente a EE.UU. y a China, con otras para la relación EE.UU.-UE, etc.

A estas alturas del siglo XXI está bastante claro que cualquier reformulación del sistema multilateral de comercio debe contar con la activa presencia de EE.UU. y de China. Ninguna de estas dos grandes potencias podría estar excluida de la nueva OMC, so pena de un sonado fracaso institucional. Por ahora, el conflicto EE.UU.-China se está gestionando bilateralmente, lo que acentúa la pérdida de relevancia de la OMC y hace cada vez más difícil abordar los desafíos estructurales del comercio internacional que siguen pendientes. En palabras de Lamy (2019), el desafío de la OMC es “mantener a EE.UU. en la OMC y atraer más a China a la OMC”.

5.3. Las controversias comerciales de China en la OMC

El debate sobre la participación de China en la OMC no está exento de mitos ni de propaganda interesada. Cuando este país ingresó en la OMC, a finales de 2001, los escépticos argumentaron que no cumpliría lo acordado, que atosigaría al Órgano de Apelación de la OMC con acusaciones en contra de otros miembros y que, cuando ese órgano fallase en contra de China, lo más probable sería que no acatase la decisión. La experiencia hasta ahora dista mucho de aquellas aprensiones.

Entre 2001 y finales de 2019, la OMC ha afrontado 349 controversias comerciales. De ellas, 44 se le han planteado a China, es decir, un 12,6% del total, lo que está en línea con su peso en las exportaciones mundiales (12,8%). Por el contrario, EE.UU. ha sido demandado en 99 casos y la UE, en 52; ambos representan un menor porcentaje de las exportaciones mundiales que el país asiático. A su vez, China ha presentado acusaciones en 21 casos (6% del total, de nuevo en línea con su peso relativo en las importaciones mundiales de bienes, 10,8%). EE.UU. ha presentado 55 demandas y la UE, 46. Vale decir que, en contra de lo que se acostumbra a pensar, China no ha tenido un comportamiento decepcionante en la OMC. Más aún, en materia de controversias comerciales, su registro es mejor que el de EE.UU. y el de la UE, tanto como parte demandante como parte demandada. Lo mismo es válido en el cumplimiento de los fallos, ya que, habiendo sido demandada exitosamente en 44 ocasiones, la contraparte ha debido insistir ante la OMC por incumplimiento del fallo en solo dos ocasiones. En el caso de EE.UU., de las 99 demandas resueltas en su contra, la contraparte ha debido insistir ante la OMC por incumplimiento en 15 ocasiones (Wei y Yu, 2019).

5.4. América Latina y la defensa del multilateralismo

Para los países en desarrollo, y para América Latina en particular, es imprescindible defender un comercio regido por normas, con el fin de evitar el predominio de un sistema en el que el poder político prime en el comercio y en las inversiones. En este último escenario, los países en desarrollo serían los más afectados y América Latina vería reducidos sus espacios de autonomía, si es que la guerra fría del siglo XXI llega a la región. Es un peligro que hay que evitar. Ello requiere un no alineamiento activo de la región en la disputa entre EE.UU. y China. Por lo demás, la reforma y modernización de la OMC es necesaria para defender el multilateralismo y adecuarlo a los nuevos tiempos y exigencias. Ello no solo alude a los nuevos temas del comercio, sino también a la necesidad de incorporarlo en un marco de desarrollo inclusivo y sostenible: legitimarlo como instrumento de crecimiento, innovación y acceso a nuevas tecnologías obliga a reflexionar sobre su vínculo con las demás políticas públicas, en especial para compensar a los perdedores. El apoyo financiero y tecnológico a las pymes y la capacitación laboral debieran estar más integrados con los acuerdos comerciales.

La reforma y modernización de la OMC para defender el multilateralismo es el principal desafío. América Latina no puede permanecer al margen de este crucial debate. El rol de Mercosur y de la Alianza del Pacífico es aquí insustituible. El deterioro del multilateralismo comercial y la politización del comercio y de las inversiones amenaza con traer la guerra fría del siglo XXI a la región. América Latina no debiera permitirlo. Participar proactivamente en el debate sobre la reforma y modernización de la OMC es un buen paso para preservar el multilateralismo. Ligarse más a la UE en ese desafío sería un buen paso. Defender los logros en comercio e integración regional, favoreciendo la convergencia de Mercosur y la Alianza del Pacífico, es otro.

El actual conflicto EE.UU.-China no solo plantea el riesgo de politización del comercio sino también de las inversiones. Hay evidencia sobre la presión estadounidense para que gobiernos de la región incorporen en su institucionalidad un mecanismo de monitoreo y filtro de las inversiones extranjeras por motivos de “seguridad”. Por lo general, esta sugerencia apunta al tendido de redes 5G y a la presencia de Huawei en tales operaciones. A mediados de 2019, Pompeo no tuvo tapujos en expresar públicamente esta presión en su visita a Chile y Argentina. Si estas presiones se van concretando, estaríamos entrando en una nueva guerra fría. Si ese fuese el escenario, la región reduciría su espacio para abrir iniciativas de diálogo y cooperación con sus principales socios, perdería oportunidades de comercio e inversión, retardaría su entrada en las redes 5G, y la debilitada integración regional se volvería aún más raquítica, dada la tutela política a la que estaría expuesta.

En síntesis, la región podría verse afectada en sus perspectivas de crecimiento, lo que limitaría las posibilidades de hacer reformas proinnovación y productividad que le son tan necesarias. De la misma forma, un magro crecimiento, inferior al 2%, no solo es un escenario adverso para avanzar en innovación y productividad, sino que además inducirá retrocesos en la reducción de la pobreza.

La región afronta, pues, un desafío político considerable: evitar que se incorpore a la nueva guerra fría, tarea para lo cual es imprescindible reforzar la convergencia entre la Alianza del Pacífico y Mercosur, y avanzar en la construcción de propuestas de revitalización del multilateralismo, en conjunto con la UE y con todos los países que estén dispuestos a combatir el proteccionismo, y a establecer un escenario con normas estables y consensuadas en la gobernanza del comercio y las inversiones globales y que, al mismo tiempo, estén en armonía con las exigencias del cambio climático y la responsabilidad social empresarial.

6. La importancia del acuerdo UE-Mercosur

La relevancia estratégica de este acuerdo debe leerse en clave de medio plazo. Lo primero a destacar es que, en plena guerra comercial, la UE, pese a sus considerables desafíos y diferencias internas, ha conseguido cerrar acuerdos con Canadá, Japón, Mercosur y ahora sigue en negociaciones con Vietnam. Es un embate contra el proteccionismo. La UE continúa siendo el baluarte de la defensa del multilateralismo.

La apuesta europea es contar con una red de acuerdos comerciales que le asegure que su comercio con Canadá, Japón, Australia, buena parte de África, Asia, y América Latina y el Caribe siga gobernado por reglas conocidas y con acceso preferencial ante la posibilidad de un escenario disruptivo en el comercio global. En paralelo, busca aliados para preservar y modernizar la OMC. En el marco de un multilateralismo en crisis, la UE mantiene un conflicto comercial abierto con EE.UU. —Boeing-Airbus, automóviles, impuestos sobre los gigantes digitales— y se encuentra reexaminando su relación con China.

Para Mercosur, el acuerdo es un balón de oxígeno que retarda la discusión sobre el agotamiento de ese esquema regional y reduce el espacio para salirse de la unión aduanera. El cierre del acuerdo se debió a un momento políticamente propicio para los actores involucrados: ello explica un pacto con pocos logros agrícolas para Mercosur y con una limitada apertura para la UE. El acuerdo no ha sido fácil para la Unión. En contra de este se han manifestado Irlanda, Polonia, Eslovaquia, Hungría y Bulgaria. Por su parte, Estonia, Letonia, Lituania y Grecia se mantuvieron neutrales. Los principales apoyos vinieron del Reino Unido, los nórdicos, Alemania, España y Portugal. En la recta final, Sánchez desempeñó un papel destacado.

Lo que viene tampoco será fácil. Resta la ratificación en los parlamentos nacionales¹⁴, en el Parlamento Europeo y en el Consejo de la UE, si bien las disciplinas en el acceso al mercado de bienes y servicios entrarían en vigor una vez que sean aprobadas en los parlamentos de Mercosur. Las principales críticas europeas al acuerdo provienen de la agricultura y del movimiento verde, el tercer partido en el Parlamento Europeo: en el primer caso, por temores competitivos diversos y, en el segundo, por aprensiones respecto a una posible rebaja en los estándares de calidad en alimentos y del respeto al medio ambiente en Mercosur. De hecho, la autoridad ministerial del medio ambiente declaró en octubre de 2019 que Francia podría no adoptar el acuerdo.

El gobierno francés quiere asegurarse que las exportaciones de alimentos de Mercosur solo podrán entrar si cumplen con los exigentes estándares europeos. Agregan que el acuerdo incluye una salvaguardia que bloqueará estas exportaciones si no se cumple. Esta salvaguardia se extendería a temas medioambientales y de bienestar de los animales. En este sentido, Francia presionará para que la UE pida garantías de sostenibilidad, tal como se hizo con Canadá.

En el caso de Mercosur, surgen dudas legítimas sobre el comportamiento de Brasil. Por una parte, avala el acuerdo y, por otra, se enfrenta con autoridades francesas, haciendo gala de una agresividad diplomática inédita. En los mismos días en que se cerraba la negociación, se recibió al secretario de Comercio de EE.UU., Wilbur Ross, y tanto Bolsonaro como Guede, su ministro de Economía, hablaron del “inicio de negociaciones para un tratado de libre comercio con EE.UU.” (Nodal, 2019).

A finales de julio de 2019, Trump manifestó su interés en establecer un acuerdo comercial con Brasil. Ross fue más cauto pero también dejó el campo minado para la aprobación del acuerdo con la UE, toda vez que expresó su esperanza en que el acuerdo con la UE no cree obstáculos para un posible acuerdo comercial con Brasil, aludiendo expresamente al sector automotriz, farmacéuticos, química y alimentos. Un tema de debate, particularmente en Argentina, fue que ni Trump ni Bolsonaro mencionaron a Mercosur. Hubo de salir un representante de la Cancillería brasileña para “aclarar” que cualquier negociación con EE.UU. debería producirse en conjunto con los demás miembros de Mercosur.

Hay que recordar que la visita de Bolsonaro a la Casa Blanca fue un cambio tectónico en la política exterior de Brasil, y dio inicio a un proceso inédito de alineamiento ideológico con las posiciones de EE.UU. y, en particular, con las de Trump. Pese a ese explícito alineamiento, los logros de Bolsonaro en su visita a la Casa Blanca, más allá de la *photo opportunity*, fueron desalentadores y se pueden resumir en los siguientes aspectos:

- No hubo firma de reconocimiento mutuo de operadores económicos autorizados, vieja aspiración de exportadores e importadores brasileños, medida que se había anunciado en días previos a la cita.
- No hubo reapertura del mercado de carne bovina para exportaciones de Brasil.
- Tampoco se consiguió la entrada libre a EE.UU. de viajeros frecuentes.

¹⁴ Hay que recordar que, en el caso belga, debe ser aprobado por el parlamento nacional y los subnacionales.

- Brasil concedió una cuota anual de 750.000 toneladas de trigo, libre de aranceles, a EE.UU., que ha afectado a las exportaciones argentinas a este país.
- EE.UU. podrá ocupar la base militar de lanzamiento de cohetes espaciales en Alcántara, al norte de Brasil.
- EE.UU. apoyaría el ingreso de Brasil en la OCDE. (Esto fue desmentido en la práctica algunos meses después cuando EE.UU. solo respaldó el próximo ingreso de Argentina, anuncio realizado pocos días antes de la derrota de Macri en las elecciones de noviembre de 2019).
- Brasil apoyó la política de EE.UU. del muro contra los migrantes.

Esta lógica de alineamiento de Bolsonaro sufrió un revés con la lógica del Acuerdo con la UE. Es un tema que habrá que seguir con atención, pues probablemente el comportamiento de Brasil en estos asuntos será la clave para las votaciones de aprobación del acuerdo en los parlamentos europeos.

El acuerdo con la UE supone la sujeción de Brasil al compromiso de: i) reducir, a más tardar en 2025, sus emisiones netas de gases de efecto invernadero en un 37% respecto a los niveles de 2005, y ii) adoptar medidas para detener la deforestación ilegal, incluso en la Amazonia brasileña. Estos compromisos contradicen las posiciones de Bolsonaro sobre el cambio climático, su interés en desregular el acceso de la minería, el agro y la ganadería al Amazonas y su alianza negacionista con Trump.

Surgen dudas también por la reacción de Alberto Fernández, nuevo presidente de Argentina, y de sus principales asesores, quienes en campaña manifestaron duras críticas sobre el acuerdo, al catalogarlo como una maniobra electoral de Macri, lo que explicaría concesiones inaceptables que deberían revisarse. Es cierto que con la batuta presidencial esas opiniones pueden matizarse, particularmente aquellas que insinuaron la posibilidad de realizar profundas revisiones al texto negociado. La revisión legal del acuerdo, fase previa a su presentación en los respectivos parlamentos, se iniciará en los primeros meses de 2020 y allí probablemente las nuevas autoridades argentinas comprobarán la dificultad de enmendar los textos acordados. Dado que, además, Argentina necesita el apoyo de los votos de la UE en el FMI para concretar una renegociación de la deuda que le permita recuperar algún ritmo de crecimiento, es posible apostar a que el gobierno de Fernández terminará apoyando el acuerdo.

Lo que corresponde destacar es que el acuerdo UE-Mercosur puede representar una tremenda oportunidad histórica para América del Sur. Las razones son variadas y sustantivas.

1. El acuerdo puede generar un efecto favorable sobre la integración regional. En la actualidad, la UE tiene acuerdos con México, Panamá, República Dominicana, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua y, en América del Sur, con Colombia, Chile, Ecuador y Perú. También lo tiene con el Caribe. Si se concretase el acuerdo con Mercosur, solo quedarían fuera Bolivia y Venezuela, además de Cuba, si bien Cuba ya tiene un acuerdo político y uno de cooperación, y quedaría solo el comercial para poder hablar de un Acuerdo de Asociación.

Por tanto, de concretarse el acuerdo UE-Mercosur, la gran mayoría de los países de la región tendrían acuerdos comerciales con la UE que incluirían capítulos muy similares de servicios, inversiones y compras públicas, entre otros, temas que no están considerados en la mayoría de los acuerdos intrarregionales. El paso obvio en ese momento sería aplicar en América Latina las disciplinas a las que se ha comprometido con la UE. Ello constituiría el paso decisivo para sentar los cimientos de una efectiva integración regional, apoyada en el libre movimiento de bienes, servicios, inversiones y personas.

Por supuesto, esto no tiene por qué ser un movimiento drástico y de una vez. Puede ser gradual e incluso pueden negociarse algunas excepciones o plazos específicos de adecuación en determinadas

normas. Lo importante es tener claro el norte y comprometerse con una visión de medio plazo. Cabe destacar que aquí lo menos relevante son las desgravaciones arancelarias, dado que o están vigentes o pueden seguir pendientes. Lo realmente relevante es la convergencia de normas, disciplinas y manejo de las controversias. Si esto se concretase, estaríamos en presencia de bases más sólidas para un mercado regional ampliado, con normas únicas en comercio de bienes, servicios e inversiones.

Un paso adicional sería conseguir la acumulación de origen entre todos los acuerdos de la región que se vinculan con la UE. En efecto, hoy opera una clara asimetría ya que si, por ejemplo, Chile desea exportar a la UE libre de aranceles, deben hacerlo cumpliendo una regla de origen que obliga a que los insumos sean nacionales o de cualquiera de los países europeos. En cambio, si Letonia desea exportar a Chile, puede usar insumos de Chile o de cualquiera de los demás países europeos. Cabe señalar que el estímulo a la participación en cadenas de valor está bien disminuido en el caso latinoamericano. De conseguir esa acumulación de origen, los insumos podrían provenir de cualquier país de la región con acuerdo con la UE o de cualquiera de sus miembros, lo que abriría un espacio inédito a la formación de cadenas de valor regionales e incluso a cadenas eurolatinas.

2. El acuerdo puede servir de estímulo a la industrialización y a un comercio más amigable con las pymes. Las cifras muestran la relevancia del mercado regional para las exportaciones de manufacturas. En el caso latinoamericano, entre el 70% y el 80% de las exportaciones de manufacturas de media y alta tecnología se dirigen a la propia región. Por lo tanto, cualquier esfuerzo serio de reindustrialización debe privilegiar el acceso al mercado regional. Con un mercado regional unificado, como el que resultaría de la consolidación de los acuerdos comerciales con la UE, incluido el de Mercosur, el comercio intrarregional se vería beneficiado. Sabemos también que el comercio intrarregional es más amigable con las pymes que el resto. Por lo tanto, de esa mayor integración regional estaríamos recibiendo no solo estímulos para el crecimiento sino también para mejorar la equidad, diversificando las empresas exportadoras y sus proveedores.

3. El acuerdo puede fomentar la coordinación regional. Es sabido que, tras la firma de un Acuerdo de Asociación con la UE, corresponde la realización periódica de encuentros entre las autoridades respectivas del país que lo firmó con las autoridades europeas para revisar su evolución, y evaluar ajustes y posibles mejoras. Es obvio que para las autoridades europeas sería un gran logro si, en lugar de realizar 16 reuniones con sus contrapartes latinoamericanas, las pudiera reducir a tres (Alianza del Pacífico, Centroamérica y Mercosur). De esta forma, las cumbres bianuales UE-América Latina podrían ganar en sustancia, toda vez que los capítulos de diálogo político y de cooperación podrían estimular un mayor interés regional por establecer alianzas con la UE en los principales temas de la agenda global.

4. Por último, cabe mencionar el papel especial de las autoridades nacionales y de las principales dirigencias empresariales de América Latina. La visión estratégica de lo que está en juego en la negociación Mercosur-UE no está muy presente en los liderazgos latinoamericanos y es hora de difundirla. Tampoco es un tema que se debata en esas dirigencias.

Esta tarea debería constituir un punto central en la agenda de convergencia entre la Alianza del Pacífico-Mercosur que promovió la presidenta Bachelet. Este sería un mecanismo práctico y sustantivo si se hiciera transmitiendo la inquietud a autoridades y dirigencias empresariales europeas, llevando a cabo simposios y seminarios, realizando visitas a líderes de opinión europeos y, en definitiva, galvanizando a las dirigencias empresariales de la región en torno a las proyecciones del acuerdo. Lo idóneo sería que las autoridades europeas recibiesen declaraciones del conjunto de esas dirigencias de la región e impulsarían el acuerdo UE-Mercosur explicando a los europeos la importancia estratégica que esto tendría para ellos.

En efecto, considerando que la UE ya tiene un acuerdo con el Caribe, si se concreta el acuerdo con Mercosur, se habría anticipado a China y a EE.UU. en concluir un acuerdo con prácticamente todo el continente¹⁵. Esto se convertiría en uno de los pocos éxitos en la política internacional de la UE, anticipándose al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que movía EE.UU. y haciendo frente tanto a la gradual red de acuerdos que viene montando China como a sus conocidas ofertas de cooperación. Más allá de las tribulaciones de corto plazo en las economías de Argentina y Brasil, ningún inversionista serio podría subestimar el potencial de los mercados de bienes y de servicios en esas economías, dadas las perspectivas de crecimiento de las capas medias en ambas economías. En un planteamiento de medio plazo, el atractivo de tales perspectivas no debería subestimarse por parte de exportadores e inversionistas europeos.

Si la UE percibe masa crítica regional tras este acuerdo, si los países que ya tienen acuerdos con la UE respaldan el acuerdo con Mercosur, si la Alianza del Pacífico hace un planteamiento formal a la Comisión Europea en este sentido —con la entrega de una nota en Bruselas—, si los embajadores latinoamericanos en Bruselas presionan en conjunto y también lo hacen las agrupaciones empresariales, el escenario podría favorecer una más pronta aprobación del acuerdo en Europa.

Soy consciente de que se trata de demasiados “síes”. Sin embargo, nadie dijo que los desafíos estratégicos y trascendentes sean fáciles y de plazos cortos. La nueva coyuntura argentina mejora considerablemente el escenario. Buenas noticias en este acuerdo mejorarían el ambiente económico en Brasil, Argentina y el resto del Cono Sur. En un par de años también debiera redundar en buenas oportunidades de negocios en bienes, servicios e inversiones para Europa, eximida de cancelar el arancel externo común que sí seguiría afectando a las exportaciones provenientes de EE.UU. o China, y contando con normativas que favorecerían y protegerían las inversiones.

Un Mercosur más amigable con el comercio y con las inversiones extranjeras sería una noticia inmejorable para el resto de la región, para las perspectivas de la integración regional e incluso para la propia salud de la economía mundial. Apoyar la convergencia entre la Alianza del Pacífico y Mercosur mejoraría el escenario económico en la región y podría contribuir a limitar en algo el exacerbado ideologismo que se ha adueñado de América del Sur. La UE puede desempeñar un papel importante en estos desafíos. Convencerla de ello debería ser tarea de todo latinoamericano con capacidad de influir en las políticas públicas. Ese ha sido el objetivo de este documento de trabajo.

¹⁵ Dado el estrecho vínculo de cooperación que la UE mantiene con Cuba, así como las transformaciones en curso en la isla, no es descartable que, en pocos años, Cuba se pudiese sumar a esta red de acuerdos. De hecho, podría usar esta posibilidad como carta de negociación para impulsar la normalización de las relaciones comerciales con EE.UU.

Referencias bibliográficas

- ALLISON, G. (2018): *Destined for War. Can America and China Escape Thucydides's Trap?*, Boston, Nueva York, First Mariner Books, Houghton Mifflin Harcourt.
- BLOOMBERG (2018): "U.S. Rejects the EU's Trade Reform Proposal, Putting WTO at Risk", *Bloomberg* (12/12/2018). Disponible en: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-12-12/u-s-rejects-the-eu-s-trade-reform-proposal-putting-wto-at-risk>.
- BROWN, C. (2019): "Phase One China Deal: Steep Tariffs are the New Normal", Washington D.C., Peterson Institute for International Economics (19 de diciembre). Disponible en: <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/phase-one-china-deal-steep-tariffs-are-new-normal#.XfwGlip3bSc.linkedin>.
- CASTELLS, M. (2019): "La larga marcha de Huawei", *La Vanguardia* (7/09/2019).
- CBO (2018): "The Budget and Economic Outlook 2018 to 2028", Congress of the US, Congressional Budget Office (abril). Disponible en: <https://www.cbo.gov/system/files/115th-congress-2017-2018/reports/53651-outlook.pdf>.
- CEPAL (2019): *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2019*, Santiago, Naciones Unidas.
- CHEN, S. y SHIK YANG, J. (2018): "Credit Booms: Is China Different?", *IMF Working Paper*, Washington D.C., FMI (5 de enero).
- COMISIÓN EUROPEA (2018a): "European Commission presents comprehensive approach for the modernisation of the WTO", Bruselas, Comisión Europea (18 de septiembre).
- (2018b): "WTO reform: EU proposes way forward on the functioning of the Appellate Body", European Commission Press Release (26 de noviembre). Disponible en: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-6529_en.htm.
- FELDBSTEIN, M. (2018): "How to Increase America's Saving Rate", *Project Syndicate* (26/01/2018).
- FINANCIAL TIMES (2019): "EU and Canada agree on interim alternative to appeal court" (25/07/2019).
- INSIDE TRADE (2019): "Lighthizer: Appellate Body blocks the only way to ensure reforms", Senate Finance Committee, *World Trade Online* (12/3/2019).
- LAMY, P. (2019): "Saving the WTO", *Global Solutions*, Berlín, The World Policy Forum (18 de marzo).
- MAGNUS, G. (2018): *Red Flags. Why Xi's China is in Jeopardy*, Nueva York, Yale University Press.
- MCKINSEY (2017): "Digital China: Powering the Economy to Global Competitiveness", McKinsey Global Institute (diciembre). Disponible en: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Industries/Technology%20Media%20and%20Telecommunications/High%20Tech/Our%20Insights/Digital%20China%20Powering%20the%20economy%20to%20global%20competitiveness/MGI-Digital-China-Executive-summary-December-20-2017.ashx>.
- MOFCOM (2019): "Statement by Ambassador Dr. Zhang Xiangchen at the WTO General Council Meeting". Disponible en: <http://wto2.mofcom.gov.cn/sys/print.shtml?/chinaviewpoints/201807/20180702770676>.
- NODAL (2019): "Trump elogia a Bolsonaro y apuesta a un acuerdo comercial con Brasil" (31/7/2019). Disponible en: <https://www.nodal.am/2019/07/trump-elogia-a-bolsonaro-y-apuesta-a-un-acuerdo-comercial-con-brasil/>.
- OMC (2018a): "China's trade-disruptive economic model", Communication from the United States, WT/GC/W/745, General Council.
- (2018b): "Fortalecimiento y modernización de la OMC", Documento de Comunicación de Canadá, JOB/GC/201 (24 de septiembre).
- PENCE, M. (2018): "Vice President Mike Pence's Remarks on the Administration's Policy Towards China", Washington D.C., *Hudson Institute* (4 de octubre). Disponible en: www.hudson.org/events/1610-vice-president-mike-pence-s-remarks-on-the-administration-s-policy-towards-china102018.

- ROSALES, O. (2020): *El sueño chino. Cómo se ve China a sí misma y cómo nos equivocamos los occidentales al interpretarla*, Buenos Aires, Siglo XXI editores.
- SCHULARICH, M. y TAYLOR, A. (2011): “Credit Booms Gone Bust: Monetary Policy, Leverage Cycles, and Financial Crises, 1870-2008”, *Working Paper* n° 15512, National Bureau of Economic Research (diciembre).
- STM REPORT (2018): “STM Report: An overview of scientific and scholarly publishing”. Disponible en: <https://www.timeshighereducation.com/news/china-becomes-worlds-biggest-producer-scientific-research>.
- THE ECONOMIC TIMES (2018): “Donald Trump says China no longer in race to supersede US as top economic power” (8/11/2018). Disponible en: https://economictimes.indiatimes.com/news/international/world-news/donald-trump-says-china-no-longer-in-race-to-supersede-us-as-top-economic-power/articleshow/66545223.cms?utm_source=contentofinterest&utm_medium=text&utm_campaign=cppst.
- THE ECONOMIST (2016): “Business in America. Dealing with Donald” (10 de diciembre).
- WEI, S.-J. y YU, X. (2019): “How to Revive the WTO”, *China-US Focus* (13 de diciembre). Disponible en: <https://www.chinausfocus.com/finance-economy/how-to-revive-the-wto>.
- WHITE HOUSE (2019): “Memorandum on Reforming Developing-Country Status in the World Trade Organization” (26 de julio). Disponible en: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/memorandum-reforming-developing-country-status-world-trade-organization/>.
- WOLF, M. (2018): “The US must avoid a new cold war with China”, *Financial Times* (30/10/2018). Disponible en: <https://www.ft.com/content/c9e5ab54-dc2a-11e8-8f50-cbae5495d92b>.
- (2018a): “How the west should judge a rising China”, *Financial Times* (15/05/2018). Disponible en: <https://www.ft.com/content/e30e9ed4-5754-11e8-bdb7-f6677d2e1ce8>.



Fundación Carolina, febrero 2020

Fundación Carolina
C/ Serrano Galvache, 26. Torre Sur, 3ª planta
28071 Madrid - España
www.fundacioncarolina.es
@Red_Carolina

ISSN-e: 1885-9119

DOI: <https://doi.org/10.33960/issn-e.1885-9119.DT30>

Cómo citar:

Rosales, O. (2020): “Economía y geopolítica en América Latina: la urgencia de estrechar vínculos con la Unión Europea”, *Documentos de Trabajo* nº 30 (2ª época), Madrid, Fundación Carolina.

La Fundación Carolina no comparte necesariamente las opiniones manifestadas en los textos firmados por los autores y autoras que publica.

Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0)

