

Relaciones Comerciales de Colombia y China: Un análisis desde las Reformas
Económicas de China y su ingreso a la Organización Mundial del Comercio

Autor:

Augusto Cesar Colón Arroyo

Universidad del Norte

División de Humanidades y Ciencias Sociales

Maestría en Economía

Barranquilla

2019

Resumen

El crecimiento y desarrollo económico de China no tiene precedentes en la historia reciente. Este fenómeno económico y político no hubiera sido posible sin el éxito que tuvo la implementación de las reformas económicas y la acelerada evolución de la participación de China en el comercio internacional desde 1978. Por otra parte, más allá de las razones económicas, también existen una serie de factores políticos que han contribuido con el ascenso y posicionamiento de China en el sistema internacional. Su reciente integración a diferentes organizaciones multilaterales es una prueba de que así como hubo un cambio en su modelo económico, también lo hubo para su política exterior.

En ese sentido, el propósito de este trabajo es examinar algunas perspectivas sobre el comercio bilateral de Colombia y China posterior a la entrada del país asiático en la Organización Mundial del Comercio. Para desarrollar este análisis, se tendrán en cuenta aspectos generales de las reformas económicas y de la experiencia de China en el comercio internacional. Adicionalmente, con el objetivo de profundizar el análisis sobre la política internacional de China, también serán tenidas en cuenta las teorías de las Relaciones Internacionales con “características chinas”. A partir de lo anterior, se explicarán posibles escenarios políticos y económicos para Colombia, conforme a sus relaciones políticas con China.

Palabras clave: economía internacional, comercio internacional, relaciones internacionales, Colombia, China.

Códigos JEL: F02, P45, F50.

Abstract

China's economic growth and development is unprecedented in recent history. This economic and political phenomenon would not have been possible without the success of economic reforms and the accelerated evolution of China's participation in international trade since 1978. On the other hand, beyond economic reasons, there is also a series of political factors that have contributed to the rise and positioning of China in the international system. Its recent integration to different international organizations is proof that just as there was a change in its economic model, there was also a change in its foreign policy.

In that sense, the purpose of this work is to examine some perspectives on the bilateral trade of Colombia and China after the entry of the Asian country into the World Trade Organization. To develop this analysis, general aspects of China's economic reforms and experience in international trade will be taken into account. Additionally, in order to deepen the analysis of China's international policy, theories of International Relations with "Chinese characteristics" will also be taken into account. From the above, possible political and economic situations for Colombia will be explained, in accordance with its political relations with China.

Keywords: international economy, international trade, international relations, Colombia, China.

JEL codes: F02, P45, F50.

Introducción

Desde hace cuatro décadas, China ha estado experimentando un proceso de crecimiento y desarrollo económico sin precedentes en la historia económica moderna. Este proceso de modernización económica inició en la III Sesión Plenaria del XI Comité Central del Partido Comunista de China (PCCH), celebrada en 1978. En resumen, a partir de ese año, la economía del país asiático ha seguido un camino gradual de reformas divididas en las siguientes fases: 1) Economía de Planificación Centralizada (Previo a 1978). 2) Economía regulada principalmente por la planificación y apoyada de forma secundaria por el mercado (1978-84). 3) Plan de Economía basada en *commodities* (1985-87). 4) Combinación entre una economía planificada y de mercado (1988-91). 5) “Economía de Mercado Socialista” con Empresas de Propiedad Estatal como forma principal (1992-97) y 6) Economía de Mercado Socialista con Empresas de Propiedad *pública* como forma principal (Desde 1998 en adelante) (Guo, 2017).

Estas fases de transición económica fueron diseñadas institucionalmente para cumplir con los objetivos de las “Cuatro Modernizaciones” propuestas por el PCCH. Dichas modernizaciones estaban dirigidas a transformar cuatro sectores estratégicos de la economía: Industria, Agricultura, Ciencia y Tecnología y Seguridad Nacional (Guo, 2017).

Con respecto a la agricultura, luego de la fundación de la República Popular de China (RPC) el gobierno reformó la propiedad de la tierra (*tugai*) y distribuyó la tierra cultivada proporcionalmente entre los granjeros. Este sistema de propiedad fue conocido como “Sistema de Comunas Populares” y fue el paso previo al “Sistema de Responsabilidad del Hogar”, sistema característico de la agricultura y otros sectores de la economía en China posterior a 1978 (Guo, 2017).

En cuanto a la industria, durante la mayor parte del período previo a las reformas, la organización industrial se implementó a través de un sistema de planificación centralizada que ofrecía la ventaja de que a gran escala podía dirigir recursos hacia sectores prioritarios debido a una fuerte intervención del gobierno. Este sistema permitió que el sector industrial creciera a tasas muy altas entre 1953 y 1978. No obstante, las ventajas ofrecidas por un sistema de planificación centralizada serían superadas por problemas como baja eficiencia, escaso progreso tecnológico, desequilibrios sectoriales y fuertes fluctuaciones en las tasas de crecimiento anuales (Guo, 2017).

Estas consecuencias cambiarían desde 1979 cuando las empresas de propiedad privada iniciaron un proceso de recuperación entre 1978-88. Luego experimentaron una etapa de consolidación entre 1989-91 y desde 1992 continúan creciendo y expandiéndose rápidamente (Guo, 2017). De igual forma, los sectores ciencia,

seguridad nacional y otros sectores como el sistema bancario y el sistema de precios, también tuvieron reformas similares. En síntesis, estas reformas permitieron que el Mecanismo del Mercado (asignación de precios) incrementara su rol en la fijación de precios y en la distribución de bienes y servicios, así como en la asignación de la remuneración del trabajo en algunos sectores no estratégicos (Guo, 2017).

Sin embargo, no es posible explicar el acelerado crecimiento económico chino únicamente según la perspectiva de las reformas, también es imprescindible analizarlo desde uno de los principales resultados de esa transición económica: La consolidación de China como líder mundial del comercio internacional. Ha sido de tal magnitud la participación de China en el comercio internacional, que desde 1978 hasta 2017, la tasa promedio de crecimiento anual del comercio exterior chino fue del 14.1%, mucho más alta que la tasa promedio mundial (Garnaut, Song y Fang, 2018).

Basado en lo anterior y teniendo en cuenta la experiencia del comercio internacional chino, el objetivo de este trabajo es examinar algunas perspectivas sobre el comercio bilateral de Colombia y China, posterior a la entrada del país asiático a la Organización Mundial del Comercio (OMC). Para realizar este análisis, se explicarán sucintamente aspectos generales sobre las reformas económicas en China y su ingreso a la OMC. Además, se examinará el comercio bilateral entre Colombia y China de acuerdo con el Índice de Intensidad Comercial, el Índice de Ventaja Comparativa Revelada y el Índice de Complementariedad Comercial. Finalmente, se presentarán algunos posibles escenarios políticos y económicos para Colombia, considerando sus actuales relaciones diplomáticas con China.

El trabajo será desarrollado en cuatro secciones: La primera sección, presenta una revisión sobre la literatura de las reformas económicas en China, su entrada a la OMC y sus relaciones económicas y políticas con Colombia. La segunda sección, corresponde a una discusión teórica sobre la economía política china, las principales teorías del comercio internacional y las teorías de las Relaciones Internacionales originarias de China. En la tercera sección, se analizarán los resultados de los índices y de diferentes datos relacionados con el comercio internacional chino, con base en el marco conceptual previo. Por último, en la cuarta sección se presentarán las conclusiones.

1. Revisión de la literatura

Al respecto de las reformas económicas, en su libro, Guo (2017), explica que algunas de las reformas fueron aplicadas exitosamente mientras que la implementación de otras no tuvo los resultados esperados. Una de las reformas que fue aplicada exitosamente fue la Reforma Agrícola. Esta reforma inició en 1980 y fue completada en 1982. Su aplicación tardó dos años ya que fue necesario “descolectivizar” aproximadamente 700 millones de granjeros en toda la nación. Esta reforma fue conocida como “Sistema de Responsabilidad del Hogar”. En este sistema cada familia podía firmar un contrato con el gobierno local. Este contrato permitía obtener un porcentaje arable de la tierra, equipo para la producción y cada familia tenía que cumplir con una cuota de producción en función del tamaño de la población rural. Una vez cumplieran con la cuota, eran libres de decidir que producir y como venderlo. Esto fue un incentivo considerable para las familias y para la producción agrícola.

Además de la reforma agrícola, Guo (2017) también considera que una de las reformas exitosas fue la Reforma Burocrática. Según él, la primera tarea que se propuso cumplir Deng Xiaoping (líder de las reformas) fue reformar las instituciones burocráticas. Previo a la reforma, las instituciones chinas tenían exceso de personal y eran consideradas ineficaces. Por ese motivo, el objetivo de la reforma fue eliminar miles de trabajadores muy ancianos, inactivos e incompetentes. Esto se cumplió a través de estas medidas: El sistema vitalicio del partido fue eliminado y se establecieron límites en la edad para diferentes cargos oficiales. Asimismo, se fijaron niveles mínimos de educación para cada cargo en todos los niveles del gobierno. Como resultado de esta reforma, una “tercera ola de líderes” más jóvenes y mejor educados reemplazó a los viejos veteranos revolucionarios.

En cuanto a las reformas que no fueron exitosas, Guo (2017) destaca que falló la implementación de la reforma dirigida a liberalizar los precios y la reforma de las Empresas de Propiedad Estatal durante los años noventa. La reforma de precios tenía por objetivo establecer un sistema en el que paralelamente los bienes agrícolas (y posteriormente otros bienes de consumo y bienes intermedios) estuviesen sujetos a un precio de mercado y a un precio oficial. Esto ocasionó que funcionarios con acceso a materiales y bienes controlados por el Estado obtuvieran cuantiosos beneficios ya que compraban los bienes a un bajo precio oficial y luego los revendían a un precio de mercado mucho más alto. Como consecuencia, hubo muchas distorsiones y transacciones especulativas que eventualmente causaron competencia desigual y corrupción.

Por su parte, la reforma a las empresas de propiedad estatal fue retrasada en múltiples ocasiones debido a las preocupaciones sobre la inestabilidad social que podría generar su aplicación. Por ejemplo, uno de los atrasos que afectó a esta reforma fue lo sucedido

con la Ley de Quiebra sobre las Empresas Estatales, ley aprobada en 1986 pero no fue aplicada sino hasta 1994, porque su impacto podría poner en riesgo el “primitivo” sistema de seguridad social chino.

Esta situación obligó al PCCH a discutir un método sobre cómo reformar las empresas de propiedad estatal. Ese método fue conocido como “Agarrar lo grande y soltar lo pequeño”, y consistió en que el gobierno chino seleccionó de una lista de 1000 exitosas grandes empresas, un grupo de 300 que fueron consideradas como “negocios de clase mundial”. Esto les impuso a las empresas restantes (*fangxiao*) que debían ser privatizadas, contratadas por otras empresas o irían a bancarota. Durante los dos primeros años de reforma, los trabajadores de estas empresas presentaron resistencia y protestas muy serias retrasando considerablemente su aplicación.

Por otro lado, en su artículo, Brandt y Rawski (2008), afirman que China logró capturar todo su potencial gracias a que se enfocó en desarrollar “grandes reformas” relacionadas con incentivos, mercados, precios, movilidad, liberalización y competitividad. Señalan que gracias a la reforma agrícola los granjeros podían reclamar los “frutos” del esfuerzo adicional para ellos mismos. Como resultado, hubo una inmediata multiplicación en el esfuerzo del trabajo.

Además de esto, los autores explican que para el auge del crecimiento económico chino también fueron necesarias las reformas propuestas por Xiaoping durante su gira por el sur de China en 1992. Esencialmente, estas reformas tenían como objetivo lograr 4 resultados: 1) Transitar de una economía planificada a una economía de mercado. 2) Dirigir la vida en los pueblos hacia las ciudades. 3) Modificar el modelo de propiedad estatal por un modelo de propiedad privada y 4) desistir del aislamiento para ingresar en el comercio internacional.

A partir de esta segunda etapa de reformas, China inició un proceso económico y político que diez años más tarde le permitiría cumplir con uno de sus objetivos a largo plazo: insertarse en el comercio internacional a través del ingreso a la OMC. Sin embargo, previo al ingreso, Xiaoping había propuesto una serie de metas específicas que debían cumplirse entre 1980 y 2000.

En su artículo, Rodríguez (2006), resume las metas de la siguiente forma: I) Cuadruplicar el valor de la producción agrícola e industrial. II) Incrementar el ingreso nacional per capita de aproximadamente 300 a 800 dólares estadounidenses a precios de 1980. III) Alcanzar una tasa media de crecimiento en la producción de cereales del 2% anual, con el fin de que se cumpliera la meta de cuadruplicar la producción agrícola y IV) una balanza comercial más o menos equilibrada para el año 2000.

Es necesario tener en cuenta que el cumplimiento de estas metas representaba un objetivo fundamental para Xiaoping y el PCCH, ya que consideraban que solo con

óptimas condiciones económicas internas el comercio internacional sería uno de los principales impulsores de su crecimiento y desarrollo económico.

Ciertamente, China logró estabilizarse macroeconómicamente y desde 2001 su ingreso a la OMC se constituyó como su principal impulsor de crecimiento económico. Según Pei y Shen (2006), existen ocho razones que explican el crecimiento económico chino posterior a su admisión en la OMC: 1) Su crecimiento económico ha estimulado la demanda de bienes desde mercados de ultramar. 2) El fortalecimiento de la política de exportaciones promovió un rápido crecimiento del comercio exterior a través de las exportaciones. 3) La estructura de exportar commodities mejoró para hacer frente a las demandas de los mercados internacionales. 4) La depreciación del dólar estadounidense contribuyó con su aumento del comercio internacional. 5) Las condiciones económicas internacionales mejoraron para China por su ingreso a la OMC. 6) Haber alentado la política de exportaciones ayudó a la formación de patrones comerciales beneficiosos. 7) la Inversión Extranjera Directa (IED) se convirtió en la forma de exportación más importante y 8) Hubo un crecimiento desproporcionado en las exportaciones de equipo mecánico y eléctrico.

Con base en lo anterior, es posible afirmar que el comercio exterior chino ha sido beneficioso para la economía global. Pese a esto, el ingreso de China a la OMC no fue nada fácil. Como mencionan Díaz y Florido (2001) en su artículo, a China se le impusieron una serie de obligaciones y compromisos si quería contar con la aprobación de Estados Unidos para su admisión. En resumen, los principales compromisos adquiridos por China luego de las negociaciones con Estados Unidos fueron los siguientes: 1) Eliminar los subsidios que constituyan barreras a la libre competencia en productos de exportación. 2) Reducir las tarifas aduaneras en una media general del 22% al 17%. 3) Recortar sus gravámenes sobre ciertos productos agrícolas de especial interés para Estados Unidos. 4) Eliminar las subvenciones a las exportaciones y 5) otorgar a los exportadores estadounidenses derechos de distribución, entre otros.

Por último, algunos autores consideran que la entrada de China a la OMC se puede describir a través de los principales momentos históricos de su liberalización económica. En su trabajo, Kunwang y Wei (2018), afirman que la liberalización económica china tuvo tres episodios claves: El primero, fue la descentralización administrativa de la planificación comercial hacia niveles más “bajos” de gobierno entre 1978 y 1991. Esto consistió en que el gobierno central les concedió a las unidades de gobierno inferiores mayor poder para administrar sus exportaciones. Esta medida implicó que cada provincia era libre de crear su propia agenda comercial y podía decidir cuáles eran las firmas que iban a invertir en sus productos. El segundo episodio, fueron los primeros “desplazamientos” institucionales hacia una liberalización económica. Este episodio ocurrió entre 1992 y 2002. En esta etapa China se comprometió a una

reducción progresiva de los aranceles. Por último, el tercer episodio corresponde al comercio internacional chino posterior a su incorporación en la OMC.

Al respecto de las relaciones económicas y políticas de China y Colombia, en su artículo, Borda y Berger (2012), afirman que, si bien la relación entre ambos países se ha fortalecido sustancialmente, esta sigue siendo marginal debido a la importancia que les da China a economías más grandes de América Latina y a la fortaleza y profundidad de los vínculos entre Estados Unidos y Colombia. De acuerdo con las autoras, la relación entre la República Popular de China (RPC) y Colombia se estableció a partir del reconocimiento que hizo el gobierno colombiano al principio de “una sola China”. Sobre esa decisión es necesario resaltar dos elementos: Primero, que el inicio de las relaciones con la RPC se dio en forma más o menos simultánea con la apertura económica de este país. Segundo, Si bien Colombia se pronunció en contra de la independencia de Taiwán, ambos países continuaron manteniendo relaciones de carácter comercial.

Asimismo, la relación económica entre China y Colombia se vio fortalecida por dos hechos políticos: El primero, fue la visita del primer Ministro chino Zhao Ziyang, que en 1985 realizó una gira de visitas oficiales en algunos países de América Latina entre los cuales incluyó Colombia. El segundo, fue la posición que tomó el gobierno del Presidente Turbay Ayala afirmando que “si China compra café colombiano no habría problemas para establecer relaciones diplomáticas”. Esta es una característica común de la política comercial de China, no tiene en cuenta si existe o no afinidad ideológica con otros países. De igual manera, el gobierno colombiano también tuvo una visión mucho más pragmática que ideológica con el objetivo de acelerar su proceso de inserción económica internacional. En este sentido, las autoras señalan algunos resultados de esta relación comercial.

Durante los años noventa, el valor máximo que alcanzó Colombia en materia de exportaciones hacia China fue de US\$30.7 millones en 1995. Aunque el monto es poco significativo en términos absolutos, significó un incremento de 17 veces frente al año anterior. En cuanto a las importaciones desde China, estas alcanzaron un valor de US\$ 227.5 millones en 1999, un aumento notable teniendo en cuenta que nueve años antes Colombia tan solo recibió US\$1.8 millones en productos chinos. Este aumento del comercio bilateral también se debe al proceso de apertura económica de ambos países.

Por otro lado, en su artículo, Olmos y Medina (2008), analizaron las características y los factores que afectan las relaciones comerciales entre China y Colombia. Respecto a las exportaciones colombianas hacia China, según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), en 2006 estas exportaciones se concentraron en unos pocos sectores, en especial el de metálicas básicas de hierro y acero con 48%, el de comercio al por mayor con 46%, el de cuero con 2% y el de maquinaria eléctrica y químicos industriales

con 1% en ambos casos. Los demás sectores económicos prácticamente no realizan exportaciones o lo hacen por valores poco significativos. Estas estadísticas demuestran que las exportaciones colombianas a China están bastante concentradas, lo que constituye una de las principales características del patrón de comercio bilateral.

En relación a las importaciones colombianas desde China, en 2006 según datos de la Dirección Nacional de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) Colombia tuvo importaciones desde China por un valor CIF de 2.291 millones dólares. Los sectores con más importaciones fueron el de maquinaria eléctrica con 22.4%, el de maquinaria excluida la eléctrica con el 14.3%, el de químicos industriales con 7%, el de material de transporte con 6.9% y los textiles con 5%. Otros sectores con participaciones importantes fueron otras industrias manufactureras, como la metalmecánica (excluida maquinaria) y los plásticos, aunque ninguno de estos sectores llega a representar más del 5.5% de las importaciones totales.

Con base en estos datos, los autores concluyen que mientras que los productos de China son muy variados e incluyen desde juguetes hasta electrodomésticos, las exportaciones colombianas hacia China son poco diversificadas, concentrándose en los sectores del níquel y las manufacturas relacionadas con la metalmecánica. Para modificar esta situación, Colombia deberá encontrar mecanismos que le permitan aprovechar el potencial importador del mercado chino. En ese sentido, Proexport (hoy ProColombia) estableció nuevas oportunidades comerciales en torno a cinco productos: Lácteos, piel y carne de babilla, uchuva, pitahaya y cálculos biliares.

Desde otra perspectiva, el artículo de Coutin y Terán (2016), señala que Colombia por su posición entre los socios de la Alianza del Pacífico (AP) puede hacer uso de la acumulación como una estrategia de corto y mediano plazo para promover y diversificar su comercio internacional. La “acumulación de origen” es un criterio de determinación del origen de las mercancías, donde los insumos originarios de uno de los países signatarios de un acuerdo comercial, son considerados originarios de otro país en el que ha tenido lugar parte del proceso productivo. Por ello, esta estrategia puede representar beneficios para los encadenamientos productivos.

Según los autores, para que esta estrategia funcione, es necesario que en Colombia se constituya un cuerpo normativo que de “vida jurídica” a la acumulación de origen. Por ejemplo, si desde Colombia se exportan pantalones *denim* directamente a China, se pagaría un arancel del 16%. En cambio, con la AP, Colombia podría exportar estos tejidos de algodón a Chile con 0% de arancel, y a su vez Chile, al contar con un TLC (Tratado de Libre Comercio) con el país asiático, exportaría los pantalones con un arancel del 0%. Además de esto, los autores proponen que en Colombia es necesario eliminar y armonizar las reglas de origen e implementar la certificación de origen por vía electrónica. Por lo tanto, un mayor cuerpo de tratados permitirá diversificar, sofisticar y

fomentar cadenas de valor de la economía colombiana. Y Si bien es cierto que existen avances en este tipo de reglamentaciones, (como los tratados de inversión que tiene con China y Japón) Colombia aún se encuentra en un momento inicial de inserción en Asia.

Por su parte, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (2005), realizó un informe sobre la economía y comercio exterior de China y Colombia. Este estudio indicó que la balanza comercial entre Colombia y China se ha caracterizado por ser deficitaria. Esta pasó de US\$ 43.1 millones en 1993 a US\$ 835.8 millones en 2004. En consecuencia, el déficit ha crecido a una tasa promedio anual del 31% y pasó de representar el 0.08% del PIB en 1993 a 0.71% en 2003.

Las exportaciones de Colombia hacia China crecieron a una tasa promedio anual de 36% entre 1993 y 2004, mientras que las importaciones crecieron a una tasa de 31% anual. Las exportaciones colombianas hacia China se encuentran concentradas en los sectores de industrias básicas de hierro y acero e industrias básicas de metales preciosos y de metales no ferrosos, que representan el 82.2% del total exportado para 2004. Por partida arancelaria, los tres principales productos exportados hacia China en 2004 fueron: Ferroaleaciones, desperdicios y desechos de cobre y desperdicios y desechos de aluminio, con una participación del 76% en las exportaciones totales de Colombia al mercado chino.

Por otra parte, el informe señala que la estructura de las importaciones provenientes de China cambió su composición entre 1993 y 2004, con una reducción de los bienes de consumo y materias primas y un aumento de los bienes de capital. Entre las principales importaciones chinas sobresalieron los polímeros de propileno y otras olefinas, cueros y pieles agamuzadas, artículos para el transporte y envasados de plástico.

Con base en estos datos y en el cálculo de diversos indicadores, el informe concluyó lo siguiente: Las principales exportaciones de Colombia a China se concentran en los sectores de industrias básicas de hierro y acero e industrias básicas de metales preciosos y metales no ferrosos. No obstante, Colombia tiene un potencial exportador en aquellos productos que exporta a mercados diferentes de China y en los cuáles este último país es un importante importador. Algunos de estos productos son: Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso, productos laminados de hierro o acero sin alear, entre otros. Respecto a las importaciones, los 15 principales sectores en los que se concentra el 80% de las importaciones industriales de China equivalen a porcentajes reducidos de la producción bruta de esos sectores, lo que indica que no constituyen una amenaza para la producción y el empleo nacional.

Por último, el trabajo de Lu (2017) desarrolló un diagnóstico del comercio bilateral entre Colombia y China durante el período 2001 y 2016. La autora explica que, desde el

establecimiento de las relaciones diplomáticas, las relaciones bilaterales se han desarrollado de manera constante, evidenciado en los acuerdos firmados por ambos países. Por ejemplo, durante la visita del ministro chino Li Keqiang a Colombia, se firmaron doce acuerdos de cooperación sobre infraestructura, inversión y agricultura.

De igual modo, la autora considera que la adhesión de China a la OMC tuvo un gran impacto en las importaciones colombianas, que a partir del 2001 crecieron a un promedio anual del 24.7% y alcanzaron su pico con valor CIF de US\$ 11.790 millones en 2014. China superó a la Unión Europea (UE) en 2012 y se consolidó en el segundo origen más importante de importación para Colombia. Las exportaciones colombianas hacia China crecieron en promedio anual un 43% y alcanzaron un pico con valor FOB de US\$5.755 millones en 2014.

Este trabajo también describió diferentes características del comercio entre China y Colombia según el cálculo de algunos índices. Por ejemplo, el índice de Intensidad Comercial entre ambos países no es mayor a uno entre 2001 y 2016, ya que tiene un promedio de 0.37, lo que significa que la relación comercial de Colombia con China no es muy cercana. En cuanto al Índice de Ventaja Comparativa Revelada, este demuestra que la ventaja comparativa de Colombia está en productos primarios, especialmente en combustibles y minerales, mientras que la ventaja comparativa de China está en artículos manufacturados.

Para concluir, Lu (2017) sugiere una serie de factores que podrían dinamizar las relaciones bilaterales entre Colombia y China. Estos factores están relacionados con la profundización de las relaciones diplomáticas y la sofisticación de los instrumentos de comercio bilateral. Respecto a la diplomacia, recomienda aumentar los intercambios culturales entre Colombia y China. En lo referente al comercio bilateral, plantea la posibilidad de intensificar las negociaciones para la firma de un eventual TLC.

2. Marco Teórico

El marco teórico de este trabajo tiene por objetivo realizar una aproximación teórica sobre los fundamentos conceptuales de las reformas económicas en China y su inserción en el comercio internacional. Además, se abordan las teorías de las relaciones internacionales con “características chinas” con el fin de profundizar el análisis sobre su política internacional.

2.1. Economía Política China

No es posible comprender la etapa de reformas económicas sin tener en cuenta los principios de la *Economía Política China*. Esta es concebida como la economía política

del socialismo y va desde la creación de la RPC hasta nuestros días (Díaz, 2002). Por esa razón, lo primero que debe ser analizado es el modelo económico socialista chino.

Un “modelo económico socialista clásico” tenía tres pilares esenciales: En lo económico, estaba basado en una economía centralizada –donde la planificación excluía de un papel activo a los mecanismos de mercado y la moneda desempeñaba funciones pasivas- en lo político, la existencia del partido único junto a la “dictadura del proletariado” como la forma más avanzada de democracia. En lo social, garantía de educación, salud, trabajo, vivienda, descanso y seguridad en la vejez para todos los ciudadanos. Estos elementos eran indivisibles y estaban integrados bajo la subordinación del partido (Díaz, 2002). En sus orígenes, este modelo identificó la relación Estado-propiedad-empresa como la base de la eficiencia económica. Sin embargo, las evidencias históricas revelaron que la propiedad entendida como derecho para disponer de los excedentes económicos y tomar decisiones sobre la asignación de recursos no era determinante para dirigir eficazmente la economía (Díaz, 2002).

En consecuencia, a partir de 1984 cuando inicia la reforma de la estructura económica, surgen las primeras rupturas con la economía política del Socialismo. Estas rupturas originaron la aspiración de crear una nueva economía política “específicamente China”. Las discusiones de esta aspiración giraban en torno al carácter objetivo de las leyes económicas, la distribución con arreglo al trabajo, las peculiaridades del consumo en el socialismo, la economía mercantil socialista, entre otros debates (Díaz, 2002).

El fin de estos debates (que hacían parte del curso de las reformas) era crear y perfeccionar lo que se conoce como “*Economía de Mercado Socialista*”, modelo fundamentado en la “propiedad pública” y en el principio de “a cada uno según su trabajo”, aceptando como complemento otros sectores de la economía y modalidades de distribución. Su núcleo es la relación entre planeamiento y mercado. Pretendía deshacer la dicotomía de asumir la economía de mercado como algo inherente al capitalismo y la planificación como consustancial al socialismo (Díaz, 2002).

Esta “economía mercantil planificada” tendría como pilar sustentador la “*propiedad pública*” y la regulación estatal del mercado. Específicamente, en lo referente a las formas de propiedad, se enfatizó en el papel rector que debía desempeñar la propiedad pública (estatal y colectiva) complementada por los sectores individuales, privados, mixtos con capitales extranjeros y totalmente foráneos. Por ley fue sancionado que todos los tipos de propiedad disfrutarían de los mismos derechos, lo que permitió crear las condiciones para que participaran en el mercado (Díaz, 2002).

En síntesis, las bases de este modelo (y de las reformas) se constituyeron entre 1978 y 1988, el período reformista de mayor alcance y transformación institucional implementado en cualquier sociedad socialista. Es importante resaltar que el

fundamento de la economía política de las reformas fue el siguiente: El nuevo rol que tendrían el mercado y el sector privado en una economía en la cual las empresas estatales seguían siendo dominantes en la industria (Selden, 2016).

Agregado a lo anterior, Christopher McNally (2012) afirma que hay muy poca duda al respecto de que el ascenso internacional de China representa uno de los eventos geopolíticos y geoeconómicos más importantes de la historia moderna. Por lo tanto, entender el desarrollo de su economía política es fundamental para explicar su ascenso internacional (McNally, 2012). Para lograr esto, McNally propone examinar los elementos básicos de la “economía política china” a través del concepto de “Capitalismo Chino” (Sino-Capitalism en inglés).

El Capitalismo Chino es un sistema capitalista global en alcance, pero que difiere del capitalismo anglo-americano en aspectos muy importantes. El capitalismo chino se basa en redes de negocios informales más que en códigos legales y reglas transparentes. También asigna al Estado chino un rol de liderazgo en el fomento y guía de la acumulación capitalista (McNally, 2012).

Su estructura institucional es una dualidad única que combina “desarrollo del Estado de arriba hacia abajo” con “acumulación de capital privado emprendedor de abajo hacia arriba”. Como consecuencia de esta dinámica, emerge una forma única de capitalismo caracterizada principalmente por acuerdos institucionales internos que refuerzan esta dualidad usualmente yuxtapuesta. Dicho de otra forma, el Estado controla las finanzas y los sectores dominantes de la industria, mientras que los sectores más competitivos del comercio minorista y las manufacturas están dirigidos por firmas privadas y mixtas (domésticas y extranjeras) (McNally, 2012).

Para solucionar las posibles fricciones que puedan resultar de la dualidad, el capitalismo chino está basado en un mecanismo compensatorio mediante el cual los arreglos institucionales compensan los puntos débiles de cada parte, en lugar de impulsar los incentivos en la misma dirección (McNally, 2012). Este mecanismo consiste en la existencia de instituciones compensatorias que pueden balancear ciertos incentivos como las actitudes egoístas extremas (McNally, 2012).

Para el funcionamiento adecuado de este mecanismo, tres aspectos institucionales son particularmente importantes. Primero, más que estar basado en códigos legales, este sistema hace uso de relaciones interpersonales que, a través de normas propias de la cultura china, crean relaciones personales recíprocas de largo plazo. En chino estas normas son conocidas como *Guanxi*. Esto resulta en la proliferación de redes informales de negocios que generan producción y clústeres regularmente de alcance global. En otras palabras, el capitalismo chino confía más en normas sociales de reciprocidad, estabilidad y jerarquía, que en el libre mercado (McNally, 2012).

Segundo, el rol del Estado en China ha sido magnificado. El capitalismo chino representa una forma de “Capitalismo Gerschenkron” ya que asigna al Estado un rol de liderazgo en el fomento y guía de acumulación capitalista. Tercero, el crecimiento económico chino ha ocurrido en una era altamente globalizada, por lo que China ha “absorbido” valores y acuerdos institucionales del sistema capitalista global, creando una “hibridación” al consolidar un modelo “Capitalista de Estado Mercantil” (McNally, 2012).

En resumen, el capitalismo chino es un híbrido. Es un modelo que ha adoptado principios liberales como la apertura a la inversión extranjera y flexibilidad del mercado laboral, pero está basado en redes interpersonales más que en el libre mercado. Asimismo, le otorga un rol prominente al Estado por lo que es muy distinto al modelo capitalista dominante del sistema internacional (McNally, 2012).

2.2. Comercio Internacional

Por otro lado, actualmente transcurre una era en la que el mundo está muy globalizado, lo que explica porque las reformas en China también estaban dirigidas a su inserción en el comercio internacional. Por esta razón, es necesario revisar sucintamente las principales teorías del comercio internacional.

Las principales teorías del comercio internacional explican las causas y beneficios del comercio. Están agrupadas en tres categorías: La teoría clásica del comercio, que explica las causas en función de las diferencias entre países. Por otra parte, la “nueva teoría” añade causas y beneficios adicionales derivados de las economías de escala y el acceso a mayor variedad de productos. Finalmente, las “novísimas” teorías señalan que las diferencias entre empresas son una nueva fuente de beneficios del comercio internacional. (González, 2011).

La teoría clásica del comercio internacional incluye los modelos que explican sus causas mediante las diferencias de tecnología y de dotaciones factoriales, fuente de ventajas comparativas en un marco de competencia perfecta

A finales del Siglo XVIII y principios del Siglo XIX, Adam Smith y David Ricardo respectivamente, investigaron las causas del comercio internacional explicando los beneficios del libre comercio (González, 2011). Smith argumentaba que “ninguna reglamentación del comercio puede elevar la actividad de una sociedad más allá de su capital. Por eso, si un país extranjero nos puede suministrar una mercancía a un precio menor que el que nos costaría fabricarlo, será mejor comprársela con el producto de nuestro trabajo de la forma más ventajosa posible (Smith, 1776). Esta propuesta de Smith es conocida como “Ventaja Absoluta” y consiste en que gracias al libre comercio, los países podrán especializarse en exportar los bienes que produzcan de forma más

eficiente que otros países, e importaran los bienes que produzcan de forma menos eficiente.

Sin embargo, ¿qué sucedería si un país no posee una ventaja absoluta? Esta cuestión encuentra solución en la teoría de las Ventajas Comparativas de Ricardo. (González, 2011). Ricardo explica su teoría de esta manera: “En Inglaterra para producir tejido se requiere el trabajo de 100 hombres y para producir vino se necesita del trabajo de 120. Por tanto, Inglaterra encuentra interés en importar vinos y comprarlos con la exportación de tejidos. Portugal, requiere del trabajo de 80 hombres para producir vino y de 90 para producir tejidos. Por ende, resulta ventajoso para Portugal exportar vinos a cambio de tejidos. Este intercambio puede suceder aun si la mercancía pudiera producirse allí con menos trabajo que en Inglaterra, puesto que sería más ventajoso emplear su capital en la producción de vino, con el cual obtienen más tejidos de Inglaterra que si traspasan una parte del capital empleado en los viñedos a la manufactura de tejidos” (Ricardo, 1817).

Dicho de otra forma, Ricardo plantea que el intercambio sí es posible para un país que no tenga ventaja absoluta en la producción de ningún bien, ya que puede exportar los bienes en los que su ventaja comparativa sea mayor, es decir, aquellos bienes cuyos costos de producción sean menores respecto a los costos de producir otros bienes. Esto explica porque el intercambio es beneficioso para ambos países: Inglaterra exporta el paño (bien con ventaja comparativa) mientras que Portugal continúa produciendo la misma cantidad de vino (que sería importado por Inglaterra) y se beneficia importando el paño, es decir, con la misma cantidad de trabajo los dos países podrían disfrutar de un mayor consumo de bienes. Asimismo, se debe tener en cuenta que este intercambio solo es posible en un entorno en el que no existan restricciones comerciales.

Las principales críticas de este teoría son que Ricardo no determinó donde se establecería el precio internacional de cada bien y que sus supuestos son irreales (González, 2011).

Dado que la teoría de la ventaja comparativa no explica el por qué los costos relativos (Producir un bien en términos de otro bien) difieren entre países, surgieron otras teorías que intentaron explicar esta diferencia de precios, así como las causas del comercio internacional. Entre estas teorías, se debe destacar la Teoría de Heckscher-Ohlin (H-O) propuesta a mediados del siglo XX. Estos son algunos de sus supuestos: Rendimientos constantes a escala, utilización de la misma tecnología, el bien X es intensivo en trabajo, el bien Z es intensivo en capital, movilidad perfecta de los factores de producción en cada país, utilización plena de todos los recursos y competencia perfecta (García, 2010).

De lo anterior surge el teorema H-O: “Un país exportará el bien cuya producción exija el uso intensivo del factor relativamente abundante y de bajo costo con que cuenta el país. Asimismo, un país importará el bien cuya producción requiera el uso intensivo del factor relativamente escaso y costoso de que dispone el país”. En otras palabras, es la diferencia en la dotación y en los precios de los factores lo que en última instancia se convertirá en la causa del comercio internacional (García, 2010). Al respecto de los precios, Ohlin insistió en que es la distinta dotación factorial la causa fundamental de costos comparativos y por lo tanto del intercambio (González, 2011).

De este modelo se han deducido otras tesis básicas que suponen tres implicaciones para las retribuciones de los factores. Esas tesis son: A) El Teorema de la Igualación del Precio de los Factores, según el cual el libre comercio iguala, no solo el precio de los productos, sino también el precio de los factores entre los dos países y así el comercio sustituye la movilidad internacional de factores.

B) El Teorema de Stolper-Samuelson, que postula que un aumento del precio relativo de uno de los bienes, aumenta la retribución real del factor utilizado intensivamente en la producción de ese bien y disminuye la retribución del otro factor.

C) El Teorema de Rybczynski que expone que si los precios de los bienes se mantienen constantes, un aumento en la dotación de un factor causa un aumento más que proporcional de la producción del bien que utiliza ese factor con relativa intensidad, y una disminución absoluta de la producción del otro bien (González, 2011).

Pese a todo lo anterior, la teoría H-O deja algunos vacíos en la explicación del comercio internacional, porque esta teoría se basa en algunos supuestos que no tienen validez, en especial los que hacen referencia a los rendimientos constantes de escala y a la competencia perfecta (García, 2010). La necesidad de explicar esos vacíos del comercio internacional llevaron a Paul Krugman y a Maurice Obstfeld a investigar sobre nuevas teorías y conceptos que complementaron los planteamientos ortodoxos y heterodoxos del comercio internacional (Mayorga y Martínez, 2008).

Uno de los conceptos propuestos por Krugman y Obstfeld (2006) para complementar la teoría del comercio internacional es el de Economías de Escala (también llamadas rendimientos crecientes). Este concepto hace referencia a la tendencia que tienen las empresas de reducir sus costos debido a una mayor producción. Estas economías proporcionan a los países un incentivo para especializarse y comerciar incluso en ausencia de diferencias entre países en sus recursos y tecnología. Generalmente, llevan a la ruptura de la competencia perfecta por lo que el comercio en presencia de estas economías debe ser analizado utilizando modelos de competencia imperfecta (Krugman y Obstfeld, 2006).

Adicionalmente, Krugman y Obstfeld (2006) señalaron que el comercio internacional no era solo Interindustrial como lo afirma la teoría clásica, sino que la mayor parte del comercio mundial es de tipo “Intraindustrial”. El comercio Intraindustrial hace referencia al intercambio de productos diferenciados en una misma industria. Los autores enfatizan en la importancia de este tipo de comercio porque produce ganancias adicionales del comercio internacional, que supera a las de la ventaja comparativa porque permite a los países beneficiarse de mercados más grandes. Al mismo tiempo, los consumidores se benefician de la gama de bienes que pueden elegir. Por ejemplo, en 1993 los consumidores estadounidenses se encontraron con que el comercio Intraindustrial amplió su gama de seis a diez automóviles y al mismo tiempo, disminuyó el precio de los mismos de 10.000 a 8.000 dólares (Krugman y Obstfeld, 2006).

Finalmente, si bien esta teoría del comercio internacional incorporó la competencia imperfecta y los rendimientos crecientes a escala, sus modelos asumieron que no había “diferencia entre las firmas” exportadoras (Ferrando, 2012). Suponían que las empresas de una rama de producción eran idénticas, simplificando el análisis a una empresa representativa. No obstante, evidencia empírica reciente muestra que las diferencias entre las firmas son fundamentales para entender el comercio internacional (Baldwin, 2005).

A raíz de esa evidencia, surge lo que se denomina como “Novísima Teoría del Comercio”, una teoría muy reciente que incorpora la heterogeneidad a nivel de firmas. Esta viene dada por los costos fijos específicos de la firma (costos de entrada o hundidos) más que por los costos marginales, y son estos los que deben tenerse en cuenta para evaluar la decisión del producir y/o exportar (Palmieri, 2019).

El cambio teórico tiene que ver con una mayor disponibilidad de datos. Recién a finales de los años ochenta se comenzó a disponer de series de datos con mayor nivel de desagregación, especialmente de producción, empleo y comercio a nivel de empresas. Esta información mostró heterogeneidades significativas entre las empresas que afectaron los resultados globales del comercio y la reasignación de los recursos (Ferrando, 2012). Por ejemplo, de acuerdo a muchos trabajos sobre el sector manufacturero de Estados Unidos, se obtuvieron estos resultados: 1) solo un pequeño porcentaje de empresas son exportadoras. 2) La exportación está muy concentrada, ya que un pequeño porcentaje de empresas realizan la mayor participación de la exportación y 3) la exportación supone un porcentaje reducido en la producción total (González, 2011).

A partir de este tipo de resultados, ya en 1990 las investigaciones definitivamente se inclinaron hacia los datos micro (a nivel de empresa o de planta) para estudiar las diferencias en la producción, empleo, tasas de supervivencia y otros indicadores entre las empresas exportadoras y no exportadoras (Palmieri, 2019).

2.3. Teoría de las Relaciones Internacionales con características “chinas”

Además de las teorías del comercio Internacional, un marco conceptual que también intenta explicar la economía y la política exterior de los Estados en el sistema internacional es el de la Teoría de las Relaciones Internacionales (RRII).

Las teorías de las RRII están caracterizadas por la competencia entre diferentes tradiciones de pensamiento. Sus mayores escuelas de pensamiento son el Realismo, Liberalismo, Marxismo y Constructivismo (Jordan et al, 2009).

El realismo explica la realidad internacional a partir del interés primario de los Estados de maximizar su supervivencia, seguridad o poder (como instrumento para los otros dos primeros objetivos) a partir de la dominación de otras naciones o de las características de la estructura en la cual están insertados. El elemento central del realismo es el interés definido en términos de poder. Según el realismo, el interés es la esencia de la política y resulta ajeno a las circunstancias de tiempo y lugar. En consecuencia, este concepto supone que los Estados piensan y actúan motivados por el interés traducido en poder independientemente del contexto histórico. (Morgenthau, 1986).

A diferencia del realismo, la escuela liberal resalta la posibilidad de la cooperación y el desarrollo en términos generales. Esta escuela explica las RRII a partir de las características internas de los Estados. Por esa razón, tiene en cuenta las preferencias de los Estados y no únicamente el interés nacional o la distribución de las capacidades materiales dadas a partir del lugar que ocupa cada Estado en el sistema internacional. Las preferencias varían en función de las características de cada Estado, sus instituciones o la sociedad civil (Moravcsik, 2010). Además, el liberalismo fundamentó sus instituciones en el principio de “libertad individual”, por lo que no está de acuerdo con el autoritarismo o con la búsqueda constante del balance de poder (Doyle, 1983).

Por otro lado, la tradición marxista en RRII enfatiza en las relaciones de desigualdad o dependencia en el sistema internacional. Estas relaciones son consecuencia de la desigualdad que se genera al interior de los Estados producto de la expansión capitalista. Por ello, al existir economías que presentan diversos grados de diferenciación del sistema productivo y ocupan distintas posiciones en la estructura global del capitalismo, se produce una diferenciación entre países desarrollados y subdesarrollados. Esto supone la existencia de una estructura definida de relaciones de dominación (Cardoso y Faletto 1969).

Por último, el constructivismo se ubica junto al realismo y el marxismo como una escuela sistémica. Para esta corriente, existen múltiples formas de entender la anarquía del sistema internacional por parte de los Estados. Así, los actores entienden la política internacional como más o menos anárquica de acuerdo con las diferentes áreas o

dominios (Hopf, 1998). De igual manera, los constructivistas se centran en el papel de las ideas, normas, conocimiento, cultura e ideas políticas, destacando en particular el papel de las ideas y entendimientos colectivos o "intersubjetivos" en la vida social. Esta escuela es distinta a las corrientes anteriores porque no es una teoría substantiva de la política, sino que es una teoría que hace reclamos sobre la naturaleza de la vida y el cambio social (Finnemore y Sikkink, 2001).

Desde otro punto de vista, si bien es cierto que estas han sido las escuelas de RRII que han recibido mayor aceptación, según distintos autores chinos las teorías occidentales han resultado inadecuadas para explicar las dinámicas y experiencias chinas (Qin, 2011). Por este motivo, actualmente en China se está consolidando una teoría propia de las Relaciones Internacionales a través de una profundización de sus escuelas filosóficas antiguas, sobre todo de los pensadores del periodo Pre-Qin, que dieron vida al Confucianismo y al Daoísmo (Staiano y Bordazar, 2017).

Con base en esto, Qin (2013) afirma que el desarrollo de las RRII como disciplina académica ha tenido tres fases: Fase Pre-teórica, fase de aprendizaje teórico y fase de innovación teórica. Durante la primera fase no hubo un intento consciente por elaborar un paradigma teórico sistemático. La segunda fase comenzó cuando los académicos de RRII empezaron a desarrollar una conciencia colectiva como comunidad académica y trazaron una agenda para la investigación. La tercera fase, aún por llegar, será una en la que los académicos intentarán explicar la realidad y comprender los fenómenos sociales de una perspectiva estrictamente china (Qin, 2013).

Como resultado de estas fases, surgieron las teorías de las RRII "chinas". Los pioneros de estas teorías son tres profesores: Qin Yaqing, Yan Xuetong y Zhao Tingyang (Staiano y Bordazar, 2017).

El profesor Qin enfoca su teoría en el concepto de *relaciones* insistiendo en la importancia de las ideas de "meta-relaciones" y "Gobernanza Relacional". La idea de meta-relaciones se funde con la dialéctica del Ying Yang, que funciona como la "relación de relaciones", en el sentido del continuo esfuerzo para llegar a un acuerdo entre polos opuestos. En referencia a la gobernanza relacional, esto supone que las relaciones son el único método capaz de asegurar la estabilidad y el orden, así como lo prevé la filosofía confuciana. De esta manera, las redes interpersonales (o interinstitucionales) –basadas en la confianza– pueden trascender los límites del Estado-nación para generar nuevas vinculaciones internacionales (Staiano y Bordazar, 2017).

Por su parte, el profesor Yan inauguró el "Realismo con características chinas". Yan hace hincapié en un concepto originado en la tradición del pensamiento chino, la *autoridad humana*. Este concepto es el estadio más alto de poder de un Estado y se

caracteriza por tener un fortísimo poder moral de los gobernantes: El líder cumple con un papel activo en establecer las normas interestatales, generando cambios en el sistema de las relaciones con otros Estados (Staiano y Bordazar, 2017).

Por esa razón, Yan considera que China deberá mover su enfoque actual desde el desarrollo económico hasta el establecimiento de una sociedad armoniosa, mediante una mayor responsabilidad internacional y un sólido liderazgo con alianzas basadas en normas universales, arraigadas en los conceptos de la filosofía antigua china. De hecho, Yan considera que la clave del poder internacional es el poder político y la clave de esto radica en ejercer un liderazgo moral a través del concepto de autoridad humana (Staiano y Bordazar, 2017).

Por último, el profesor Zhao hace su análisis a partir de la idea de que el mundo actual es un *no-mundo*, debido a una falta de identidad política y filosófica. Esto se debe a la ausencia de un auténtico concepto de mundialidad, sustituido inapropiadamente por el término internacionalidad. Esta prevé un conjunto de Estados-naciones en constante conflicto, cada una en la persecución de su propio interés, mientras la mundialidad corresponde a la antigua concepción china de Tianxia (Zhao, 2009). En ese sentido, Zhao procede a una conceptualización y modernización de este concepto.

Hasta las guerras del opio, Tianxia significaba que China era el “imperio civilizado en el medio del mundo”. Su nuevo significado implica que “todo debe estar bajo el cielo”, es decir, la tierra, el sentimiento de los pueblos y las instituciones mundiales deben estar integradas en un “contrato universal” (Zhao, 2009). Parte de esta idea puede explicar porque China ha constituido sus RRII durante los últimos años a partir de su integración a organismos internacionales como las Naciones Unidas y la OMC (Staiano y Bordazar, 2017).

Adicional a este concepto, Zhao propone que las relaciones son herramientas fundamentales en la construcción de vida de un individuo y por eso se conectan con otros tres conceptos claves: El *Renqing*, el *Lian* y el *Mianzi* (Staiano y Bordazar, 2017).

El *Renqing* se refiere a la obligación moral de mantener relaciones interpersonales sólidas. En la lógica de las RRII este principio puede explicar el por qué China es tan riguroso al respecto de su tradición diplomática. El *Lian* es la integridad moral y se produce cuando se tiene un comportamiento adecuado en la relación, respetuoso de la jerarquía y del status de cada persona. Por ejemplo, es una grave ofensa invitar a una persona con cierto rango y que luego sea acompañada por una persona que no tenga el mismo rango. Por esta razón, China actúa dependiendo del valor que le atribuye a cada país. Por último, El *Mianzi* es el resultado de una evaluación sobre una persona o un Estado. Con base en esto, se puede entender cómo y por qué China actúa de forma muy distinta dependiendo del área de las RRII (Staiano y Bordazar, 2017).

3. Procedimiento Metodológico y Resultados

Finalmente, los conceptos restantes corresponden a los índices de comercio internacional que serán analizados para explicar algunos aspectos del comercio bilateral de Colombia y China. Los índices son: El índice de Intensidad Comercial, el Índice de Ventaja Comparativa Revelada y el Índice de Complementariedad Comercial. De igual manera, los resultados de los índices y datos de comercio internacional serán analizados con base en algunos conceptos propuestos en el Marco Teórico.

El índice de intensidad Comercial reporta si una economía exporta más, en proporciones, a otra que el mundo en promedio. Se calcula de la siguiente forma:

$$\text{índice de intensidad} = 100 * \left[\frac{\frac{x_{ijk}}{X_{ik}}}{\frac{x_{wjk}}{X_{wk}}} \right]$$

Donde x es el valor de las exportaciones del producto k al destino j , y X las exportaciones totales desde i del producto k ; w indica al mundo como origen. Los valores van de 0 a ∞ ; valores superiores a 100 indican que el comercio entre las dos economías es más intenso que el del mundo con la economía de destino (Banco Mundial, 2010).

Por su parte, el índice de Ventaja Comparativa Revelada consiste en “revelar” los sectores exportadores fuertes de cierta economía. También expresa la importancia de las exportaciones de un producto de un mercado en particular frente a la importancia del producto en las exportaciones totales de una economía de referencia. Se calcula de esta manera:

$$IVCR_{ijk} = \frac{x_{ijk}/X_{ij}}{x_{wjk}/X_{wj}}$$

Donde x es el valor de las exportaciones del producto k desde i al destino j , y X las exportaciones totales desde i a j ; w indica al resto (por lo general el mundo) como origen. Un IVCR entre 0 y 1 indica que el producto está en desventaja comparativa; valores superiores a 1 indican ventaja comparativa (Banco Mundial, 2010).

El índice de complementariedad comercial indica qué tanto la canasta exportadora de una economía complementa la canasta importadora de otra. Se obtiene así:

$$\text{índice de complementariedad} = 100 * \left[1 - \sum_k \left| \frac{m_{jk}}{M_j} - \frac{x_{ik}}{X_i} \right| \right]$$

Donde x es el valor de las exportaciones del producto k desde i , y X las exportaciones totales desde i ; m es el valor de las importaciones del producto k de la economía j y sus importaciones totales M . Los valores van de 0 a 100; un valor de 100 demuestra que las economías son socios ideales, mientras que un valor de 0 indica que son competidores perfectos (Banco Mundial, 2010).

3.1. Análisis de resultados

Los resultados de los índices fueron obtenidos a través de la base de datos World Integrated Trade Solution (WITS). Se encuentran disponibles en los anexos. Los datos utilizados fueron las exportaciones de Colombia hacia China en el período 2002-2017.

En primer lugar, serán analizados los resultados del índice de Intensidad Comercial. El primer aspecto importante a destacar es que a partir del año 2002 la intensidad comercial de Colombia y China aumentó considerablemente. El índice reportó un valor de 5.66 ese año, un valor muy inferior a 100, por lo que en promedio, el comercio de China con el resto del mundo fue mayor que el comercio con Colombia. No obstante, posterior a ese año, el índice continuó creciendo hasta el punto que en el 2017 el valor reportado fue de 58.81, lo que quiere decir que en promedio, si bien el comercio de Colombia y China continua siendo inferior al comercio de China con el resto del mundo, este se incrementó notablemente.

Además, es imprescindible mencionar que este no fue el valor más alto de todo el periodo analizado. En los años 2013 y 2014, el índice tuvo valores de 104.40 y 126.26 respectivamente, lo que implica que en promedio, durante esos años el comercio de Colombia y China fue mayor que el comercio de China con el resto del mundo. Según información del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), entre enero y junio de 2014, las exportaciones de productos colombianos a China crecieron en un 45.4%, alcanzando la mitad de las exportaciones de Colombia hacia los Estados Unidos (El Tiempo, 2014). Este dato evidencia como la intensidad comercial de Colombia y China ha aumentado progresivamente, hasta el punto que un avance de las exportaciones hacia China puede representar un deterioro de las exportaciones hacia los Estados Unidos, el principal socio comercial de Colombia.

La mayoría de estas exportaciones colombianas pertenecen a los productos primarios y, dentro de estos, sobresalen de lejos las del petróleo y sus derivados (El Tiempo, 2014). Por otra parte, ese dato también demuestra una de las principales características del comercio de Colombia y China: Las exportaciones colombianas hacia este país

están en su gran mayoría concentradas en productos primarios, especialmente el petróleo y sus derivados. Si se tiene en cuenta este dato y algunos de los análisis sobre Colombia y China mencionados anteriormente, se puede afirmar que la estructura de exportaciones hacia China no ha cambiado considerablemente, ya que pasó de estar concentrada en productos primarios relacionados con el hierro, a estar concentrada en productos primarios como el petróleo y sus derivados.

Otro aspecto que puede ofrecer información sobre el índice de intensidad comercial es su promedio. El promedio para el período analizado fue de 48.61, indicando que en promedio, el comercio de Colombia con China es menor que el comercio de China con el mundo. Es un hecho que Colombia experimentó niveles de comercio muy altos con China durante 2013 y 2014, pero en términos generales esta relación comercial continua siendo muy residual. Este podría ser uno de los principales retos para el comercio exterior colombiano de los próximos años, ¿cómo se pueden fortalecer las relaciones comerciales con China?

Por último, respecto al índice, existen algunos factores políticos que podrían explicar el por qué aumento la intensidad comercial de Colombia y China desde 2002. Primero, esto se debe a que China ingresó a la OMC. Como lo mencionaron Pei y Shen (2006), el ingreso de China a esta organización y su política de comercio exterior ocasionó que muchos países tuviesen mayores oportunidades de exportar bienes a China, y aun cuando Colombia no es de cerca uno de sus principales socios comerciales, en lo que respecta a exportaciones sí se ha visto beneficiada desde 2002.

En segundo lugar, el acceso de China a la OMC no hubiese tenido efecto alguno en la economía colombiana si los gobiernos colombianos se hubieran negado a establecer relaciones diplomáticas con la RPC. Esto quiere decir que el reconocimiento del principio de “una sola china” fue un hecho determinante para el crecimiento de las relaciones comerciales (Borda y Berger, 2012).

En cuanto al índice de complementariedad comercial, distinto a lo que sucedió con el índice anterior, durante el período analizado este no se incrementó y tampoco se modificó sustancialmente. En 2002, el valor reportado fue de 33.41, lo que indica que el comercio de Colombia y China no es complementario, por el contrario, es competitivo. La competencia de esta estructura comercial se explica por la diferencia en sus ventajas comparativas.

Como ya se mencionó, Ricardo (1817) explicó que la ventaja comparativa es la capacidad que tiene un país de producir un bien en términos de otro. Como lo señala Lu (2017), la ventaja comparativa de las exportaciones colombianas sigue principalmente concentrada en productos primarios y la de China radica en productos intensivos en mano de obra, capital y tecnología. Esto quiere decir que para Colombia es más

sencillo producir productos primarios y para China es más eficiente la producción de manufacturas. Dadas estas diferencias, las exportaciones colombianas son muy distintas a las importaciones chinas, y por eso surge la competencia en ese patrón de comercio bilateral.

De acuerdo al Centro de Pensamiento en Estrategias Competitivas (CEPEC) de la Universidad del Rosario, la importación de productos de este país ha crecido sustancialmente entre el 2014 y el 2015 en los sectores de cuero, calzado, textiles y confecciones. Por ejemplo, el centro de estudios afirma que la importación de calzado impermeable ha crecido en 3600% durante ese periodo. Además, en este mismo periodo de tiempo los zapatos deportivos y el calzado con plataforma de madera aumentaron en un 200 y 500%, respectivamente (El Espectador, 2016).

Por otra parte, durante el 2018, la gran mayoría de lo exportado de Colombia hacia China fue el petróleo crudo, que supuso 3.406 millones de dólares (Portafolio, 2019). Asimismo, las exportaciones colombianas a China están concentradas en carbón, azúcar, café, madera e insecticidas (El Tiempo, 2019). Este contraste entre exportaciones colombianas e importaciones chinas demuestra con exactitud la diferencia que existe en este patrón comercial.

De igual forma, sobre el índice de complementariedad se deben resaltar dos conclusiones: Su promedio y el por qué no se modificó o aumentó posterior al ingreso de China a la OMC. En cuanto a su promedio, este fue de 35,91, lo que implica que durante todo el período analizado el comercio de Colombia y de China se caracterizó por ser más competitivo que complementario. Respecto al hecho de que no cambió considerablemente, esto se debe a que la estructura de exportaciones colombianas hacia China permaneció igual después de que China ingresara a la OMC. En otras palabras, el comercio de Colombia y de China según este indicador, se caracteriza principalmente por las ventajas comparativas de cada país.

Finalmente, para terminar esta parte se discutirán los resultados del índice de ventaja comparativa revelada. Así como sucedió con el índice de complementariedad comercial, el IVCR no reportó cambios profundos durante el período estudiado. Esto significa que las exportaciones colombianas que tenían ventaja comparativa previa al 2002 continuaron con esta tendencia.

No obstante, si bien los productos primarios son los bienes que se caracterizan por esta condición, sí hubo cambios al respecto de que cuales fueron los bienes primarios exportados hacia China. Por ejemplo, tal como lo mencionó el informe del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2005), los bienes relacionados con los metales y las industrias básicas del hierro eran las principales exportaciones colombianas hacia

China. Estas exportaciones fueron los principales productos exportados desde 2002 hasta 2009, reportando su valor más alto en 2007, con un 10.35 y un promedio de 8.77.

A partir de 2009, esta tendencia cambió. Los bienes primarios que se caracterizaron por tener ventaja comparativa durante 2010 y 2017, fueron los relacionados con los combustibles. Desde 2010 –a excepción de 2011- estos productos reportaron valores superiores a 7.18 y su valor más alto fue de 12.71 en 2015, con un promedio de 9,15. Estos resultados coinciden con lo explicado por Lu (2017) cuando afirma que Colombia tiene una fuerte ventaja comparativa en combustibles.

Durante el primer semestre de 2013, las ventas totales hacia China crecieron en un 45%, pero las de petróleo y sus derivados aumentaron en un 59,5%, es decir, superaron a las primeras en cerca de 15 puntos (El Tiempo, 2014). De igual manera, en 2018 las exportaciones totales colombianas crecieron en un 10.4% gracias al petróleo y sus compras desde China. El saldo total de estas ventas fue de US\$4.056,1 millones con una variación del 83.4% respecto al 2017. (La República, 2019). Estas cifras demuestran como posterior al 2010, el petróleo y sus derivados se han estado consolidando como el principal producto de exportación en Colombia. Pese a lo anterior, los metales todavía son productos que cuentan con ventaja comparativa. Posterior a 2010 su valor más alto fue de 4.09 en 2011 y su promedio fue de 2.76.

Por último, del IVCR se pueden obtener dos conclusiones adicionales. Primero, otros productos colombianos que también tienen ventaja comparativa son las pieles y cueros. Su valor más alto fue de 5.54 en 2002 y su promedio fue de 2.43.

Segundo, este índice confirma una de las principales características de las exportaciones colombianas: Su alta concentración en productos primarios y su escasa diversificación. Durante todo el período analizado, hubo sectores de la economía colombiana que siempre tuvieron desventaja comparativa. Algunos de estos sectores son la maquinaria eléctrica, el transporte y el calzado. Desde la perspectiva de este trabajo, se cree que esto puede constituirse como una dificultad muy importante para la economía colombiana, ya que si China o cualquiera de sus principales socios comerciales disminuye su demanda de materias primas, podrían ocurrir consecuencias muy negativas para la economía colombiana. Por esa razón, Colombia debe profundizar en las exportaciones de bienes intensivos en trabajo, capital y tecnología.

En conclusión, se puede afirmar que el patrón de comercio bilateral de Colombia y China, según las exportaciones colombianas, puede ser explicado a través de un concepto de la teoría económica y de las RRII chinas. Desde la teoría económica, este comercio puede ser explicado a través del concepto de ventaja comparativa debido a la alta concentración de las exportaciones colombianas. De acuerdo a las RRII chinas, el incremento de este comercio bilateral se debe a las estables relaciones diplomáticas de

Colombia y China, constituidas a partir del reconocimiento de una sola China y su incorporación a la OMC.

3.2. Hechos estilizados

En otro orden de ideas, si bien es cierto que ese patrón del comercio bilateral de Colombia y China se puede explicar mediante esos conceptos, con base en algunas de las teorías expuestas en el marco teórico también pueden explicarse algunas perspectivas del comercio internacional chino y sus posibles vínculos con Colombia.

En primer lugar, el comercio internacional chino no se hubiera fortalecido como lo ha hecho hasta hoy sin la implementación de las reformas económicas. Como ya se mencionó, la orientación conceptual que fundamentó las reformas fue la participación de los mecanismos de mercado en un país en donde el Estado dirige los sectores dominantes de la industria. Pese a que este modelo puede ser contradictorio conceptualmente, China logró sus objetivos de crecimiento económico.

Desde 1978, este país ha tenido una de las tasas de crecimiento más altas de todas las economías del mundo: Su PIB real ha crecido a una tasa promedio anual del 10%. Por otra parte, salvo el periodo 1982-83 y 1989-90, desde 1970 el comercio internacional chino ha crecido a una rapidez excepcional. En 1978 China ocupaba la posición número 32 en términos de comercio internacional. Mejoró su posición ya que en 1989 pasó al puesto 15, en 1997 pasó al puesto 10 y en 2001 ocupó el sexto lugar. En 2008, debido a la crisis económica mundial, China desplazó a Alemania como la nación más exportadora del mundo (Guo, 2017). En otras palabras, las reformas sí cumplieron con los objetivos propuestos por el PCCH.

Además del fundamento teórico de las reformas, un concepto fundamental y único del modelo económico chino –Capitalismo Chino- es el Guanxi. El Guanxi hace referencia a un conjunto de normas de la cultura china que permiten construir relaciones personales recíprocas de largo plazo (McNally, 2012). Y tal como lo explican Staiano y Bordazar (2017), este grupo de normas interpersonales o interinstitucionales constituyen un componente esencial de la cultura china, hasta el punto que su modelo económico está basado más en relaciones informales de negocios que en códigos legales.

Por ejemplo, para los empresarios chinos, se deben construir lazos personales y de amistad con sus posibles socios. Eso no significa corrupción o favoritismo, sino una manera de enfocar los negocios desde la perspectiva china (Muñoz, 2011). En ese sentido, “ahora mismo en China, sin importar las habilidades de un empresario, si no pertenece a la comunidad empresarial y no tiene muchos amigos, no va a ganar durante mucho tiempo”, sostiene Joe Baolin Zhou, director ejecutivo del Bond Education Group, la empresa de servicios educativos privados más grande del sur de China (BBC,

2014). En resumen, la construcción de lazos personales representa un componente esencial en la cultura china, por lo que su crecimiento y desarrollo económico a nivel nacional e internacional está fuertemente unido a esta concepción.

Por otro lado, uno de los conceptos que también ha contribuido con el crecimiento económico chino ha sido el de Economías de Escala. Como señalan Krugman y Obstfeld (2006), estas economías representan la tendencia de algunas empresas que a mayor producción disminuyen sus costos. Este tipo de economías solo podrán ser aprovechadas cuando exista un libre mercado doméstico, acoplado a un sistema que permita la libre entrada y salida de firmas (Poncet, 2004). Para tal fin, los dirigentes de “La Gran bahía de China” (Hong Kong, Macao y otras provincias) se comprometieron a facilitar el movimiento de capitales, mercancías y mano de obra en la región, así como a construir grandes obras de infraestructura (Bustelo, 2005).

Esta política tuvo como resultado que el PIB del área metropolitana de la Gran Bahía sea de alrededor de 1,7 billones de dólares, el 12 por ciento del PIB de China, y se prevé que alcance alrededor de 3,5 billones de dólares para el 2030. Si el área metropolitana de la Bahía fuera un país, su PIB estaría entre los 10 primeros del mundo (El Diario del Pueblo, 2019). El crecimiento económico exponencial de esta región es uno de los ejemplos que demuestra cómo las economías de escala han sido aprovechadas en China.

Desde otra perspectiva, el comercio y las RRII de China también pueden ser analizadas y explicadas desde la teoría de las RRII. Las principales corrientes teóricas de las RRII podrían explicar el comportamiento de China en el sistema internacional, sin embargo, el objetivo de este trabajo es analizar la política internacional de China desde su propia concepción teórica. En ese sentido, la primera decisión política que será analizada será la incorporación de China a la OMC.

La incorporación de China a la OMC podría explicarse a través del concepto de autoridad humana. Este concepto supone que China deberá ser la nación líder del mundo, y para ello necesita consolidar sólidas alianzas. Por este motivo, China decidió ingresar a la OMC: Así puede ofrecer oportunidades comerciales para sus potenciales socios y construir las relaciones interestatales que eventualmente establecerán una “sociedad armoniosa” mundial liderada por China.

De igual manera, la integración de China a otras organizaciones internacionales también podría estar fundamentada en ese mismo principio. Por ejemplo, dada la negativa de EEUU a dar mayor participación a China en instituciones económicas como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, Pekín ha decidido establecer otras organizaciones paralelas desde las cuales apoyar sus planes e inversiones en países emergentes. Tanto el Banco Asiático de Inversión en

Infraestructuras (BAH), que ya ha echado a andar, como el Nuevo Banco de Desarrollo de los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Suráfrica), que pretende estar operativo a principios de 2016, financiarán muchos de los proyectos de la nueva Ruta de la Seda, para la que Pekín ha previsto una inversión inicial de 140.000 millones de dólares (Higueras, 2015).

Incluso, China podría haber financiado por sí misma un banco de desarrollo mucho mayor del que ha puesto en marcha con los BRICS. Esto se debe a que su PIB es mayor que el de las otras cuatro economías juntas y representa el 55 por cien del total. Pero, además de las inversiones chinas, la intención es que este banco se convierta, con el tiempo, en una alternativa al Banco Mundial y al FMI, y que sea un nuevo actor entre las instituciones financieras globales. El organismo nace con una aportación inicial de 50.000 millones de dólares al capital del banco y 100.000 millones de capacidad de préstamo, así como un fondo de reservas por otros 100.000 millones para ayudar a los países del grupo en caso de una posible crisis de liquidez. China contribuirá con 41.000 millones de dólares; Rusia, India y Brasil, con 18.000 millones cada uno y Suráfrica con 5.000 millones (González, 2015).

Asimismo, durante 2016, China asumió la presidencia del “Grupo de los 20” (G20), siendo esta la primera vez que el gigante asiático lideró uno de los principales foros de cooperación económica global. Según distintos investigadores, este foro tiene el potencial para ayudar a China a expandir su papel en la gobernanza económica global (González, 2015).

En síntesis, tanto la constitución del banco de los BRICS, como el liderazgo de China en este tipo de foros, son ejemplos de cómo la política exterior de China está fundamentada en el concepto de autoridad humana. Por un lado, financia la mayor parte de una institución que pretende ser una alternativa financiera para aquellos países que no pueden obtener financiación de las instituciones económicas convencionales. De esta forma, China puede construir solidas alianzas interestatales basadas en créditos. Por otro lado, al liderar un foro que funciona de acuerdo a la arquitectura económica internacional actual, China puede continuar expandiendo sus intereses sin cambios abruptos o estructurales del sistema internacional. Por ejemplo, el presidente Xi Jinping insistió en la necesidad de reformar el sistema de cuotas del FMI y en la inclusión del yuan en la cesta de divisas que el Fondo utiliza como referencia para fijar los Derechos Especiales de Giro (DEG) (González, 2015).

Respecto a las RRII de Colombia y China, la percepción sobre la importancia de las relaciones en la cultura china también puede explicar algunos de los acercamientos entre ambos países. La visita del primer ministro Li a Colombia no estaba motivada solo por la firma de acuerdos bilaterales, sino que China concibe a Colombia y Suramérica en general, como un potencial socio para la dimensión marítima de la nueva ruta de la

seda. En otras palabras, China considera que profundizando sus relaciones políticas y económicas con Suramérica, contribuye con el orden y progreso del sistema internacional. Desde 2014, China es el segundo socio comercial de esa región, registrando 263.000 millones de dólares en intercambios de ese año (Higueras, 2015).

Un concepto adicional que podría explicar la solidez de las relaciones diplomáticas de ambos países es el Mianzi. Este concepto corresponde a una evaluación que realiza China sobre una persona o un Estado. Esencialmente, China considera a Colombia como un aliado por dos razones: Primero, Colombia reconoció el principio de una sola China. Segundo, como lo explican Borda y Berger (2012), en los últimos 27 años, la Asamblea General de Naciones Unidas ha emitido y votado 220 resoluciones concernientes a los derechos humanos, en las cuales Colombia y China han coincidido en el 91% de las votaciones. Lo anterior, es una clara muestra de que, en materia de derechos humanos y soberanía estatal, ambos gobiernos comparten consciente y abiertamente una misma posición (Borda y Berger, 2012).

Finalmente, el Lian es la noción de las RRII chinas que puede explicar los acercamientos recientes entre el gobierno colombiano y el chino. Este concepto implica que cuando una persona es invitada, esta deba ser recibida por alguien con el mismo rango o jerarquía. Recientemente, el Presidente de Colombia realizó una visita a China. Su presencia era imprescindible ya que si la visita del Estado colombiano iba a ser recibida por el presidente chino, el concepto del Lian obligaba a que una persona de ese mismo rango lo recibiera.

Frecuentemente, las visitas oficiales son realizadas por el presidente o el primer ministro, no obstante, para el caso de China, resulta especialmente importante la presencia de una persona de la misma jerarquía, puesto que según su concepción, a partir de estos encuentros es que se construye la confianza entre posibles aliados o socios comerciales. Entonces, dependiendo de la confianza que reciba el gobierno colombiano, así serán sus probabilidades de discutir oportunidades económicas para Colombia en el mercado chino.

4. Conclusiones

No cabe duda de que el ascenso de China en el sistema internacional es uno de los acontecimientos económicos y políticos más importantes de la historia reciente. Este ascenso no hubiera sido posible sin el éxito que tuvo la implementación de las reformas económicas. Estas reformas se caracterizaron esencialmente por representar un punto de inflexión: Un quiebre con la economía política del socialismo al consolidar un modelo económico “híbrido”, donde el estado controla los sectores dominantes de la industria mientras que el sector privado dirige el comercio minorista y las manufacturas.

Es decir, las reformas tenían por objetivo consolidar un modelo en donde el Estado tiene un rol activo en la dirección de la economía y al mismo tiempo, el mercado también participa de forma dinámica. Esta economía política “propriadamente china” significó asumir que el mercado no pertenece únicamente al capitalismo y que la planificación no es exclusiva del socialismo. La ruptura de esta dicotomía representa institucionalmente una frase mencionada por Deng Xiaoping, “no importa el color del gato, lo importante es que cace ratones”.

Sin embargo, el éxito del crecimiento económico chino no obedece únicamente a la implementación de las reformas. De hecho, fue uno de los resultados de las reformas lo que le permitió al país asiático estar establecido hoy como uno de los principales líderes económicos y políticos a nivel mundial. Este resultado fue la inserción definitiva de China en el comercio internacional a través de su incorporación en la OMC. Para la economía mundial, este suceso representó y representa oportunidades para incentivar las exportaciones de todos los tipos de bienes y permite aumentar el consumo debido a la variedad de importaciones.

El comercio internacional ha sido de tal importancia para China, que durante los últimos 40 años ha experimentado un desarrollo muy vertiginoso. El valor total de las exportaciones e importaciones se incrementó de US\$ 206 mil millones en 1978, a US\$ 4.1 billones en 2017 (Garnaut, Song y Fang, 2018).

Por otra parte, además de todas las razones económicas que explican el ascenso internacional de China, existen una serie de factores políticos que también han contribuido con el lugar que ocupa China hoy en el sistema internacional. Estos factores hacen referencia a las decisiones de política exterior que ha estado tomando el país asiático desde que iniciaron las reformas hasta la actualidad. Desde la perspectiva de este trabajo, se considera que un marco conceptual capaz de explicar en buena medida esas decisiones de política internacional es el de las teorías de RRII con características chinas.

Según estas corrientes de pensamiento, dichas políticas reflejan valores y conceptos propios su cultura. Ingresar a la OMC, financiar la mayor parte del banco de los BRICS y presidir la cumbre del G20, son algunos de los ejemplos que demuestran como la política internacional de China refleja su percepción sobre la importancia de las relaciones y su concepción de autoridad humana. En ese sentido, estas teorías sugieren que China continuará participando activamente en organizaciones internacionales y así construirá las relaciones interestatales que le ayudarán a constituirse como nación líder del sistema internacional.

Respecto a las relaciones bilaterales de Colombia y China, en términos comerciales, la primera característica notable es que la balanza comercial colombiana es deficitaria.

Por otra parte, una teoría que puede explicar el patrón comercial de las exportaciones colombianas es la ventaja comparativa. Esta teoría demuestra como Colombia exporta hacia China los bienes que puede producir de forma más eficiente. Estos bienes son los productos primarios y están mayoritariamente concentrados en el petróleo y sus derivados. Según los índices analizados, no siempre fue así. Si bien es cierto que estas exportaciones siempre se han caracterizado por ser productos primarios, desde 2002 hasta 2009, los productos que más eran exportados eran los bienes relacionados con industrias básicas del hierro y metales. A partir de 2010, se consolidaron las exportaciones del petróleo y sus derivados. En consecuencia, desde la entrada de China a la OMC, la estructura colombiana de exportaciones no ha sido modificada.

Para este trabajo, esta situación puede ser considerada como una dificultad para la política comercial y la economía colombiana debido a dos razones. Primero, si China o cualquiera de los principales socios comerciales de Colombia disminuye su demanda de materias primas, las consecuencias podrían ser muy severas para la economía colombiana, ya que su principal producto de exportación dejaría de ser consumido en sus volúmenes habituales. Por esa razón, es necesario fortalecer las exportaciones intensivas en capital y tecnología y así evitar la dependencia exclusiva de la demanda internacional de productos primarios.

Segundo, dado que no hubo cambios en la estructura de exportaciones, esto indica que Colombia no ha aprovechado el potencial importador del mercado chino. En principio, se podría afirmar que es debido a la concentración de las exportaciones colombianas. No obstante, al no existir un TLC puede que el comercio con China se vea restringido. Muchos autores coinciden en que un TLC podría dinamizar las relaciones comerciales, aun así, suscribir un TLC conlleva riesgos económicos y políticos, por lo que sus negociaciones y su implementación no parecen posibles en el corto plazo.

Finalmente, con base en la experiencia de las reformas económicas y la política internacional de China, para Colombia surgen dos posibles escenarios: En primer lugar, ¿Cuál debe ser el papel del Estado en la economía? Es un hecho que las reformas estuvieron dirigidas a incrementar la participación del mercado, sin embargo, el Estado chino hoy continúa con un papel rector en el funcionamiento de su economía, por lo que el Estado colombiano podría preguntarse, ¿Qué lecciones y experiencias relacionadas con el crecimiento económico chino podrían tener resultados positivos en la economía colombiana? En segundo lugar, si bien las relaciones políticas entre Colombia y China son estables, aún continúan siendo muy residuales si se compara con otros países de la región.

A raíz de esto, surge uno de los principales retos de la política exterior colombiana de los próximos años, ¿Cómo intensificar las relaciones políticas con China, especialmente en este momento que se están discutiendo los primeros proyectos relacionados con la

Ruta de la Seda del Siglo XXI? Desde la perspectiva de este trabajo, se considera que Colombia debe profundizar sus relaciones políticas con China debido a las posibles oportunidades comerciales que se podrían presentar en el futuro. Para lograr este fin, los gobiernos colombianos deben continuar con su pragmatismo económico y político.

Asimismo, Colombia debe preguntarse, ¿Cuál será el futuro de esta relación bilateral si se tiene en cuenta la cercanía con Estados Unidos? En esta divergencia subyace el mayor desafío.

Bibliografía

Baldwin, R. (2005). Heterogeneous firms and trade: testable and untestable properties of the Melitz model (No. w11471). National Bureau of Economic Research.

Banco Mundial. (2010). Indicadores Comerciales. Recuperado de: https://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp-es/Content/Utilities/e1.trade_indicators.html.

BBC. (2014). El secreto del éxito de los negocios chinos. 1/12/2019, de BBC. Sitio web: https://www.bbc.com/mundo/noticias/2014/10/141016_economia_negocios_al_estilo_chino_finde_bd.

Blanco, R. G. (2011). Diferentes teorías del comercio internacional. ICE, Revista de Economía, (858).

Borda Guzmán, S., & Berger, M. P. (2012). Relaciones bilaterales China y Colombia: 1990-2010. Colombia Internacional, (75), 83-129.

Brandt, L., & Rawski, T. G. (2008). Chinese Economic Reforms. The New Palgrave Dictionary of Economics, 2nd edition, 1-11.

Bustelo, P. (2005). Las bocas del dragón: las regiones costeras de China y las economías de aglomeración. ICEI-ICEX, Claves de la Economía Mundial (edición de 2005), ICEX, Madrid, 367-73.

Coutin, R., & Terán, J. M. (2016). La Alianza del Pacífico: ¿apuesta estratégica de la política exterior colombiana? Estudios Gerenciales, 32(141), 346-357.

Díaz, V., & Florido, E. R. (2019). China y la organización mundial del comercio. Revista Economía y Desarrollo (Impresa), 130(1).

Díaz, V., & Julio, A. (2002). China: reformas socialistas y teoría económica. Revista Economía y Desarrollo No 1, Facultad de Economía de la Universidad de la Habana.

Doyle, M. W. (1983). Kant, liberal legacies, and foreign affairs, part 2. Philosophy & Public Affairs, 323-353.

El Diario del Pueblo. (2019). "Hong Kong es China y seguirá siendo China", afirma Robert Kuhn. 1/12/2019, de El Diario del Pueblo. Sitio web: <http://spanish.peopledaily.com.cn/n3/2019/0826/c31616-9609326.html>.

El Espectador. (2016). Estos son los productos con los que China está inundado el comercio colombiano. 1/12/2019, de El Espectador. Sitio web:

<https://www.elespectador.com/noticias/economia/estos-son-los-productos-los-china-esta-inundado-el-come-articulo-633054>.

El Tiempo. (2014). Exportaciones a China ya son la mitad de las que van a EE. UU. 1/12/2019, de El Tiempo. Sitio web: <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-14475655>.

El Tiempo. (2019). Colombia - China, una relación comercial que continúa en crecimiento. 1/12/2019, de El Tiempo Sitio web: <https://www.eltiempo.com/mas-contenido/colombia-china-una-relacion-comercial-que-continua-en-crecimiento-416268>.

Escobar, A. G. (2010). De la ventaja comparativa a la ventaja competitiva: una explicación al comercio internacional. Publicaciones Icesi.

Faletto, E., & Cardoso, F. H. (1969). Dependencia y desarrollo en América Latina. CEPAL, Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: textos seleccionados, 2, 475-499.

Ferrando, A. P. (2012). El multilateralismo y su Caballo de Troya.

Finnemore, M., & Sikkink, K. (2001). Taking stock: the constructivist research program in international relations and comparative politics. *Annual review of political science*, 4(1), 391-416.

Garnaut, R., Song, L., & Fang, C. (Eds.). (2018). China's 40 years of reform and development: 1978–2018. ANU Press.

González, A. (2015). Los BRICS y la nueva gobernanza económica. *Política Exterior*, 29(164), 156-164.

Guo, R. (2017). *How the Chinese economy works*. Palgrave Macmillan.

Hai, W. (2012). China's WTO membership: Implications for the domestic economy. In Song L. (Ed.), *Dilemmas of China's growth in the Twenty-First Century* (pp. 40-54). ANU Press. Retrieved from www.jstor.org/stable/j.ctt24hcck.9.

Higueras, G. (2015). La Ruta de la Seda del siglo XXI. *Política exterior*, 29(167), 40-52.

Hopf, T. (1998). The promise of constructivism in international relations theory. *International security*, 23(1), 171-200.

Jordan, R., Maliniak, D., Oakes, A., Peterson, S., & Tierney, M. J. (2009). One discipline or many? TRIP survey of international relations faculty in ten countries. *The College of William and Mary, February*.

La República. (2019). Las exportaciones crecieron 10,4% por petróleo y compras desde China. 1/12/2019, de La República. Sitio web: <https://www.larepublica.co/economia/las-exportaciones-crecieron-104-por-petroleo-y-compras-desde-china-2824431>.

McNally, C. A. (2012). Sino-capitalism: China's reemergence and the international political economy. *World politics*, 64(4), 741-776.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2005). *Economía y Comercio Exterior de China y Colombia: Un análisis comparativo*.

Moravcsik, A. (2010). 'Wahn, Wahn, Überall Wahn': A reply to Jahn's critique of liberal internationalism. *International Theory*, 2(1), 113-139.

Morgenthau, H. J., Thompson, K. W., & Clinton, W. D. (1986). *Politics among nations: The struggle for power and peace*.

Muñoz, M. D. P. G. (2011). Negociación en China. *Strategia*, (22), 64-65.

Olmos, J. R. A., & Medina, E. O. (2008). Incrementando las relaciones comerciales entre Colombia y China. *Estudios Gerenciales*, 24(109), 127-165.

Palmieri, F. G. (2019). Repasando las teorías del comercio internacional.

Pauselli, G. (2013). Teorías de relaciones internacionales y la explicación de la ayuda externa. *Revista Iberoamericana de Estudios de Desarrollo/ Iberoamerican Journal of Development Studies*, 2(1), 72-92.

Pei, C., & Shen, J. (2006). An Analysis of China's Foreign Trade After WTO Accession. In *China and the Challenge of Economic Globalization* (pp. 3-22).

Poncet, S. (2004). The Fragmentation of the Chinese Domestic Market. Peking struggles to put an end to regional protectionism. *China Perspectives*, 2004(55).

Portafolio. (2019). Colombia busca exportar más productos agroindustriales a China. 1/12/2019, de Portafolio. Sitio web: <https://www.portafolio.co/economia/colombia-busca-mas-espacio-para-productos-agroindustriales-en-china-535432>.

Ricardo, D., & Hazera, E. (1985). *Principios de economía política*. Madrid: Sarpe.

Rodríguez Braun, C. (1996). *Adam Smith: La riqueza de las naciones*. Edición Especial Cinco Días, 1.

Rodríguez, M. (2006). Reformas Económicas en China: De una economía socialista a una economía de mercado. In *cornejo r. (Ed.), China: Perspectivas sobre su cultura e*

historia. Tomo 2 (pp. 352-372). México, D.F.: Colegio de México. doi:10.2307/j.ctv3f8q6t.15.

Sánchez, J. Z. M., & Aldana, C. M. (2008). Paul Krugman y el nuevo comercio internacional. *Criterio libre*, (8), 73-86.

Selden, M. (2016). *The political economy of Chinese development*. Routledge.

Staiano, M. F., Bordazar, B. (2017). Las teorías de las relaciones internacionales con “características chinas” y su implicancia para América Latina. *Relaciones Internacionales*.

Lu, X. (2018). Diagnóstico del comercio bilateral entre Colombia y China comprendida entre el periodo 2001-2016.

Qin, Y. (2013). Desarrollo de la teoría de relaciones internacionales en China. *Relaciones Internacionales*.

Zhao, Tingyang, “A Political World Philosophy in terms of All-under-heaven (Tian-xia)”, *Diogenes*, 221, Los Angeles, Londres, Nueva Deli, Singapore, 2009, pp. 5-18.

Anexos

Tablas Indicadores (Resultados)

Tabla 1. Índice de Intensidad Comercial de Colombia y China, 2002 – 2017

Año	País	Socio	Productos	Índice de Intensidad Comercial
2002	Colombia	China	Todos	5.66
2003	Colombia	China	Todos	13.49
2004	Colombia	China	Todos	15.60
2005	Colombia	China	Todos	20.57
2006	Colombia	China	Todos	33.17
2007	Colombia	China	Todos	43.96
2008	Colombia	China	Todos	20.43
2009	Colombia	China	Todos	40.78
2010	Colombia	China	Todos	62.64
2011	Colombia	China	Todos	43.98
2012	Colombia	China	Todos	69.15
2013	Colombia	China	Todos	104.40
2014	Colombia	China	Todos	126.26
2015	Colombia	China	Todos	76.21
2016	Colombia	China	Todos	42.77
2017	Colombia	China	Todos	58.81

Fuente: Base de datos WITS. Recuperado de:

<http://wits.worldbank.org/WITS/WITS/AdvanceQuery/TradeOutcomes/IndicatorDefinition.aspx?Page=Indicator>

Tabla 2. Índice de Complementariedad Comercial de Colombia y China, 2002 – 2017

Año	País	Socio	Productos	Índice de Complementariedad Comercial
2002	Colombia	China	Todos	33.41
2003	Colombia	China	Todos	32.19
2004	Colombia	China	Todos	36.18
2005	Colombia	China	Todos	35.51
2006	Colombia	China	Todos	36.92
2007	Colombia	China	Todos	37.35
2008	Colombia	China	Todos	39.66
2009	Colombia	China	Todos	35.58
2010	Colombia	China	Todos	33.08
2011	Colombia	China	Todos	34.21
2012	Colombia	China	Todos	35.14
2013	Colombia	China	Todos	36.00
2014	Colombia	China	Todos	36.92
2015	Colombia	China	Todos	36.59
2016	Colombia	China	Todos	38.31
2017	Colombia	China	Todos	37.57

Fuente: Base de datos WITS. Recuperado de:

<http://wits.worldbank.org/WITS/WITS/AdvanceQuery/TradeOutcomes/IndicatorDefinition.aspx?Page=Indicator>

Tabla 3. Índice de Ventaja Comparativa Revelada de Colombia y China, 2002 – 2017

Año	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Animales	0.26	0.28	0.39	0.29	0.11	0.05	0.25	0.03	0.01	0.03	0.01	0.00	0.00	0.01	0.05	0.05
Vegetales	4.17	0.23	0.21	0.28	0.17	0.08	0.18	0.02	0.08	0.14	0.07	0.05	0.06	0.13	0.19	0.20
Alimentos procesados	0.17	0.63	1.70	0.52	0.16	0.05	0.11	0.11	0.10	0.21	0.07	0.04	0.03	0.10	0.13	0.16
Minerales	-	-	-	-	-	-	0.31	0.14	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.16	0.05
Combustibles	0.07	0.92	-	-	-	-	1.77	5.47	7.18	6.34	7.42	9.10	9.06	12.71	12.07	9.32
Químicos	0.73	1.11	0.29	0.40	0.08	0.15	0.33	0.10	0.05	0.06	0.06	0.04	0.03	0.09	0.17	0.08
Plástico o caucho	1.35	0.73	0.29	0.10	0.11	0.05	0.22	0.38	0.07	0.06	0.06	0.02	0.02	0.02	0.03	0.02
Piel y cueros	5.45	3.02	3.14	2.51	1.79	3.16	5.42	1.75	1.1	1.89	0.05	1.13	0.79	1.65	3.32	2.79
Madera	0.04	0.02	0.11	0.10	0.16	0.22	0.44	0.39	0.23	0.07	1.42	0.04	0.1	0.08	0.13	0.1
Textiles	0.35	0.28	0.15	0.01	0.00	0.01	0.09	0.00	0.01	0.03	0.05	0.00	0.01	0.02	0.06	0.01
Calzado	-	-	0.00	0.00	-	-	-	-	-	-	-	-	0.00	0.01	0.00	0.01
Piedras y vidrio	0.02	0.01	-	-	0.00	0.01	0.02	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.01
Metales	8.22	8.47	9.27	9.63	10.07	10.35	8.64	5.53	3.93	4.09	3.01	1.98	1.15	2.95	3.22	2.95
Maquinaria Eléctrica	0.02	0.02	0.02	0.01	0.03	0.01	0.03	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Transporte	-	-	0.01	0.02	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Diversos	0.02	0.01	0.02	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00	0.01	0.00	0.03	0.00	0.01	0.02	0.01

Fuente: Base de datos WITS. Recuperado de:

<http://wits.worldbank.org/WITS/WITS/AdvanceQuery/TradeOutcomes/IndicatorDefinition.aspx?Page=Indicator>

Gráficos y tablas adicionales

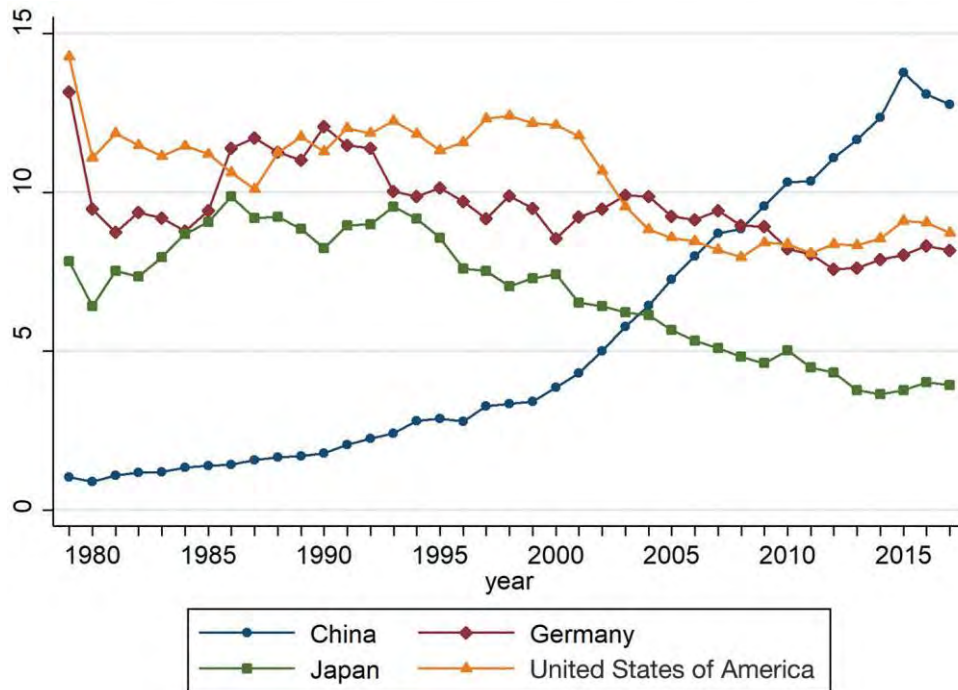


Gráfico 1. Evolución de la participación de China como porcentaje del comercio mundial. Fuente: Garnaut, R., Song, L., & Fang, C. (Eds.). (2018). China's 40 years of reform and development: 1978–2018. ANU Press.

		1985	1990	1995	2000	2005	2010	2016
Low-tech	China	17.0	40.2	46.4	41.2	15.9	29.3	30.9
	World	14.1	16.6	16.7	14.7	9.7	13.0	14.5
Medium-tech	China	4.9	20.8	18.9	19.6	23.0	24.0	24.5
	World	32.4	33.5	32.6	29.6	26.8	27.6	29.7
High-tech	China	2.1	5.3	13.0	22.4	41.0	34.9	32.6
	World	13.3	15.6	19.6	23.0	18.6	19.6	21.3
Others	China	76.1	31.6	21.1	16.1	19.9	11.4	11.3
	World	37.5	31.1	27.3	27.6	44.6	33.9	27.7

Tabla 4. Cambio en la estructura de exportaciones según el nivel de tecnología: China y el mundo (Porcentaje). Fuente: Garnaut, R., Song, L., & Fang, C. (Eds.). (2018). China's 40 years of reform and development: 1978–2018. ANU Press.

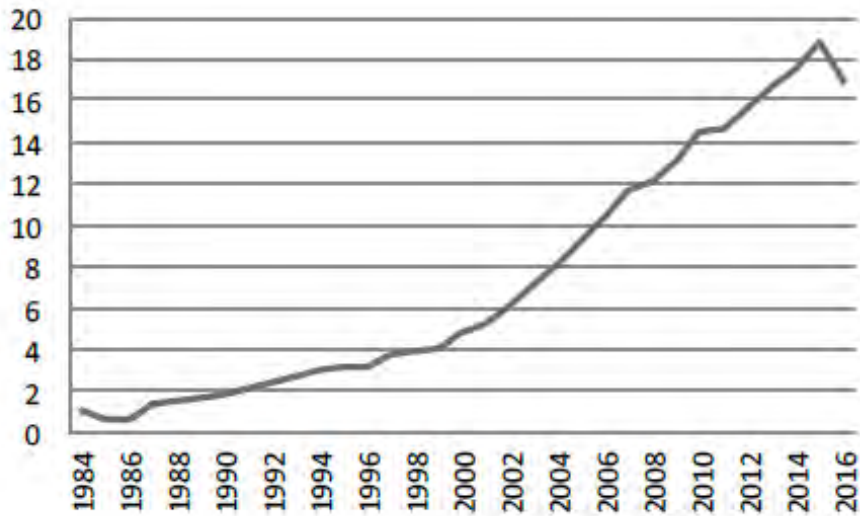


Gráfico 2. Participación de las manufacturas chinas en las exportaciones de manufacturas mundiales.
 Fuente: Fuente: Garnaut, R., Song, L., & Fang, C. (Eds.). (2018). China's 40 years of reform and development: 1978–2018. ANU Press.

Selected items	Current level (%)	Tariff level after WTO accession (%)	Rate of reduction (%)	Share of China's total imports (%)	Share of US exports in US total exports (%)	Share of China's imports in world exports (%)
Industrial tariff	24.6	9.4 (2005)	61.8	--	--	--
IT product tariff	13.3	0.0 (2005)	100.0	--	--	--
Agriculture tariff	31.5	14.5 (2004)	54.0	--	--	--
Agriculture equipment	11.54	5.7 (1.1.2002)	50.6	0.06	0.42	0.98
Auto package	80.0–100.0	25.0 (7.1.2006)	72.2	1.57	8.10	0.63
Construction equipment	13.6	6.4 (2004)	52.9	--	--	--
Civil aircraft	14.7	8.0 (1.1.2002)	45.6	2.03	5.93	4.05
Cosmetics	45.0	10.0–15.0 (2004–05)	72.2	0.06	0.39	0.52
Furniture	22.0	0.0 (1.1.2005)	100.0	0.11	0.69	0.38
Medical equipment	9.9	4.7 (1.1.2003)	52.5	0.24	1.18	1.59
Paper	14.2	5.5 (1.1.2005)	61.3	2.20	1.55	4.30
Pharmaceuticals	9.6	4.2 (1.1.2003)	56.3	0.55	1.20	1.21
Scientific equipment	12.3	6.5 (1.1.2003)	47.2	--	--	--
Steel	10.3	6.1 (1.1.2003)	40.8	1.15	0.58	3.68
Textiles and apparel	25.4	11.7 (1.1.2005)	53.9	11.51	2.59	5.97

Tabla 5. Reducción de aranceles posterior al ingreso de China a la OMC. Fuente: Hai, W. (2012). China's WTO membership: Implications for the domestic economy. In Song L. (Ed.), Dilemmas of China's growth in the Twenty-First Century (pp. 40-54). ANU Press. Retrieved from www.jstor.org/stable/j.ctt24hcck.9.



Gráfico 3. Valor de las exportaciones de Colombia con China, 2001-2016. Fuente: Lu, X. (2018). Diagnóstico del comercio bilateral entre Colombia y China comprendida entre el periodo 2001-2016.

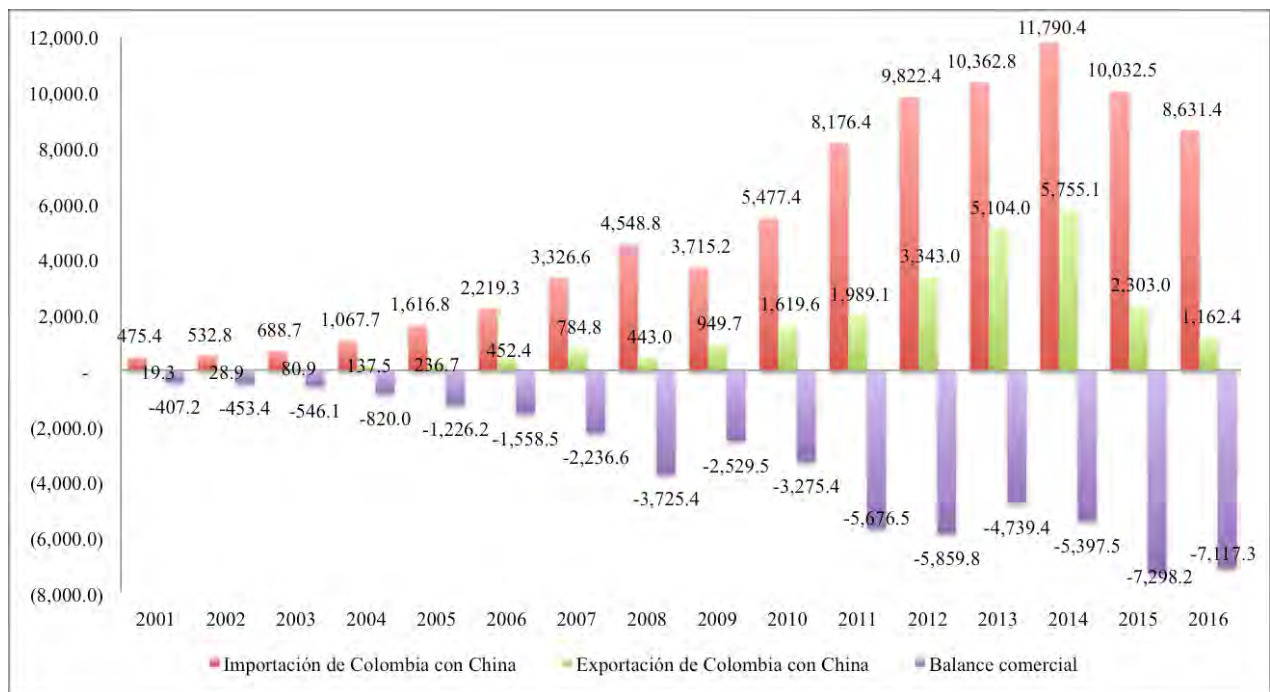


Gráfico 4. Variación de las importaciones, exportaciones y el balance comercial de Colombia con China, 2002-2016. Fuente: Lu, X. (2018). Diagnóstico del comercio bilateral entre Colombia y China comprendida entre el periodo 2001-2016.