

Las relaciones internacionales de América Latina en tiempos de la Gran Guerra Comercial (GGC) y la transición hegemónica

Fotografía: @dashu83

FIGURAS REVISTA ACADÉMICA DE INVESTIGACIÓN

ISSN 2683-2917

Vol. 1, núm. 2, marzo-junio 2020

<https://doi.org/10.22201/fesa.figuras.2020.1.2>



Esta obra está bajo una licencia
Creative Commons Atribución-NoComercial-
CompartirIgual 4.0 Internacional

 **Oscar Ugarteche**

Carlos Emilio de León Trejo*

<https://doi.org/10.22201/fesa.figuras.2020.1.2.106>

La segunda década del siglo XXI llegó con noticias similares a las de la segunda década del siglo XX. El gran país líder mundial está perdiendo fuerza y hay otro país que está cuestionándolo e intentando reemplazarlo. Si en los años 20 del siglo XX se puso en el tapete la Pax Britannica, en el siglo XXI lo está haciendo la Pax Americana.

Pérdida de legitimidad y guerras económicas

Al final de la Primera Guerra Mundial (IGM) hubo numerosas reflexiones sobre lo que ésta implicó. Spengler escribió *la Decadencia de Occidente* donde en breve dice que la cultura occidental se encontraba en

su etapa final; es decir, en decadencia y afirma que es posible predecir los hechos por venir en la historia de occidente. Toynbee, en la misma época, comenzó a escribir su inmensa *A Study of History*, en doce volúmenes, para reflexionar sobre cómo ocurre la construcción y la caída de las grandes potencias y sus hegemonías. En tiempos más modernos hemos tenido *Auge y caída de las grandes potencias* de Paul Kennedy y *El Choque de Civilizaciones* de Samuel Huntington. Los cuatro trabajos se refieren a lo mismo,

* El autor agradece las conversaciones con el doctorante Eduardo Martínez Ávila sobre desplazamientos hegemónicos.

pero los dos primeros tienen que ver con Occidente y Gran Bretaña, mientras que los dos segundos con Occidente y Estados Unidos. La casualidad de que las mismas preocupaciones reaparezcan cien años más tarde tiene que ver con la brevedad del periodo de la *Pax Americana*. La *Pax Britannica* duró desde el siglo XVIII hasta la IGM, casi dos siglos. La *Pax Americana* escasamente un siglo, de la IGM hasta la Gran Guerra Comercial (GGC).

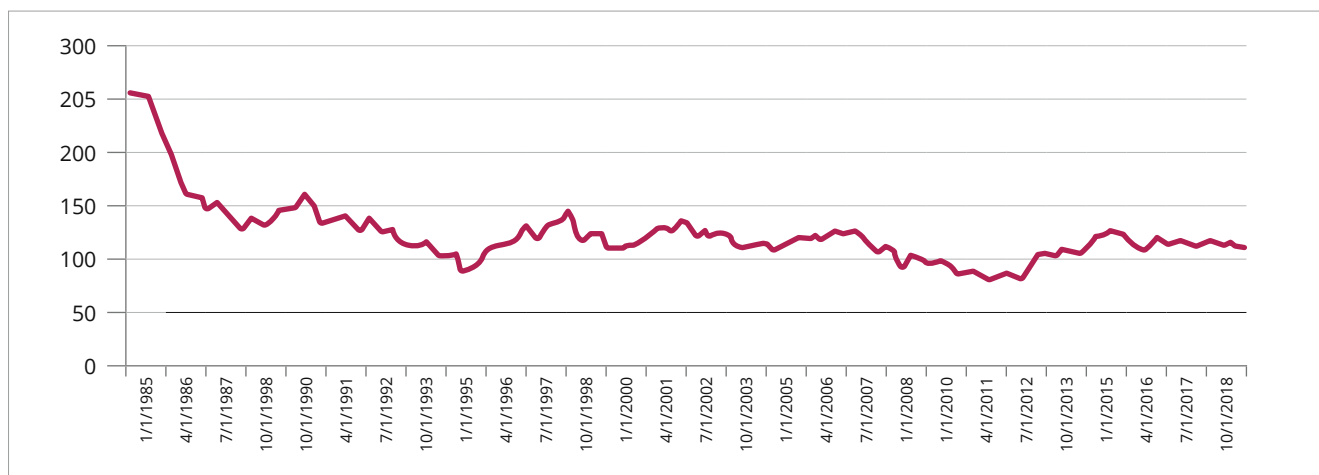
El inicio de la GGC ocurrió en el marco de índices de productividad estadounidenses muy bajos y con tendencia a la baja. La productividad general de los factores y la productividad de la mano de obra en Estados Unidos tienen tendencias descendentes mientras que al mismo tiempo ha sido la economía que más patentes registra en la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI). En sesenta años estando a la cabeza en el registro de patentes –desde la Segunda Guerra Mundial (IIGM)— dicha potencia ha pasado de dirigir mundialmente el ámbito tecnológico a ser un consumidor de sus propios inventos mejorados y producidos en China en el siglo XXI. Según el Informe Anual 2019 de la OMPI, “China por sí sola representó casi la mitad de todas las solicitudes de patente del mundo y la India también registró aumentos impresionantes. Asia se ha convertido en un centro mundial de innovación”. La lentitud en poner en el mercado sus inventos ha generado un desplazamiento productivo hacia China quien no sólo fabrica más rápido, sino mejor y más barato. Las empresas norteamericanas enfrentan hoy lo que Glyn y Sutcliff bautizaron como un *profit squeeze* en referencia a la decadencia productiva británica de los años 60 y 70; además están perdiendo el liderazgo en la innovación.

Los altos costos americanos y la pérdida de rentabilidad sumados a la lentitud en poner sus inventos en el mercado, llevó en la década de los 80 a la Primera Guerra Comercial (IGC) con Japón y Alemania. Esta guerra fue ganada por Estados Unidos con el apoyo de Occidente y establecida en el Acuerdo Plaza de 1985, en donde se dejó a la economía japonesa en una posición de estancamiento con deflación desde inicios de los años 90. La acusación americana era que tanto Japón como Alemania manipulaban los precios y el tipo de cambio. Para frenar esta situación, puso aranceles a sus productos y los obligó a revaluar. La estrategia de defensa japonesa consistió en ingresar dentro del territorio americano con inversiones directas en ramas donde ellos tenían un liderazgo tecnológico, para así ganar a las empresas americanas dentro de su territorio: en el proceso quebraron las entonces industrias electrónica y automotriz americanas.

La industria automotriz se transformó con la llegada japonesa y se convirtió en un motor con Toyota, Honda, Mazda y Nissan. Ésta hizo inversiones primero en Estados Unidos y, luego del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en México. En 1985 se consumían al año 300 000 vehículos japoneses importados.

En 2015 se consumieron 3.9 millones de vehículos de marca japonesa y el 75% de éstos fueron fabricados en Estados Unidos. De ese modo, al proteger la ineficiente industria automotriz americana, Estados Unidos logró ganar la guerra y le restó dinamismo interno a la economía japonesa. Pero eso no le dio a la industria automotriz americana un estímulo para producir mejores coches a mejores precios. Así, los tres grandes fabricantes americanos no se vieron beneficiados por este resultado de la guerra. La economía de Japón, en cambio, sí se vio perjudicada. El tipo de cambio fue forzado a apreciarse de 260 yenes por dólar a 88, restándole competitividad a la economía nipona.

Gráfica 1. Tipo de cambio Yen japonés a un dólar estadounidense, no ajustado estacionalmente



Fuente: OBELA, Federal Reserve Economic Data, <https://fred.stlouisfed.org/>

Por su parte, Japón continuó fabricando productos electrónicos mejorados con ingeniería de reversa y desplazó en la década de los años 90 a la industria electrónica americana de semiconductores, de modo que la industria electrónica de consumo masivo fue reemplazada por empresas japonesas. Sony, Aiwa y Toshiba crearon equipos de discos compactos y sustituyeron a los discos de vinil de 33 revoluciones por minuto americano; con eso desapareció la industria discográfica mayoritariamente americana y apareció en Estados Unidos una nueva industria discográfica en discos compactos. De manera análoga ocurrió con los televisores –que pasaron de ser de tubos a ser de microchips con pantalla plana–. Ese desplazamiento tecnológico tuvo un reflejo productivo: desaparecieron, por ejemplo, los tocadiscos Decca, RCA Victor, Westinghouse, Magnavox, Fisher, Motorola y los televisores Silver-tone, RCA, Philips, General Electric, Admiral, Sylvania, entre los más recordados.

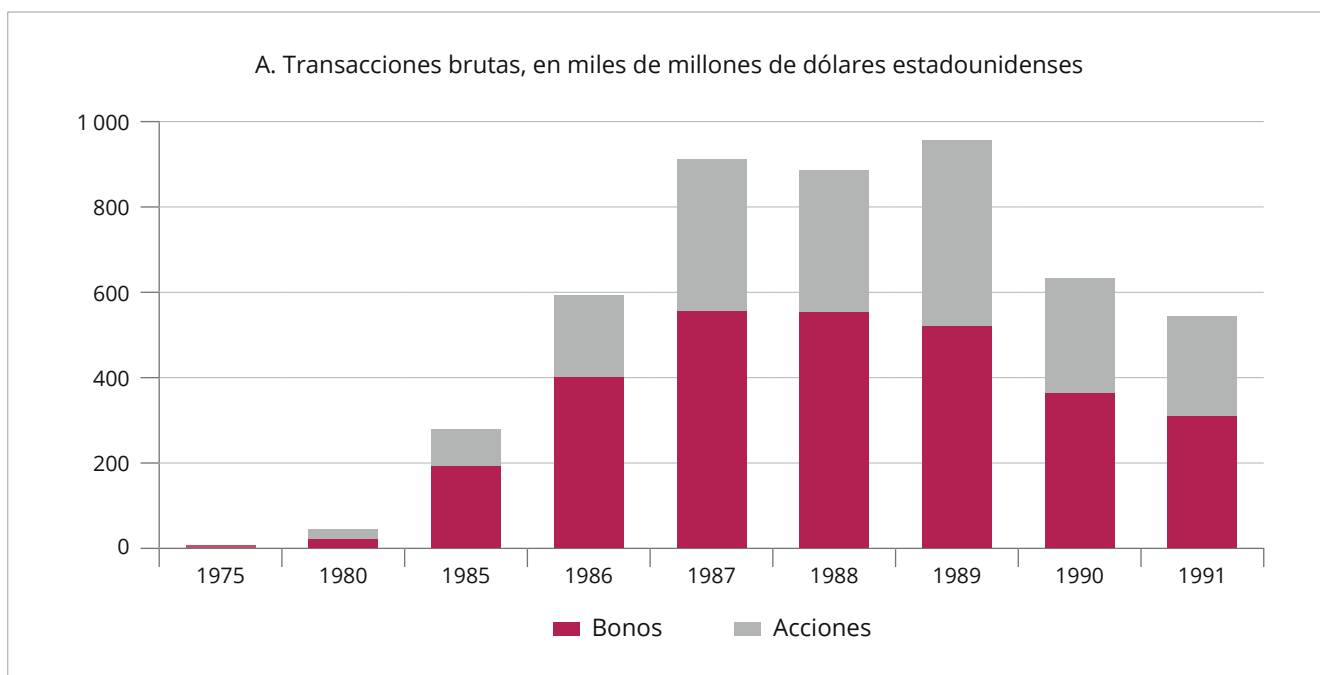
En los años 90 la industria electrónica americana fue reemplazada por empresas japonesas.

Forzar las inversiones japonesas fue una estrategia doble para frenar el crecimiento exportador japonés y ayudar al crecimiento americano. Esa táctica de guerra comer-

cial no resultó benéfica para las industrias americanas cuya productividad no mejoró y cuya velocidad de poner en el mercado sus inventos nuevos tampoco tuvo un giro favorable. La guerra comercial en defensa de empresas declinantes no las incentiva a innovar, sino que coloca obstáculos a la entrada de productos nuevos que eventualmente ingresan al mercado americano de todos modos y que sacan del mercado a esas ramas que estaban siendo protegidas. La industria automotriz americana fue rescatada al menos en las décadas de 1970, 1980 y 2000, pero ni con aranceles ni tipos de cambio artificiales del dólar contra el yen lograron que fueran competitiva. El problema no es sólo de precios sino tecnológico, de calidad y de relación precio/calidad.

Otro aspecto de la guerra comercial fue la masiva entrada de capital americano al mercado financiero japonés a través de inversiones de cartera. Fue un triple arbitraje de tipos de cambio ante la revaluación esperada del yen, la tasa de interés diferenciada y el precio de los activos financieros en el mercado japonés. Eso fabricó una burbuja especulativa masiva que triplicó el índice Nikkei de 11 542 puntos del 2 de enero del 1985, a un pico de 33 021 puntos el 16 de julio de 1990. Luego se hizo el arbitraje a la inversa y salieron los capitales como se ve en la gráfica 2 y la bolsa se sumió en una crisis llevando al sector financiero en su conjunto y a la economía japonesa al ya señalado estancamiento con deflación. La guerra económica se jugó entonces tanto en el frente productivo como en el financiero, y el tipo de cambio y los aranceles fueron armas muy potentes.

Gráfica 2. Transacciones de inversionistas extranjeros en valores japoneses

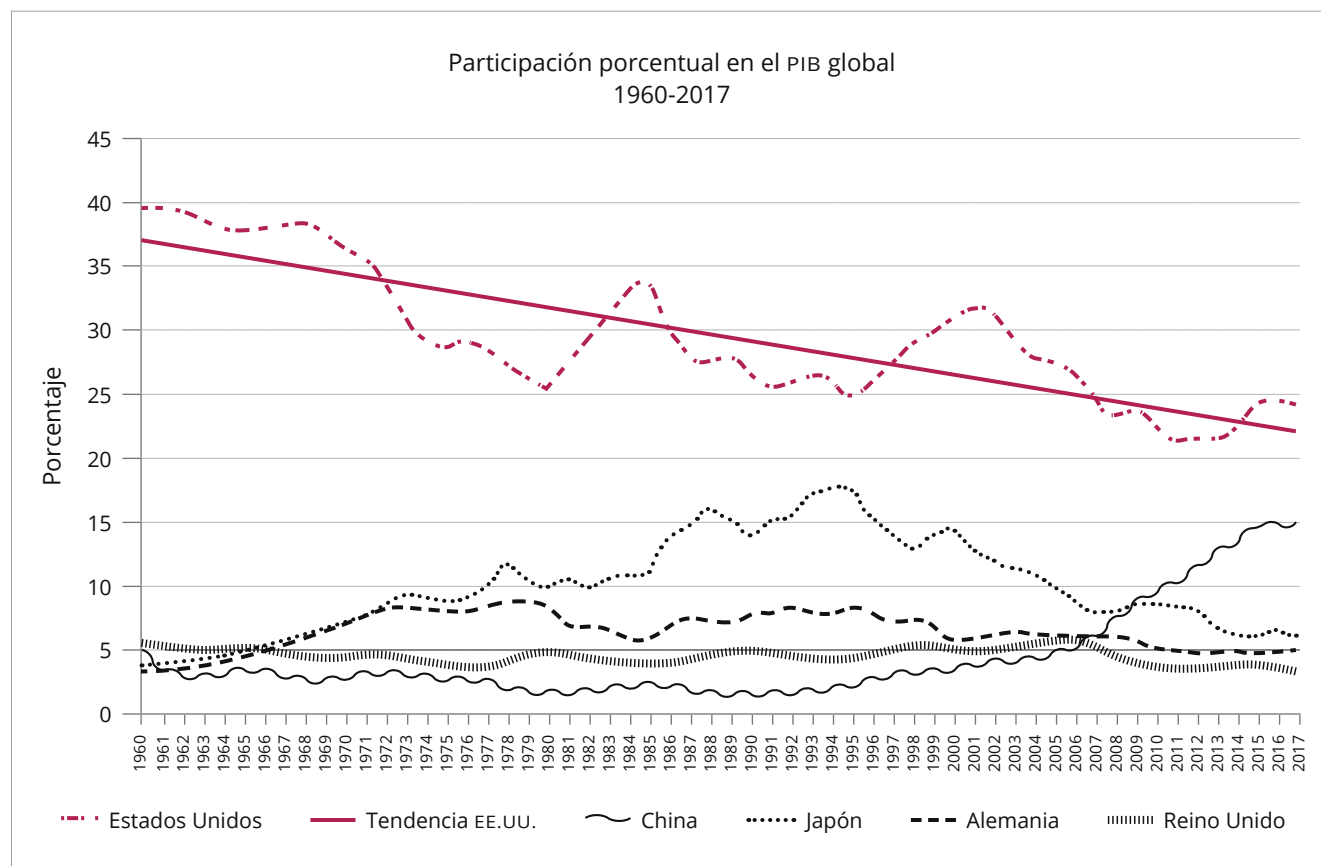


Fuente: Takeda y Turner, 1992 "The liberalisation of Japan's financial markets." *BIS economic papers*, no. 34, (noviembre): 71.

La guerra contra Alemania, en cambio, no la ganó. Luego de obligar a una apreciación del marco alemán, se hubiera esperado un resultado como el japonés, pero no fue así. Las empresas alemanas continuaron fabricando sus autos esencialmente en su país y compraron luego fábricas de autos en países centro europeos vecinos tras la caída del bloque soviético. De este modo abarataron los costos de fabricación con mano de obra altamente calificada. Los aranceles redujeron el comercio alemán que al mismo tiempo cambió y amplió sus mercados. Alemania se transformó en el motor de Europa en ese periodo.

Las guerras llevadas a cabo desde 1985 contra Alemania y Japón no sirvieron para que se recuperara la posición económica americana en el mundo, si bien temporalmente hubo una recuperación entre 1994 y 2001. La gráfica 3 muestra el declive del peso de dicha economía mientras el resto del mundo creció en importancia entre 1990 y 2018.

Gráfica 3. La debilidad de la economía americana y su pérdida de peso



Fuente: obela.org con datos de <https://data.worldbank.org>

La GGC y las energías limpias

Con este antecedente, la GGC se inicia en cuatro frentes: la industria automotriz, la energía renovable, las telecomunicaciones y la fabricación de pantallas planas. En estos cuatro frentes el objetivo de la guerra es derrotar al enemigo. Esta vez no se trata de debilitar su crecimiento económico, como en el caso de Japón y Alemania, sino de derrotar al enemigo y quebrar a las empresas líderes chinas. Como con el caso japonés, esto no beneficia a las empresas americanas, sino perjudica a las chinas y al mundo. Lo serio es que, atacando las energías limpias, ataca las metas de desarrollo sostenible del 2030 y todos los acuerdos contra el cambio climático (COP) que se dieron en las conferencias de las Naciones Unidas, y en particular el acuerdo de París del que Estados Unidos se retiró formalmente en 2019. En este marco hay que ver las diversas formas de intervención americana con este objetivo estratégico. Estados Unidos percibe a China y a las inversiones del país asiático en su territorio como una amenaza estratégica. Dice el American Enterprise Institute:

El principal receptor de este tipo de inversiones es Estados Unidos, que recibió más de 180.000 millones de dólares entre enero de 2005 y junio de 2019. La inversión china en 2019 está en marcha para alcanzar sólo 5.000 millones de dólares. Los EE.UU. han aprobado una legislación que limita el acceso de China no sólo a la tecnología sino también a los datos personales, por lo que el nivel de gasto de 25.000 millones de dólares en 2017 será difícil de recuperar.

Sin embargo, China no es un amigo. Sin duda, los Estados Unidos no deberían prohibir la inversión china, pero, como ha ordenado el Congreso, no debería permitirse que empresas e individuos chinos compren tecnología avanzada que pueda tener usos militares. Las empresas chinas que reciben propiedad intelectual robada deben ser castigadas. La mayoría de las empresas chinas están poco familiarizadas con un mercado competitivo bajo el estado de derecho, por lo que está en duda su capacidad y voluntad de obedecer la ley. No se puede confiar, en particular, a las empresas chinas los datos personales de los estadounidenses. Con estas directrices, la inversión china en EE.UU. puede ser positiva para ambos países.¹

¹ <https://www.aei.org/china-tracker-home/>. Revisado el 14 de enero, 2020.

La hegemonía y el cambio de matriz energética²

Es un escenario de guerra donde ambos ven al otro como un adversario estratégico, pero utilizan solamente armas económicas, casi exclusivamente. La excepción fue arrebatarle las minas de litio a China, que están en Bolivia, a través de una intervención política en dicho país.³ El cambio en la matriz energética mundial juega un papel importante en la guerra comercial y la disputa por la hegemonía. Mientras que EE.UU. quiere conservar el petróleo como fuente de energía, por ser su principal exportación, China está empujando las energías limpias a menores precios en el mercado mundial.

En agosto de 2019,⁴ la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) apuntó que los países latinoamericanos deben preocuparse por el medio ambiente, además del crecimiento económico, el combate a la desigualdad y el aumento en la productividad.⁵ La propuesta de un modelo de crecimiento ecológico debe tener en cuenta la estructura del sector energético de los países latinoamericanos. El sector energético es de suma importancia para el crecimiento económico por ser una de las fuentes motrices de la actividad económica. De este modo, cuando se habla de “crecimiento sostenible”, como lo llama la CEPAL, se debe tomar en cuenta que la energía utilizada para la actividad económica sea de origen ecológico.

Trece de los 21 países latinoamericanos revisados importan más de la mitad del petróleo para consumo final. La mayor parte de las importaciones de estos países son productos derivados del petróleo para la generación de electricidad o para el consumo en transporte. La segunda fuente de energía más importada es el gas natural para la generación de electricidad o para licuarlo y revenderlo con mayor valor agregado, como el caso peruano.

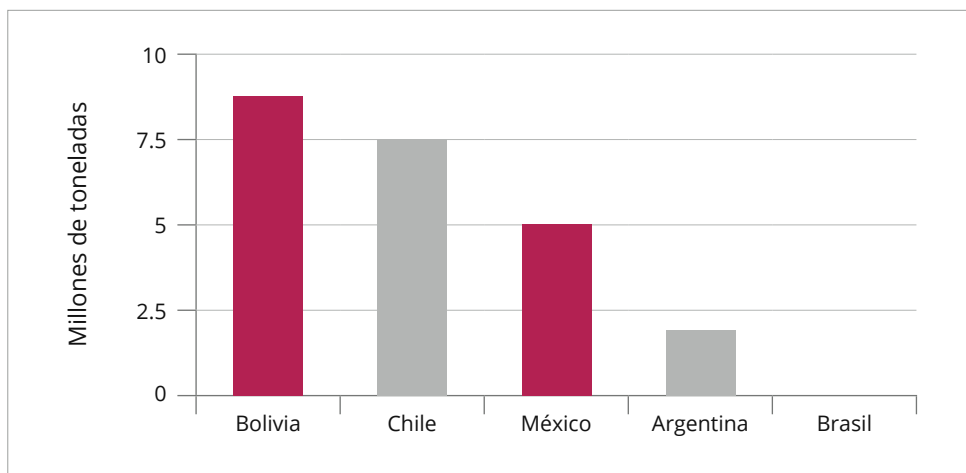
² Esta sección fue publicada en el portal www.obela.org. Revisado el 14 de enero, 2020.

³ <https://www.efe.com/efe/america/economia/evo-morales-el-golpe-del-litio-y-las-luchas-internas-en-bolivia/20000011-4135300#>. Revisado el 14 de enero, 2020.
<https://www.tercerainformacion.es/opinion/opinion/2019/11/15/una-hipotesis-sobre-el-golpe-contra-evo-morales>

⁴ Esta sección fue publicada en el portal www.obela.org. Revisado el 14 de enero, 2020.

⁵ https://elpais.com/economia/2019/08/14/actualidad/1565798935_829715.html.
Revisado el 14 de enero, 2020.

Gráfica 4. Reservas tasadas/estimadas de litio en países latinoamericanos seleccionados



Brasil, Bolivia, Colombia, Venezuela y Argentina son los únicos países que gozan de soberanía energética. Producen internamente lo suficiente para satisfacer su demanda, incluso cuentan con producción excedente dirigida a exportaciones y, a su vez, el porcentaje del consumo de origen extranjero es alto por falta de capacidad de refinación. Esto es más marcado en los países petroleros de la cuenca del caribe, incluyendo a México.

De los 21 países de América Latina, 19 tienen a EE.UU. como socio predominante, de los cuales 11 cuentan con un tratado de libre comercio.⁶ Esta lógica condiciona la dinámica económica de la región por la concentración del mercado petrolero y de refinación estadounidense, por la volatilidad del precio del petróleo y la caída de la productividad en este sector desde 2014, con un crecimiento anual negativo.⁷ Frente al nuevo impulso de la economía verde de la CEPAL, la estructura de producción y consumo energético de Latinoamérica todavía es predominantemente de energías sucias.

⁶ Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Perú y República Dominicana.

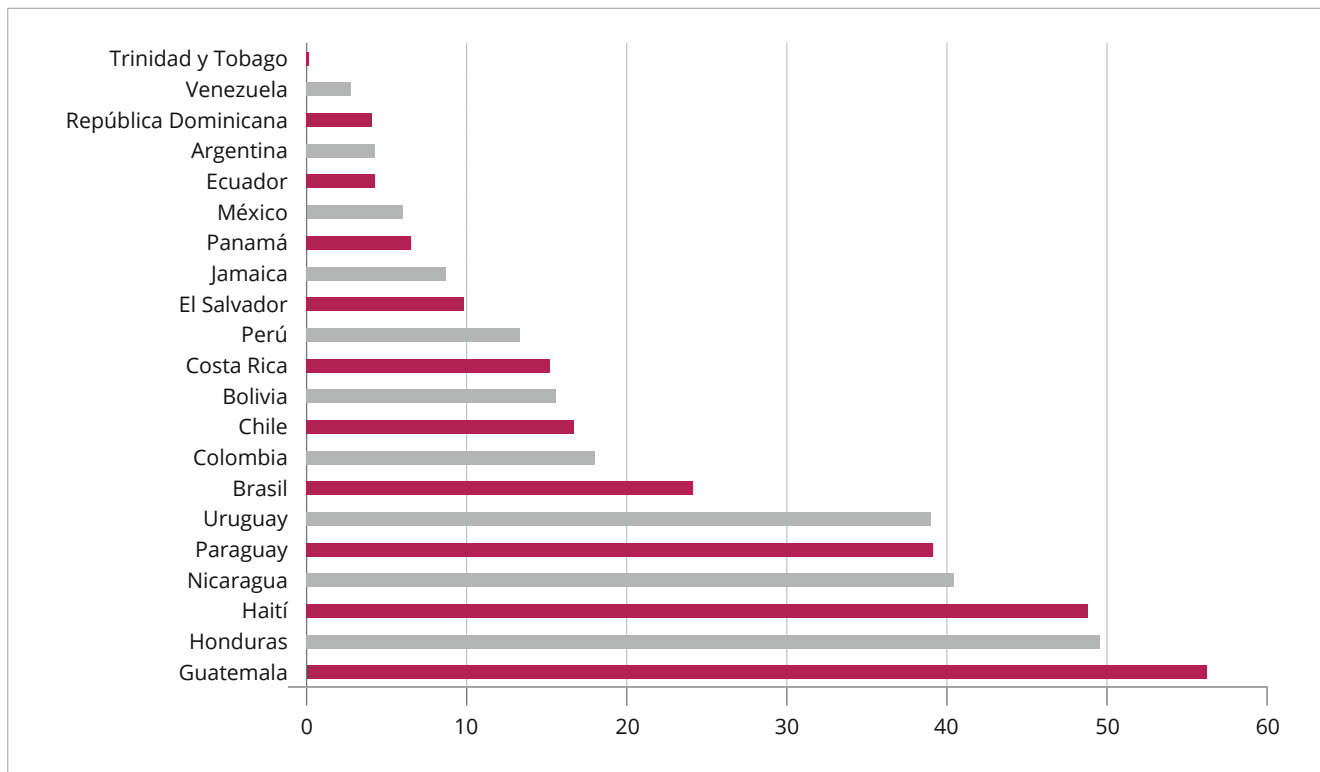
⁷ https://beta.bls.gov/dataViewer/view/timeseries/IPUEN324___M001. Revisado el 14 de enero, 2020.

Tabla 1. Importancia de EE.UU. en 2017 como socio comercial en general y como fuente de petróleo refinado (incluye gasolinas y diésel)

País	Importaciones de petróleo refinado (% total)	Socios principales
Sin tratado de libre comercio		
Argentina	51	EE.UU.
	26	Europa
Bolivia	24	Chile
	20	Argentina
Brasil	51	EE.UU.
	24	Europa
Ecuador	70	EE.UU.
	21	Panamá
Haití	95	EE.UU.
	3	República Dominicana
Jamaica	72	EE.UU.
	21	Ecuador
Paraguay	31	EE.UU.
	31	Países bajos
República Dominicana	69	EE.UU.
	10	Trinidad y Tobago
Trinidad y Tobago	43	Surinam
	40	EE.UU.
Uruguay	49	EE.UU.
	34	Europa
Venezuela	99	EE.UU.
	1	Europa
Con tratado de libre comercio con EE.UU.		
Chile	85	EE.UU.
	7	Japón
Colombia	83	EE.UU.
	7	México
Costa Rica	94	EE.UU.
	3	Países Bajos
El Salvador	84	EE.UU.
	4	Panamá
Guatemala	96	EE.UU.
	2	El Salvador
Honduras	95	EE.UU.
	2	Ecuador
México	89	EE.UU.
	6	Europa
Nicaragua	73	EE.UU.
	12	Curazao
Panamá	42	EE.UU.
	22	China
Perú	88	EE.UU.
	5	Corea del Sur

Fuente: Elaboración propia con datos de OEC MIT.

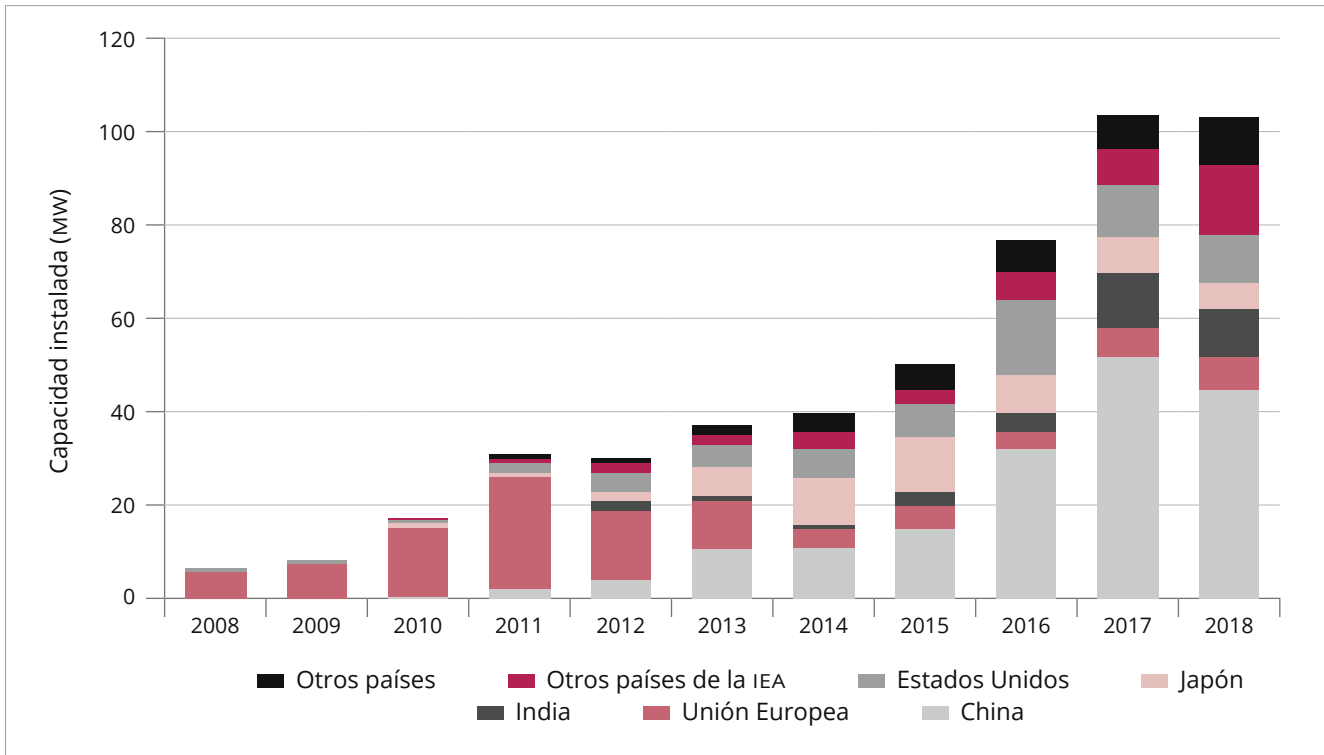
Gráfica 5. Porcentaje de energía verde respecto el total consumido por país en 2016



Fuente: Elaboración propia con datos de United Nations Statistics Division.

Todo indica que China está acumulando tecnología solar propia. En esto se distingue de Estados Unidos que está aferrado a la exportación de gasolina refinada y de vehículos a gasolina. América Latina aún no toma en serio las energías limpias que quizá lleguen de la mano de China más pronto que tarde. Es decir, Estados Unidos prefiere mantener una estructura exportadora basada en petróleo y energías fósiles que asistir en el cambio a energías limpias. China –de su lado– está impulsando éstas y liderando el cambio energético, poniéndose en calidad de líder global. El cuestionamiento al hegemon por el liderazgo energético es abierto.

Gráfica 6. Capacidad instalada de tecnología solar FV por países/regiones



Fuente: Adaptado de IEA PVPS (2019).

El conflicto hegemónico por la industria automotriz

El segundo campo de conflicto es el de los vehículos eléctricos. China ha masificado la producción de autobuses eléctricos y los exporta hacia América Latina, ya en diez ciudades importantes: Ciudad de México, la Habana, Medellín, Cali, Guayaquil, Santiago, Buenos Aires, Montevideo y San Pablo. Estados Unidos no ha modificado sus autobuses a diésel. La producción de motocicletas eléctricas chinas ha invadido el mercado mundial con 28 empresas fabricantes; Estados Unidos tiene dos; Italia, cinco, y Alemania arma *scooters* (motos pequeñas) asiáticas y tiene tres fábricas propias. China fabrica 30 millones de *scooters* eléctricos al año y continúa fabricando motocicletas a gasolina con motores de dos tiempos, igual que EE.UU. que tiene dos fábricas de motocicletas eléctricas Z y Harley Davidson. Japón, China, la India e Italia concentran el grueso de la fabricación mundial con China, mayor fabricante y más dinámico.

América del Sur es un territorio en disputa fomentado ahora por el mercado de vehículos eléctricos y por la introducción de las energías limpias. De otro lado, el litio

se ha colocado como recurso estratégico, como lo fue antes el salitre que llevó a una guerra en el siglo XIX entre los mismos países donde ahora se encuentra el litio. El golpe de Estado en Bolivia, orquestado por EE.UU., se ve fuertemente relacionado con los avances de industrialización apoyados por China y Alemania basados en este mineral. Eso quizá explique el pronto reconocimiento de Estados Unidos y de la Unión Europea al gobierno de facto. La nación que controle la oferta de baterías de litio en el mundo controlará el cambio de matriz energética y la nueva industria automotriz. Una estrategia de guerra puede ser bloquear la explotación de litio de Bolivia y dejar únicamente aquella que se transforma en baterías con tecnología de Estados Unidos, sacando a la empresa alemana ACI de Bolivia y del juego; es decir, una guerra comercial encaminada por la monopolización de baterías de litio de una empresa americana frente a la fabricación masiva por empresas boliviano-chinas y boliviano-alemanas.

Finalmente

La pérdida de liderazgo americano y el final de la *Pax Americana* han abierto un espacio nuevo de recambio. Ya señalado por Paul Kennedy y por Huntington, la cultura occidental liderada por Estados Unidos está en declive y en conflicto para sobrevivir. En el plano productivo, la manera en que enfrenta su debilidad es imponiendo aranceles para proteger sus industrias declinantes. Esta estrategia ya se ensayó en la década de los 80 y no funcionó, llevando a lo que luego conocimos como globalización, con cadenas globales de valor y cambios en las reglas de instituciones de comercio, la firma del TLCAN, y la creación de la Organización Mundial de Comercio. Ahora, ante la debilidad frente a China, intenta hacer una nueva guerra para quebrar las empresas que están llevando el liderazgo tecnológico en energías limpias, autos eléctricos, telecomunicaciones y pantallas planas. Todo señala que quisiera monopolizar la fabricación de baterías de litio, para lo que orquestó un golpe de Estado en Bolivia. Es una guerra comercial que está tomando ramificaciones novedosas como el encarcelamiento de la gerente financiera de Huawei y la prohibición de exportar insumos a las industrias de telecomunicaciones de China. La probabilidad de que quiebre a empresas que tienen soporte público es muy baja. De allí que parte de las demandas para cesar la guerra es que dejen de tener soporte del Estado. De su lado, la emergencia de China como potencia parece imparable liderando el uso de energías limpias y brindando las tecnologías para hacerlo a costos razonables. El desplazamiento hegemónico está en curso y la debilidad hegemónica es evidente. Las reacciones de fuerza militar, generalmente sin éxito, son parte de este proceso. El deterioro institucional (la Presidencia) en el país hegemónico es un síntoma del problema. —

Referencias

- CEPAL. 2017. *Energía, cambio climático y desarrollo sostenible: los desafíos para América Latina*.
Publicación de las Naciones Unidas LC/MEX/TS.2017/22
- Huntington, S. 2011. *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order*. New York:
Simon & Schuster.
- Kennedy, P. 1988. *The Rise and Fall of Great Powers*. London Unwin.
- Layne, C. 2012. "The End of Pax Americana: How Western Decline Became Inevitable. The
Euro-Atlantic world had a long run of global dominance, but it is coming to an end."
The Atlantic, April 26, 2012. <https://www.theatlantic.com/international/archive/2012/04/the-end-of-pax-americana-how-western-decline-became-inevitable/256388/>