

Hans Esteban Ramos Duran*

Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú

ORCID <https://orcid.org/0009-0009-5733-9017>

Correo electrónico: hansramosduran@outlook.com

Oportunidades para reforzar la diplomacia económica peruana en un contexto de competencia entre potencias

Opportunities to Reinforce Peruvian Economic Diplomacy in a Context of Competition Between Mayor Powers

RESUMEN

El orden internacional económico basado en los principios del sistema multilateral de comercio y del Consenso de Washington ha sido un escenario dinámico para la diplomacia económica regional. En particular, para Perú, ha permitido posicionar los intereses nacionales económicos a través de la expansión de una red de acuerdos comerciales, la revigorización de su participación en mecanismos de integración y el fortalecimiento de las acciones de promoción comercial y de inversiones. Sin

* *Magíster en Diplomacia y Relaciones Internacionales por la Academia Diplomática del Perú “Javier Pérez de Cuéllar”. Tercer secretario en el Servicio Diplomático de la República del Perú. Licenciado y Bachiller en Derecho y Ciencia Política por la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. Especialización en Negociaciones Comerciales Internacionales por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Actualmente se desempeña como funcionario de la Dirección General para Asuntos Económicos del Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú.*

embargo, este orden internacional atraviesa dificultades debido al conflicto económico-comercial entre Estados Unidos y China que se manifiesta en una “guerra comercial”, el debilitamiento del sistema multilateral de comercio, y una “guerra tecnológica”. La región de América Latina y el Caribe es un escenario para dicha competencia, ante la regionalización de las cadenas globales de valor que incentiva la relocalización de empresas estadounidenses y el interés del gobierno chino de expandir su presencia económica en la región. Frente a ello, se podrían presentar oportunidades para la diplomacia económica peruana que podrían ser aprovechadas aplicando un enfoque intra y extra regional que favorezca los intereses de desarrollo económico y social, para lo cual la articulación de una estrategia intersectorial resulta clave.

Palabras clave:

diplomacia económica, Estados Unidos, China, guerra comercial, sistema multilateral de comercio, guerra tecnológica, acuerdos comerciales, integración regional

ABSTRACT

The international economic order based, among others, on the principles of the multilateral trading system and the Washington Consensus has been a dynamic scenario for regional economic diplomacy. Particularly, for Peru, since it has allowed national economic interests to be positioned through the expansion of a network of trade agreements, the revitalization of its participation in integration mechanisms and the strengthening of trade and investment promotion actions. However, this international order is experiencing difficulties due to the economic-trade conflict between the United States and China that manifests in the "trade war", the weakening of the multilateral trading system and the "technological warfare". The Latin American and Caribbean region is presented as a scenario for this competition given the regionalization of global value chains that is encouraging the relocation of US companies and the interest of the Chinese government to expand its economic presence in the region. Faced with

Key words:

economic diplomacy, USA, China, trade war, multilateral trading system, technological warfare, trade agreements, regional integration

this, opportunities would arise for Peruvian economic diplomacy that could be taken advantage of by applying an intra and extra regional approach that favors the interests of economic and social development, for which an intersectoral strategy would be key.

1. Contexto

La competencia geopolítica entre Estados Unidos y China puede ser analizada desde los diferentes intereses que estos países disputan, tales como los de seguridad territorial, de influencia política y/o económica, entre otros. En el ámbito económico, esta rivalidad ha tenido significativos impactos en el comercio internacional, generando disrupciones en las cadenas de suministro; el aumento de costos para los consumidores y productores a través de la imposición mutua de aranceles; la configuración de alianzas económicas; así como restricciones a las exportaciones en áreas de nuevas tecnologías como son el 5G, la inteligencia artificial y los semiconductores.

La academia prevé la continuidad de la dinámica entre dichas potencias, lo que implica el aumento de las estrategias de desacople económico y, con ello, la reconfiguración de las cadenas globales de valor, tal y como está sucediendo con la relocalización de empresas estadounidenses de sectores considerados “estratégicos”. Los efectos de estas prácticas pueden resultar en la fragmentación del comercio internacional y en el debilitamiento de sus instituciones, como está ocurriendo con la Organización Mundial de Comercio (OMC) ante los cuestionamientos de su ineficacia para responder ante posibles prácticas anti-mercado de China lo cual, según sostienen los críticos, justificaría que Estados Unidos y otros países adopten soluciones unilaterales al margen de las reglas de la OMC.

Este artículo tiene por objeto presentar las oportunidades que se presentan para la diplomacia económica peruana frente al creciente conflicto entre las dos principales economías del mundo, en especial porque representa una herramienta pragmática para enfrentar los desafíos económico-comerciales y alentar el desarrollo nacional.

Para tal fin, es necesario precisar los alcances de la *diplomacia económica*, que puede entenderse como el posicionamiento de los intereses nacionales

OPORTUNIDADES
PARA REFORZAR
LA DIPLOMACIA
ECONÓMICA PERUANA
EN UN CONTEXTO DE
COMPETENCIA ENTRE
POTENCIAS

OPPORTUNITIES TO
REINFORCE PERU-
VIAN ECONOMIC
DIPLOMACY IN A
CONTEXT OF
COMPETITION
BETWEEN MAYOR
POWERS

económicos de un país en el exterior, coadyuvando a las políticas comerciales y de desarrollo productivo. Las herramientas de la diplomacia económica comprenden las negociaciones de acuerdos comerciales, la participación en mecanismos especializados, la promoción de la cooperación económica y la diplomacia comercial; todas ellas acciones de promoción comercial y de inversiones (Olmos, 2019).

En el caso de Perú, la diplomacia económica es ejercida por el Ministerio de Relaciones Exteriores en articulación con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo y, en lo que corresponda, con el Ministerio de Economía y Finanzas.

La importancia de reforzar la diplomacia económica peruana toma como inspiración la reflexión del Taller regional sobre el fortalecimiento del comercio agroalimentario de la región para potenciar su contribución al desarrollo sostenible y la seguridad alimentaria, convocado en septiembre de 2023 por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), el Instituto Internacional de Investigación sobre Políticas Alimentarias y el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), en el que participaron diversos mecanismos de integración de la región tales como la Comunidad del Caribe (CARICOM), la Comunidad Andina (CAN), la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) y la Alianza del Pacífico; así como de la OMC y expertos de la región.

En este taller se llegaron a diversas conclusiones, con un punto de base común: Los países de la región tienen que explorar respuestas conjuntas e individuales ante los cambios en la geopolítica del contexto económico internacional que, sin lugar a duda, tiene y tendrá un decisivo impacto en el crecimiento global.

Por consiguiente, en primer lugar, se presentará un recuento de cómo se ha desarrollado la diplomacia económica en la región en el contexto del orden internacional económico de los últimos 25 años, el cual ha estado influenciado por las reglas de la OMC y los principios del Consenso de Washington.

2. Desarrollo de la diplomacia económica en el orden económico internacional actual

En 1995 se estableció la Organización Mundial de Comercio, sucesora del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), y —con ello— la región América Latina y el Caribe experimentó un periodo de expansión comercial gracias a la facilitación del comercio internacional. Así, en base a las reglas de la OMC los miembros están facultados de otorgarse tratamientos preferenciales entre sí a través de la celebración de acuerdos comerciales bilaterales, regionales o multilaterales (Beltrán Mora, 2017).

Los acuerdos comerciales deben ser vistos como herramientas evolutivas. En un primer momento, impulsaron la apertura de mercados con la supresión o reducción de aranceles, estableciendo disposiciones en torno a reglas de origen, obstáculos técnicos al comercio, y normas sanitarias y fitosanitarias, todas con el objetivo de facilitar el comercio de bienes —y en algunos casos de servicios— (Banco Interamericano de Desarrollo, 2021). En un segundo momento, estos acuerdos — también conocidos como de “nueva generación” —, se han vuelto más ambiciosos y además de promover la desgravación arancelaria generan compromisos en torno a otras áreas relacionadas al comercio como medioambiente, género, laboral, propiedad intelectual, comercio electrónico, entre otras. De esta manera, los acuerdos de nueva generación se transforman en herramientas para incentivar el comercio y promover el desarrollo.

La diplomacia económica ha jugado un importante rol en la celebración de estos acuerdos comerciales, pues para su negociación ha sido necesaria la gestión de un entorno propicio que promueva la cooperación y el diálogo, identificando si es el *momentum* u oportunidad de fortalecer las relaciones bilaterales y multilaterales con determinados países. En dicho marco dos hechos son fundamentales: el interés de Estados Unidos de afianzar sus vínculos con determinados socios de la región a los que presentó la posibilidad de negociar un acuerdo comercial, y el ingreso de China a la OMC en 2001 como parte de la estrategia estadounidense de promover el libre comercio y el acceso al enorme mercado chino, además de fomentar reformas económicas en dicho país.

Al mismo tiempo, para el proceso de negociaciones de acuerdos comerciales ha sido clave que los países identificaran sus intereses, los cuales pueden involucrar aspectos económicos, políticos y sociales de acuerdo con la realidad nacional, en especial frente a la necesidad de proteger ciertas

OPORTUNIDADES
PARA REFORZAR
LA DIPLOMACIA
ECONÓMICA PERUANA
EN UN CONTEXTO DE
COMPETENCIA ENTRE
POTENCIAS

OPPORTUNITIES TO
REINFORCE PERU-
VIAN ECONOMIC
DIPLOMACY IN A
CONTEXT OF
COMPETITION
BETWEEN MAYOR
POWERS

industrias o sectores clave. Esta evaluación permitió construir una base para definir el nivel de las expectativas a alcanzar con los acuerdos.

Cabe destacar también el impacto público o de *soft power* de la propia adopción del acuerdo, al ser un mensaje de apertura económico-comercial del país, así como de apostar por la resolución pacífica de los conflictos, puesto que todo acuerdo comercial promueve un sistema de solución de diferencias comúnmente bajo el sistema OMC.

A inicios de 2012 estaban vigentes 319 acuerdos de libre comercio en América Latina y el Caribe (Dingemans & Ross, 2012), lo que evidencia el auge de la diplomacia económica en este periodo —y en particular— en Chile, México y Perú. Entre los acuerdos celebrados cabe destacar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, antecedente del actual T-MEC), que desde su entrada en vigor en 1993 al 2015 cuadruplicó el comercio entre los tres países, creciendo de USD297 mil millones a USD1.14 billones (Deloitte, 2017). Asimismo, el Tratado de Asunción con el que se creó el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), y que multiplicó el comercio intrabloque hasta 12 veces en el periodo 1991-2021, y que entre los años 2011-2020 tuvo un resultado promedio de USD41 millones (MERCOSUR, 2021).

En el caso de Perú, el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos fue clave. Así, en palabras del exministro Alfredo Ferrero (2021) fue “el más difícil de negociar y sirvió para conocer nuestras fortalezas, sensibilidades y debilidades. Al mismo tiempo, este TLC desmitificó el temor al libre comercio”. Desde su entrada en vigor en 2009 al 2023 el valor de las exportaciones peruanas a ese país creció a un promedio anual de 3%, acumulando un total de USD91,950 millones (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2023). Actualmente, Perú cuenta con 22 acuerdos comerciales vigentes, entre acuerdos bilaterales, regionales y plurilaterales, entre ellos el Acuerdo Amplio y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP).

Conforme a la teoría de integración económica expuesta por Bela Balassa, estos acuerdos comerciales son una de las etapas iniciales a partir de lo cual se podría avanzar —progresivamente— hacia la armonización de políticas. En esa línea, la diplomacia económica regional también ha tenido entre sus objetivos impulsar el fortalecimiento de mecanismos de integración existentes como el MERCOSUR, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y la CAN, así como el surgimiento de otros mecanismos como la Alianza del Pacífico en el año 2011.

Este último mecanismo demuestra un espíritu integracionista basado en la apertura económica y comercial, como indica la Declaración de Lima del 28 de abril de 2011, a través del reconocimiento de que:

Los acuerdos de libre comercio entre nuestros países ofrecen una excelente plataforma que facilita y propicia la integración de nuestras economías... y los acuerdos que alcancemos en el marco de esta iniciativa deberán contribuir y profundizar los acuerdos económicos, comerciales y de integración que nuestros países hayan suscrito a nivel bilateral, regional y multilateral.

Asimismo, el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico estableció entre sus objetivos fortalecer la proyección de sus miembros a la región Asia-Pacífico al ser un espacio estratégico para el desarrollo económico. Ello era congruente con otras acciones de diplomacia económica emprendidas por tres de sus miembros que promovieron su ingreso al Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), y Colombia que desde 1995 busca ser miembro de este foro. Este espacio fue originado para promover la cooperación regional en materia económica sin emular un bloque comercial y basado en tres principios: apertura, igualdad y evolución (Asia-Pacific Economic Cooperation, 2019). La diplomacia económica regional tuvo también un punto de auge cuando la región fue sede de las reuniones de APEC en los años 2002 (México), 2004 (Chile), 2008 y 2016 (Perú), y 2019 (Chile) donde tuvo que suspenderse. Nuevamente la región será el centro de atención con las reuniones de APEC 2024 en Perú.

Al mismo tiempo, como señala Olmos (2019), diversos países de la región han reforzado sus estrategias de promoción comercial y de inversiones, e inclusive avanzado hacia la especialización de estas tareas, mediante la creación de oficinas de promoción comercial tales como: ProColombia (1992), la Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones – Apex Brasil (1997); la Dirección de Administración del Comercio Exterior - DACE, en Guatemala (2000); la Red de Inversiones y Exportaciones - REDIEX, en Paraguay (2005); la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo - PromPerú y ProMéxico (ambas en 2007, este último disuelto en 2019), ProEcuador (2010) y el Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador – Proesa (2014). Así, existe consenso en la academia de una correlación positiva entre la creación de estas oficinas y el aumento de las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas.

De esta manera, la diplomacia económica se ha visto potenciada en el ámbito de promoción pues, en su mayoría, estas oficinas han establecido redes de dependencias en el exterior coadyuvando a la labor de promoción de las misiones diplomáticas, por ejemplo, al ubicarse en ciudades principales además de la capital. Asimismo, mecanismos como la Alianza del Pacífico identificaron oportunidades de proyección comercial conjunta, por ejemplo, a través de la Macrorueda de Negocios de la Alianza del Pacífico que lleva más de diez ediciones.

OPORTUNIDADES
PARA REFORZAR
LA DIPLOMACIA
ECONÓMICA PERUANA
EN UN CONTEXTO DE
COMPETENCIA ENTRE
POTENCIAS

OPPORTUNITIES TO
REINFORCE PERU-
VIAN ECONOMIC
DIPLOMACY IN A
CONTEXT OF
COMPETITION
BETWEEN MAYOR
POWERS

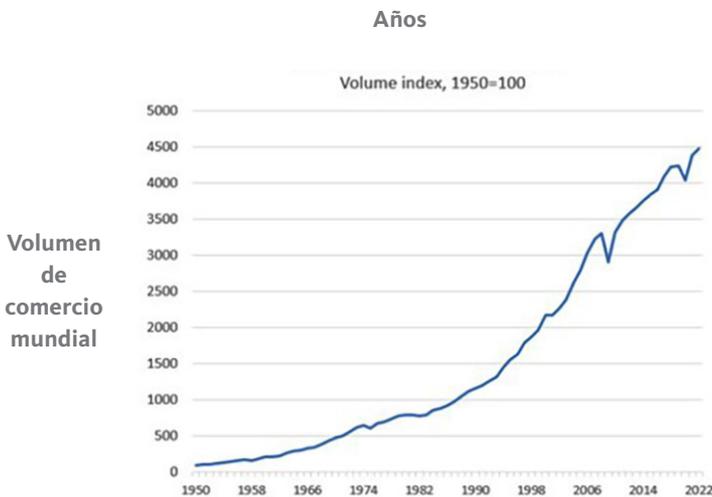
Cabe agregar que en el caso de Perú, en el año 2002 se creó la Agencia de Promoción de la Inversión Privada (ProInversión), organismo adscrito al Ministerio de Economía y Finanzas, para fortalecer la promoción de la inversión privada en el país.

En este recuento del desarrollo de la diplomacia económica es importante considerar que el sistema económico y financiero global presentó vulnerabilidades significativas tales como la crisis financiera global (2007-2008), la crisis de la deuda europea (2010-2012), crisis del petróleo (2014-2016), y la pandemia de COVID-19 (2020-2022). Estas experiencias demostraron las debilidades del orden internacional económico y la necesidad de impulsar medidas que generen una mayor resiliencia de las economías.

A ello se suma las dificultades que ha enfrentado la OMC tras el colapso de la Ronda de Doha en 2006 en el que las diferencias entre los países desarrollados y en desarrollo impidieron avanzar en acuerdos comerciales globales en torno a la agricultura. Asimismo, si bien el comercio internacional se expandió de manera sostenida desde 1980, luego de la crisis financiera global del 2007-2008 el crecimiento del comercio no se recuperó a sus niveles iniciales, como se puede constatar en la Figura 1.

Figura 1

Evolución del comercio mundial (1950-2022)



Nota. Índice de volumen, 1950 = 100. De "Datos comerciales y arancelarios", por Organización Mundial de Comercio, 2023, (https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm).

Ello es congruente con la información del Barómetro sobre comercio de mercancías de la OMC —antes conocido como Indicador de Perspectivas del Comercio Mundial—, un indicador útil para verificar los cambios del crecimiento del comercio mundial. En el último reporte de dicho barómetro de marzo de 2024, continua la tendencia a mantenerse en un nivel estable sin variaciones significativas (Organización Mundial del Comercio, 2023).

A ello debe sumarse el incremento del proteccionismo comercial, el cual debido a las políticas de liberalización ya no solo se manifiesta en aranceles sino a través de otros instrumentos como subsidios, obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, entre otros. Hay posiciones disidentes que sostienen que este fenómeno del proteccionismo se debe a las exigencias de los países desarrollados para que las exportaciones provenientes de los países en desarrollo respeten estándares de sostenibilidad y de derechos humanos, para de esta manera, impulsar acciones en torno a preocupaciones globales.

El debate sobre si se trata o no de una nueva forma de proteccionismo está abierto, pero el aumento de restricciones comerciales impuestas anualmente en todo el mundo es un hecho objetivo, como se muestra en la Figura 2.

Figura 2

Número de restricciones comerciales impuestas anualmente en todo el mundo



Nota. De “El contexto internacional y el comercio agropecuario”, por M. Piñeiro, 2023, Instituto Iberoamericano de Cooperación para la Agricultura.

OPORTUNIDADES
PARA REFORZAR
LA DIPLOMACIA
ECONÓMICA PERUANA
EN UN CONTEXTO DE
COMPETENCIA ENTRE
POTENCIAS

OPPORTUNITIES TO
REINFORCE PERU-
VIAN ECONOMIC
DIPLOMACY IN A
CONTEXT OF
COMPETITION
BETWEEN MAYOR
POWERS

También, debe anotarse que, pese a la celebración de diversos acuerdos comerciales, la participación de la región de América Latina y el Caribe en el comercio global se mantiene en cifras similares a 1962 (alrededor del 6%), conforme indica el Banco Interamericano de Desarrollo (2021). Asimismo, solo el 16% del comercio en la región está integrado, lo que contrasta con el 65% de Europa y el 55% del sudeste asiático (Durante, 2020). Asimismo, se ha cuestionado la poca diversificación de la canasta exportadora que se refleja en la importante concentración de exportaciones en bienes tradicionales, lo cual genera — a su vez — una alta dependencia de sus economías a las fluctuaciones de los precios de estos productos. Ello está relacionado también con las brechas estructurales que impiden a las pequeñas y medianas empresas insertarse en determinadas cadenas ante la falta de infraestructura o de políticas que alienten la innovación y el desarrollo de talento humano calificado.

Por último, debe mencionarse el debilitamiento de los procesos de integración que ha atravesado la región, provocado —entre otras razones— por divergencias ideológicas que politizaron los fines de estos procesos. Entre estas experiencias, destaca el estancamiento de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), el posterior surgimiento del Foro para el Progreso de América del Sur (PROSUR) —hoy tácitamente disuelto—, y en el impasse en la transferencia de la presidencia pro tempore de la Alianza del Pacífico que afectó directamente al Perú.

A partir de lo expuesto, se puede concluir que la diplomacia económica en la región se ha desarrollado principalmente en tres aspectos: (a) en la expansión de acuerdos comerciales, (b) en el impulso al fortalecimiento de mecanismos de integración, y (c) en el refuerzo a las estrategias de promoción comercial y de inversiones. Sin embargo, se ha tenido que afrontar las crisis del sistema económico y financiero mundial, las dificultades del multilateralismo comercial, la desaceleración del comercio internacional, el auge de tendencias proteccionistas, el nivel reducido de comercio intrarregional, y el debilitamiento de la integración regional debido a la politización de estos espacios.

3. El rostro económico de la competencia geopolítica

Conociendo el escenario en el que se ha desarrollado la diplomacia económica regional, corresponde conocer los principales elementos de la competencia económica entre Estados Unidos y China, los cuales influirán

en el ejercicio de esta diplomacia en los siguientes años. Para ello, es preciso partir de una afirmación: El principal constructor del orden económico internacional actual ha sido Estados Unidos y es en ese orden en el cual China ha desarrollado su ascenso económico, en particular, desde su ingreso a la OMC en el año 2001. Sin embargo, como se verá más adelante, la forma en la que ha alcanzado dicho desarrollo ha sido objeto de crítica.

El avance económico de China ha sido sin precedentes. Actualmente, — junto a Estados Unidos— son las economías más grandes del mundo. Para analizar este crecimiento se debe distinguir dos etapas: (a) de 2001 a 2011, caracterizada por un alto y sostenido desarrollo económico, y (b) desde 2012 a la fecha, con la desaceleración de su crecimiento y transformación; de ser el centro de producción para productos que requieren mucha mano de obra —dados los bajos salarios—, a ser el principal centro de fabricación de productos intermedios que requieren alta tecnología o inversión de capital (Ke, 2023).

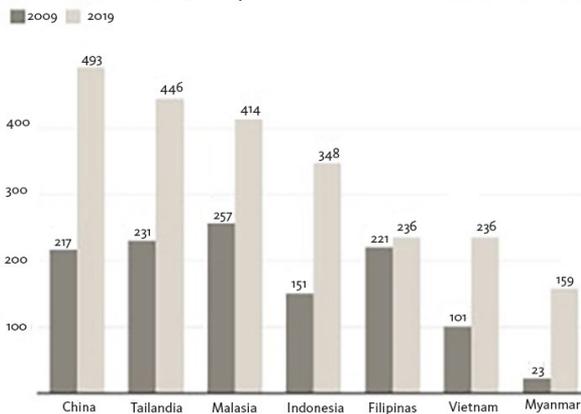
Esta reestructuración de la producción explica el traslado de inversiones chinas al sudeste asiático en búsqueda de bajos salarios, lo cual es explicado con más detalle por Ke (2023) (ver Figura 3).

OPORTUNIDADES PARA REFORZAR LA DIPLOMACIA ECONÓMICA PERUANA EN UN CONTEXTO DE COMPETENCIA ENTRE POTENCIAS

OPPORTUNITIES TO REINFORCE PERUVIAN ECONOMIC DIPLOMACY IN A CONTEXT OF COMPETITION BETWEEN MAYOR POWERS

Figura 3

Evolución de los niveles salariales en Asia Oriental (2009-2019)



Nota: salarios básicos de los trabajadores de la industria manufacturera en dólares. De “China contra Estados Unidos: el frente oriental de la guerra. Primera parte: el comercio”, por D. Ke, 2023, El Grand Continent, (<https://legrandcontinent.eu/es/2023/09/27/china-contra-estados-unidos-el-frente-oriental-de-la-guerra-primera-parte-el-comercio/>).

Así pues, la segunda década de los 2000 se caracterizó por el posicionamiento de China en el ámbito industrial. A fines de 2015 la producción manufacturera total de China era 150% mayor que la de Estados Unidos; y, entre los años 2012-2017, ocupó el primer lugar en solicitudes de patentes, y fue el segundo mayor contribuyente a la ciencia de alta calidad, solo después de Estados Unidos (Canrong, 2017).

Ello ha ido de la mano con el fortalecimiento de sus relaciones comerciales. China es el mayor exportador mundial y el segundo mayor importador del mundo; ello implica también que una parte importante de su producto bruto interno (PBI) corresponde al comercio exterior (cerca del 40% en cifras del Banco Mundial). En este marco, es que es preciso referirse a su relación comercial con Estados Unidos que es su mayor mercado de exportación. Desde 2005 China tomó el primer lugar en la participación del déficit comercial de Estados Unidos (Echenique Romero, 2012), debido —entre otras explicaciones— a la fragmentación del proceso de producción de determinados bienes que han elevado la importación de componentes por parte de dicho país. Este déficit comercial se consolidó en los siguientes años y, con ello, la interdependencia económica que implica la dependencia de millones de empleos a la importación y exportación de determinados bienes.

El contexto descrito, aunque no exhaustivo, busca presentar los principales aspectos del escenario en el cual se desencadena el conflicto entre ambas potencias en la esfera económica. Aunque durante la Administración del expresidente Barack Obama hubo iniciativas para contener el crecimiento de China mediante la diplomacia económica —como la propuesta del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP)—, fue durante el gobierno del expresidente Donald Trump donde existió una confrontación directa a nivel económico-comercial.

La posición de Estados Unidos reside en que el crecimiento de China no se ha desarrollado conforme a las normas de la OMC, sino a expensas de este sistema, a través de prácticas comerciales desleales (como subsidios a empresas estatales y manipulación de la moneda), violaciones a la propiedad intelectual y transferencia forzada de tecnología —al imponer a las empresas extranjeras asociarse a una firma local para operar en territorio chino—, así como debido a la falta de transparencia de sus políticas comerciales y prácticas regulatorias, entre otras explicaciones.

De esta manera, en marzo de 2018 el gobierno de Estados Unidos anunció la imposición de aranceles a las importaciones de acero y aluminio alegando razones de “seguridad nacional” y en julio del mismo año dispuso la aplicación de aranceles a más de 800 productos de China iniciando la denominada “guerra comercial”. Entre los años 2018 y 2019 ambos países continuaron con la mutua imposición de aranceles, hasta que en el año

2020 se alcanzó un acuerdo conocido como “Fase Uno” que, entre otras disposiciones, establece el compromiso chino de comprar un monto adicional de bienes y servicios estadounidenses. La Administración del Presidente Joe Biden ha mantenido vigentes la mayoría de los aranceles, pero permitiendo a las empresas solicitar exenciones.

Respecto a sus efectos, la escalada arancelaria tuvo como principales perjudicados a los consumidores quienes debieron asumir el sobreprecio, pero, también generó oportunidades para algunos países debido a la desviación comercial, por ejemplo, a causa de los aranceles chinos a las importaciones de soja y carne estadounidenses, en la región se registró el aumento de exportaciones a China por parte de Argentina y Brasil.

Otro elemento de conflicto es el debilitamiento del sistema multilateral de comercio. La Administración de Trump propuso el retiro de Estados Unidos de la OMC, en tanto que la Administración de Biden ha cuestionado las capacidades de dicho organismo para enfrentar las prácticas anti-competitivas de China (Morales, 2024). En ambos casos se ha bloqueado el nombramiento de los árbitros que permitiría el funcionamiento del órgano de apelaciones del referido mecanismo. Esta instancia es clave en el sistema de solución de diferencias multilateral, sin embargo, ha sido cuestionado por Estados Unidos indicando excesos cometidos en la interpretación legal de los árbitros al generar precedentes y reexaminar hechos, así debido a los plazos prolongados para poder obtener una resolución. Actualmente, en el marco de la OMC se vienen sosteniendo conversaciones fragmentadas en torno a una reforma del sistema de solución de diferencias.

Esta situación perjudica a todos los países que forman parte de este sistema multilateral, uno de los más amplios del mundo con 164 miembros, entre países y territorios aduaneros. Un caso demostrativo es que los aranceles antes mencionados, que fueron impuestos en marzo de 2018, formaron parte de una reclamación presentada por China donde el informe del grupo especial —entiéndase como una primera instancia— concluyó que Estados Unidos no pudo demostrar la vinculación entre los aranceles aplicados y el objetivo de proteger la moral pública. El informe fue objeto de apelación desde el 26 de octubre de 2020, del mismo modo que más de 30 casos que se mantienen suspendidos en el Órgano de Apelaciones de la OMC. Sin esta instancia, resultan estériles el sistema de solución de controversias y su capacidad de instar al cumplimiento de los compromisos internacionales en el ámbito económico-comercial.

El tercer elemento de este conflicto es la “guerra tecnológica” entre ambas potencias, que es una forma en la que Estados Unidos busca proteger sectores que considera clave de las inversiones chinas, entre los que se encuentran los semiconductores, las telecomunicaciones y las tecnologías

OPORTUNIDADES
PARA REFORZAR
LA DIPLOMACIA
ECONÓMICA PERUANA
EN UN CONTEXTO DE
COMPETENCIA ENTRE
POTENCIAS

OPPORTUNITIES TO
REINFORCE PERU-
VIAN ECONOMIC
DIPLOMACY IN A
CONTEXT OF
COMPETITION
BETWEEN MAYOR
POWERS

emergentes. Para ello, ha formado alianzas con otros países con el fin de implementar acciones conjuntas que limiten la capacidad productiva o la expansión china de determinadas tecnologías. Por ejemplo, en el caso de los semiconductores, se han impuesto restricciones a las exportaciones hacia China, y en el caso de las redes 5G, a través de empresas chinas como Huawei se han dirigido campañas para limitar su expansión en mercados clave, aduciendo razones de ciberseguridad.

Estas medidas se han extendido a empresas chinas de tecnología como Tik Tok, donde el Senado de Estados Unidos ha aprobado recientemente una ley que prohíbe su funcionamiento, salvo que sea vendida por la empresa china ByteDance. En respuesta, el gobierno chino ha impuesto restricciones en áreas donde tiene ventajas competitivas, por ejemplo, en la exportación de materias esenciales como el galio y el germanio, críticos para la fabricación de semiconductores, y en la reciente prohibición de utilizar microchips elaborados por la empresa estadounidense Micron Technology.

A nivel internacional, existen cuestionamientos sobre los perjuicios que ocasionan todas estas medidas en el desarrollo global de nuevas tecnologías, avances que se habían sostenido a gran velocidad antes de la imposición de sanciones. Asimismo, la guerra tecnológica estaría generando un “tecnonacionalismo”, mediante el cual China estaría dirigiendo sus inversiones para fortalecer su autonomía en el desarrollo de nuevas tecnologías y, así, no depender de las importaciones estadounidenses (Cuenca Navarrete & Vásquez Rojo, 2021), por ejemplo, en inteligencia artificial generativa estaría “un año detrás de dicho país” (Mozur et al., 2024) y “veinte años detrás” en la fabricación de semiconductores avanzados (López, 2023).

Como se puede advertir, este conflicto económico y comercial entre ambas potencias es trascendental para la diplomacia económica, tal como ha sido calificado por la OMC estamos ante un contexto que “refleja una serie de tensiones comerciales mundiales sin precedentes” (Organización Mundial del Comercio, s.f.). El Fondo Monetario Internacional (FMI), por su parte, ha advertido de las consecuencias macroeconómicas de este conflicto para la economía mundial, pues afecta la confianza de las empresas y de los mercados financieros, además de debilitar las posibilidades de inversión y comercio (Cerutti et al., 2019).

Adicionalmente, otro efecto de este conflicto es el *reshoring* y el *nearshoring* estadounidense; en particular este último proceso, por el cual se ha producido el traslado de las empresas de dicho país, o de sus cadenas de suministro establecidas en China hacia países más cercanos a su mercado principal. Ello ha beneficiado principalmente a México, quien en 2023 superó a China como el primer país exportador a Estados Unidos. No obstante,

se cuestiona si esta práctica realmente logra una desvinculación entre las potencias, ya que las empresas chinas estarían exportando los componentes a México, que luego se incorporarían a las cadenas de producción de los bienes finales que son exportados a Estados Unidos (*The Economist*, 2024).

En suma, el conflicto económico-comercial entre Estados Unidos y China está caracterizado por tres elementos: la guerra comercial —o guerra arancelaria—, el debilitamiento del sistema multilateral de comercio para adoptar medidas unilaterales, y la guerra tecnológica. Los efectos de este conflicto son globales, pero las políticas para fomentar el desacople entre ambos países podría incidir en la región latinoamericana, pues estaría promoviendo la regionalización de las cadenas de valor y un nacionalismo tecnológico que podría exigir de China una mayor demanda de materias primas.

4. Oportunidades para la diplomacia económica peruana

Respecto a los alcances de este conflicto económico-comercial para la región latinoamericana, Valderrey Villar (2020, p. 162) señala: “América Latina tiene un papel protagónico en la guerra comercial que se libra entre Estados Unidos y China, aunque no lo hace como contendiente, sino ofreciendo el escenario para la disputa”.

Por su parte, en cuanto al interés económico de China en la región se puede destacar el acceso a recursos naturales estratégicos, como el litio y el cobre para el desarrollo de la industria china, así como la expansión de la Iniciativa de la Franja y la Ruta (BRI) que involucra inversiones en infraestructura para expandir su influencia geopolítica. Asimismo, como parte de la expansión de la cooperación en tecnología, la región es un espacio de interés para la red 5G a través de Huawei. Como se ha visto, esta atención se vería reforzada con la relocalización de las cadenas globales de valor e intentar sortear las sanciones norteamericanas a través de la exportación de componentes a los nuevos países sede. De esta manera, China continuaría manteniendo su interés en la región como una zona de relevancia geoeconómica.

En cuanto a la posición de Estados Unidos, resultan claves los resultados de las elecciones de este año, no obstante, ambos candidatos (es decir, tanto Biden como Trump) han adelantado la continuidad de las sanciones para presionar la adopción por parte de China de reformas en sus políticas de mercado. No obstante, la agenda comercial que propone Trump contempla medidas con un mayor impacto como la aplicación de un impuesto global a

OPORTUNIDADES
PARA REFORZAR
LA DIPLOMACIA
ECONÓMICA PERUANA
EN UN CONTEXTO DE
COMPETENCIA ENTRE
POTENCIAS

OPPORTUNITIES TO
REINFORCE PERU-
VIAN ECONOMIC
DIPLOMACY IN A
CONTEXT OF
COMPETITION
BETWEEN MAYOR
POWERS

toda importación, acciones para reforzar la autonomía productiva de Estados Unidos, y “eliminar por completo la dependencia de China en todas las áreas esenciales” (Savage et al., 2023).

El interés de Estados Unidos de un mayor acercamiento a los países de la región se evidencia con la Alianza para la Prosperidad Económica en las Américas (APEP) que congrega a 12 países, entre los que se encuentra Perú, con el objetivo de fortalecer la integración económica regional.

Frente a este contexto, como indica Valderrey Villar (2020), en la academia existe consenso respecto de que no hay un solo escenario posible resultante de la continuidad de este conflicto económico-comercial, sin embargo, existe coincidencia en estimar improbable la posibilidad de un desacople económico total por los costos que implicaría. Por ejemplo, el FMI y la OMC han estimado que ello implicaría una caída del PIB global equivalente a dos pandemias (Georgieva & Okonjo-Iweala, 2023).

El panorama que se plantea, descrito por Grynspan (2023) no es una “desglobalización” de la economía internacional sino de una “poliglobalización” con un auge de los regionalismos y el retorno del interés en la política industrial frente a la búsqueda de diversificación de proveedores y de mercados mediante la relocalización.

Frente a ello la diplomacia económica peruana tiene la oportunidad de ser una herramienta estratégica para identificar adecuadamente las oportunidades de desarrollo en beneficio de los intereses nacionales en este nuevo contexto.

4.1. Una visión intrarregional

Dada la relevancia que recobrarán los regionalismos, será fundamental que la diplomacia económica peruana refuerce el posicionamiento de los intereses nacionales económicos en las relaciones con los países de la región de América Latina y el Caribe.

Ante a una mayor inestabilidad del comercio internacional, contar con una región más integrada comercialmente permitirá garantizar una mayor resiliencia frente al impacto de los efectos globales, en ese sentido, resulta clave impulsar el aprovechamiento de los acuerdos comerciales existentes que tiene el Perú con socios de la región, para lo cual son prioritarias las acciones que permitan atender la falta de información y conocimiento de los beneficios que ofrecen estos acuerdos por parte de las empresas exportadoras. Asimismo, el fortalecimiento de las acciones de inteligencia comercial para identificar el potencial posicionamiento de productos

en determinados mercados, así como conocer cuáles son las posibles inversiones que estarían buscando captar los socios regionales producto de la relocalización de las cadenas de valor.

También resulta básico la identificación de posibles encadenamientos productivos existentes y de los que puedan generarse, lo que será posible con la participación del sector privado, por ello, fortalecer e impulsar las redes empresariales resultaría prioritario para las acciones de diplomacia económica. Las cámaras de comercio regionales son potenciales socios para ser vinculados con sus pares de la región, fortaleciendo además una diplomacia con enfoque descentralizado aprovechando las potencialidades del amplio sector privado exportador.

Asimismo, es necesario incentivar plataformas que permitan el desarrollo de talento humano calificado para facilitar su inserción en los sistemas de producción de los productos que puedan trasladarse a la región. Esto puede promoverse a dos niveles: (a) a través de las redes de tecnología e innovación existentes en el ámbito nacional y con las universidades e institutos con carreras tecnológicas, así como con el Programa Nacional de Desarrollo Tecnológico e Innovación (ProInnovate) como un aliado en la identificación de acciones conjuntas, y (b) explorando la posibilidad de fomentar iniciativas en los espacios de integración como la Alianza del Pacífico y la Comunidad Andina. Con la relocalización, los inversionistas demandarán mano de obra en manufactura que podría ser absorbida por los países de la región.

4.2 Una visión extrarregional

Fuera de la región, será fundamental que la diplomacia económica peruana siga impulsando la negociación de acuerdos comerciales pues generan mayores oportunidades de colocación de productos peruanos en el exterior y brindan certeza jurídica ante la inestabilidad que puede presentarse en los próximos años. En ese sentido, resultan claves las negociaciones para la optimización del Tratado de Libre Comercio con China, las negociaciones con Hong Kong, India, Tailandia y el anuncio del inicio de negociaciones con Indonesia, así como el interés de iniciar negociaciones con Marruecos y Emiratos Árabes Unidos

En esa misma línea, es necesario fortalecer estos acuerdos ampliando el espacio de integración económico-comercial, como con la posible inscripción de Costa Rica a la Alianza del Pacífico, además de analizar las solicitudes de adhesión al CPTPP y la consolidación de la incorporación del Reino Unido a dicho bloque.

OPORTUNIDADES
PARA REFORZAR
LA DIPLOMACIA
ECONÓMICA PERUANA
EN UN CONTEXTO DE
COMPETENCIA ENTRE
POTENCIAS

OPPORTUNITIES TO
REINFORCE PERU-
VIAN ECONOMIC
DIPLOMACY IN A
CONTEXT OF
COMPETITION
BETWEEN MAYOR
POWERS

De la misma manera, es importante identificar oportunidades para avanzar hacia esquemas de coproducción industrial con socios estratégicos en áreas como la producción de vehículos eléctricos, paneles solares, entre otras nuevas tecnologías de exportación que entidades económicas y financieras como el BID y la CEPAL han descrito como ventajosas para los países de la región. En dicho marco, Perú puede replicar experiencias de esquemas de coproducción industrial entre Perú y otros países, como aquellas con República de Corea, Israel, Rusia y China en plantas de ensamblaje de helicópteros Mi-171Sh con la empresa estatal SEMAN Perú y, recientemente, el trascendental acuerdo entre Hyundai Heavy Industries con SIMA Perú que permitirá modernizar y ampliar las capacidades del astillero del Callao.

Asimismo, es preciso que la diplomacia económica peruana se mantenga firme en su defensa al sistema multilateral de comercio, pero con apertura para explorar reformas que permitan su fortalecimiento. Perú es fundador de este sistema creado en 1995 y del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1947, base que permitió establecer este organismo. Para algunos analistas, la salida de Estados Unidos de la OMC implicaría consecuencias tan significativas como la pérdida del acceso preferencial al mercado de los 163 miembros bajo las condiciones de la “nación más favorecida” y la renegociación de acuerdos bilaterales y multilaterales que no lo consideran probable (Busch, 2020). Sin embargo, ante dicha eventualidad o ante el escenario más probable de un mayor debilitamiento de dicho mecanismo, la diplomacia económica peruana debe haber construido una posición sustentada en su defensa histórica al multilateralismo y la cooperación económica.

Cabe agregar la capacidad de intensificar las campañas de promoción comercial y de inversión en Estados Unidos y en China, atendiendo las particularidades del flujo de negocios de ambos casos y con la perspectiva de presentar a Perú como un entorno atractivo para sus negocios, teniendo en cuenta los tratados de libre comercio y el pragmatismo en sus relaciones económicas. Distinguir las iniciativas de naturaleza política y económica que ambas naciones puedan desarrollar en los años siguientes será clave. El potencial de aprovechamiento del Puerto de Chancay para el posicionamiento del Perú como *hub* logístico es una oportunidad que debe ser también analizada.

4.3 Una perspectiva conjunta

La reconfiguración global de la dinámica comercial con un potencial impacto directo en la región es una oportunidad que corresponde ser analizada estratégicamente por los actores de la diplomacia económica peruana. Para ello, resulta esencial revigorar la coordinación intersectorial entre

la cancillería peruana y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), con el cual se comparten ámbitos de acción cuya ejecución puede muchas veces no resultar armónica. Con una visión de Estado, priorizando los intereses nacionales y sin menoscabo de las competencias de cada entidad, será importante que ambas instituciones avancen hacia una hoja de ruta que busque identificar acciones conjuntas, concretas y medibles, que apunte a maximizar la absorción de las posibles ventajas que se generen del conflicto económico sobre la base de un acuerdo al más alto nivel. Las exitosas Presidencias Pro Tempore de la Comunidad Andina 2022-2023, de la Alianza del Pacífico 2023-2024 y, actualmente, del Foro de Cooperación Económica de Asia-Pacífico (APEC) 2024, son reflejo de las potencialidades de una actuación conjunta.

De la misma manera, será estratégico reforzar la coordinación con el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) en cuanto a la promoción de inversiones, al ser un componente sustantivo en la diplomacia económica, y para que a través de la recepción de misiones empresariales o del envío de misiones gubernamentales se capten flujos de inversión extranjera directa de ambas potencias, posicionando —a su vez— la cartera de proyectos de inversión priorizada por dicho sector, que responde a las necesidades nacionales identificadas. Ello con el fin de generar mayores oportunidades que promuevan el bienestar económico y social de la ciudadanía.

OPORTUNIDADES
PARA REFORZAR
LA DIPLOMACIA
ECONÓMICA PERUANA
EN UN CONTEXTO DE
COMPETENCIA ENTRE
POTENCIAS

OPPORTUNITIES TO
REINFORCE PERU-
VIAN ECONOMIC
DIPLOMACY IN A
CONTEXT OF
COMPETITION
BETWEEN MAJOR
POWERS

5. Conclusiones

- En el orden económico internacional la diplomacia económica en la región tuvo un importante auge con la expansión de acuerdos comerciales, el impulso al fortalecimiento de mecanismos de integración, y el refuerzo a las estrategias de promoción comercial y de inversiones. Aunque, lidió con diversas crisis globales y brechas estructurales presentes en los países de la región.
- El conflicto económico-comercial entre Estados Unidos y China compuesto por una guerra comercial, el debilitamiento del sistema multilateral de comercio, y una guerra tecnológica tiene incidencia en la región al promover conductas de desacople que generan la regionalización de las cadenas de valor.
- Frente a la posible continuidad del conflicto y de un mayor escalamiento, la diplomacia económica peruana se presenta como una herramienta que podría permitir adoptar medidas para maximizar la captación de beneficios para el país. Para ello, podría resultar estratégico contar con una perspectiva conjunta entre los principales actores que integre una visión intrarregional y extrarregional.

REFERENCIAS

- Asia-Pacific Economic Cooperation. (2019). *APEC Regional Trends Analysis. APEC at 30: A region in Constant Change*. https://www.apec.org/docs/default-source/publications/2019/5/apec-regional-trends-analysis---apec-at-30/219_psu_arta_may-2019.pdf?sfvrsn=2a3e7ae3_1
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2021). *¿Qué son y qué regulan los ACR?* Studocu. <https://www.studocu.com/pe/document/universidad-peruana-de-ciencias-aplicadas/international-business/1/60544180>
- Beltrán Mora, L. N. (2017). *Integración y acuerdos regionales mundiales: Una visión desde la economía y el derecho público internacional*. Escuela Superior de Administración Pública. <https://www.esap.edu.co/portal/index.php/Descargas/787/publicaciones-2018/34155/integracion-y-acuerdos-regionales-mundiales.pdf>
- Busch, M. L. (2020, 29 de junio). *Withdrawing from the WTO would punish the US, not China*. The Hill. <https://thehill.com/opinion/international/504949-withdrawing-from-the-wto-would-punish-the-us-not-china/>
- Carrong, J. (2017, 11 de enero). *¿Cómo cambió la relación de Estados Unidos con China bajo la presidencia de Obama?* World Economic Forum. <https://es.weforum.org/agenda/2017/01/como-cambio-la-relacion-de-estados-unidos-con-china-bajo-la-presidencia-de-obama/>
- Cerutti, E., Gopinath, G., & Mohommad, A. (2019, 23 de mayo). Los efectos de las tensiones comerciales entre Estados Unidos y China. *IMF Blog*. <https://www.imf.org/es/Blogs/Articles/2019/05/23/blog-the-impact-of-us-china-trade-tensions>
- Cuenca Navarrete, A., & Vásquez Rojo, J. (2021, marzo). Tecnonacionalismo: la estrategia de China para convertirse en una superpotencia. *ResearchGate*. https://www.researchgate.net/publication/350495391_Tecnonacionalismo_la_estrategia_de_China_para_convertirse_en_una_superpotencia
- Declaración de Lima, 28 de abril, 2011, https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/2222/SE_Declaracion_Lima_Alianza_del_Pacifico.pdf
- Deloitte. (2017). *Enfrentando el TLCAN: Encuesta sobre prácticas y tendencias para mejorar los márgenes en México*. https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/mx/Documents/strategy/TLCAN_v1.pdf
- Dingemans, A., & Ross, C. (2012). Los acuerdos de libre comercio en América Latina desde 1990. Una evaluación de la diversificación de exportaciones. *Revista CEPAL*, 108. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/d2211b9a-f3cb-4d8f-9297-afofd63a2c3b/content>

Durante, N. (2020, 11 de octubre). Mauricio Claver-Carone: el presidente del BID traza su ruta. *Diario Financiero*. <https://www.df.cl/capital/personaje/mauricio-claver-carone-el-presidente-del-bid-traza-su-ruta>

Echenique Romero, X. V. (2012). El déficit comercial de Estados Unidos frente a la entrada de China a su mercado. *México y la cuenca del pacífico*, 1(2), 63-87. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-53082012000200063

Ferrero, A. (2021, 14 de octubre). ¿Qué es un TLC?, por Alfredo Ferrero. *El Comercio*. <https://elcomercio.pe/opinion/colaboradores/que-es-un-tlc-por-alfredo-ferrero-columna-tlc-exportaciones-peruanas-agroindustria-libre-comercio-noticia/>

Georgieva, K. & Okonjo-Iweala, N. (2023, junio). *World Trade Can Still Drive Prosperity*. International Monetary Fund. <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2023/06/world-trade-can-still-drive-prosperity-georgieva-okonjo-iweala>

Grynspan, R. (2023, diciembre). Globalización dislocada: Prebisch, desbalances comerciales y el futuro de la economía global. *Revista CEPAL*, 141, 45-56. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/410b99dc-1bde-4eac-badb-fc745cb8ea5/content>

Ke, D. (2023, 27 de septiembre). China contra Estados Unidos: el frente oriental de la guerra. Primera parte: el comercio. *El Grand Continent*. <https://legrandcontinent.eu/es/2023/09/27/china-contra-estados-unidos-el-frente-oriental-de-la-guerra-primera-parte-el-comercio/>

López, J. C. (2023, 8 de abril). *China afronta su mayor desafío: recortar los 20 años de retraso que separan su tecnología de chips de la occidental*. Xataka. <https://www.xataka.com/empresas-y-economia/china-afronta-su-mayor-desafio-recortar-20-anos-retraso-que-separan-su-tecnologia-chips-occidental>

MERCOSUR (2021, 26 de noviembre). *Logro 13: Incremento del comercio intrazona*. <https://www.mercosur.int/logro-13-incremento-del-comercio-intrazona/>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2023, marzo). *Estudio de aprovechamiento del TLC Perú – EE. UU. 14° año de vigencia del TLC*. https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/En_Vigencia/EEUU/Documentos/docs/EA_PeruEEUU_14periodo.pdf

OPORTUNIDADES
PARA REFORZAR
LA DIPLOMACIA
ECONÓMICA PERUANA
EN UN CONTEXTO DE
COMPETENCIA ENTRE
POTENCIAS

OPPORTUNITIES TO
REINFORCE PERU-
VIAN ECONOMIC
DIPLOMACY IN A
CONTEXT OF
COMPETITION
BETWEEN MAYOR
POWERS

- Morales, R. (2024, 26 de febrero). La OMC fracasó en “disciplinar” a China, acusa la USTR. *El Economista*. <https://www.economista.com.mx/empresas/La-OMC-fracaso-en-disciplinar-a-China-acusa-la-USTR-20240226-0002.html>
- Mozur, P., Liu, J., & Metz, C. (2024, 3 de marzo). China quiere liderar en IA, pero hay un detalle: depende de tecnología de EE. UU. *The New York Times*. <https://www.nytimes.com/es/2024/03/03/espanol/china-inteligencia-artificial.html>
- Olmos, X. (2019). *Oficinas de promoción comercial en el exterior como instrumento para la diversificación exportadora. Los casos de Chile, Colombia y el Perú*. (Documentos de Proyectos). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/0c4e9e9-a3ec-4dd3-8cao-01b17a64249c/content>
- Organización Mundial del Comercio. (2023). Datos comerciales y arancelarios. Recuperado el 26 de abril de 2024, de https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (s.f.). DS543: Estados Unidos — Medidas arancelarias sobre determinados productos procedentes de China. Recuperado el 26 de abril de 2024, de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds543_s.htm
- Piñeiro, M. (2023, 4 de septiembre). *El contexto internacional y el comercio agropecuario*. [Diapositivas de PowerPoint]. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura
- Savage, C.; Swan, J., & Haberman, M. (2023, 29 de diciembre). Esto es lo que Trump planea imponer como agenda comercial, si gana las elecciones. *The New York Times*. <https://www.nytimes.com/es/2023/12/29/espanol/trump-agenda-comercial-2025.html>
- The Economist. (2024, 12 de marzo). Could there be a US-Mexico trade war? <https://www.economist.com/the-americas/2024/03/12/could-there-be-a-us-mexico-trade-war>
- Valderrey Villar, F. J. (2020). América Latina ¿el escenario de la confrontación comercial? *Cuadernos de estrategia*, 204, 117-172. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7642863>

Recibido: 26/4/2024

Aprobado: 14/06/2024