

Guerra comercial: riesgos, oportunidades y el impacto estratégico para Colombia

Introducción

El presidente Trump, anunció la implementación de aranceles a 185 países con una base del 10%. No obstante, tras las tensiones y las respuestas de China, la Unión Europea y Canadá, decidió suspender por 90 días estas medidas y retractar su amenaza de 145% de aranceles para China, afirmando que bajarán sustancialmente.

Riesgo económico

- Los aranceles generan la interrupción del comercio a nivel mundial, causando inseguridad económica.
- Incrementan los costos de logística y comercio, aumentando presiones inflacionarias al trasladar los costos al consumidor final, afectando especialmente sectores exportadores colombianos como el café, flores, y petróleo.
- Aunque la reducción de las importaciones en Estados Unidos podría beneficiar la balanza comercial, una caída de las exportaciones podría anular o revertir ese efecto positivo.
- Según el Fondo Monetario Internacional, el riesgo de entrar en una recesión económica aumenta a un 30% debido a los aranceles, afectando la inversión y el comercio mundial por falta de confianza en la estabilidad económica.
- La incertidumbre política a nivel global afecta la inversión extranjera en Colombia, ya que, al ser considerado un país de riesgo medio-alto, pierde atractivo para los inversionistas, quienes optan por proteger su capital en mercados más seguros frente a las condiciones actuales.
- El 10% a todas las importaciones en Estados Unidos causa inflación directa en el país. Por tanto, los bienes importados estadounidenses en Colombia, que son utilizados para la producción y consumo interno sean más costosos, generando una inflación indirecta sobre la economía colombiana.

Estrategia política

La estrategia arancelaria de Trump, en las que se anuncian amenazas retóricas, pero no se efectúan acciones, sirve como un arma de negociación al generar presiones económicas e inestabilidad en los mercados causada por la incertidumbre y el riesgo económico. En las economías dependientes las exportaciones y la IED de Estados Unidos, funciona como mecanismo de subordinación, que las obliga a negociar y aceptar las condiciones impuestas por Estados Unidos, no solo en temas comerciales, sino también de seguridad, migración, entre otros.



Por otro lado, las economías con menor dependencia a EE. UU pueden tomar represalias y negociar condiciones a su favor. Tal es el caso de China, la Unión Europea y Canadá, lo que intensifica la guerra comercial.

Repercusiones en Colombia

Los aranceles elevan los costos de acceso a los productos colombianos dentro de EE. UU, reduciendo la demanda estadounidense en sectores fundamentales como textiles e hidrocarburos. ANIF proyecta que si Colombia mantiene el arancel del 10% por dos años, la reducción de las exportaciones afectaría principalmente al sector minero-energético. Los productos como el café y las flores, o negocios dependientes de este mercado también disminuirían. Esto causa una caída en los volúmenes de exportaciones, disminuyendo la producción, aumentando el desempleo, limitando la accesibilidad a los productos básicos y afectando a los trabajadores informales de sectores industriales inflexibles en Colombia.

Recomendaciones en Colombia

En este contexto, es fundamental que las empresas mantengan la calma, eviten decisiones apresuradas y enfoquen sus esfuerzos en diseñar estrategias que les permitan adaptarse, diversificar mercados y mitigar el impacto de estas medidas. Es recomendable evitar negocios de alto riesgo y mantener los procesos habituales en la operación de la empresa. Asimismo, en el corto plazo no se deben hacer cambios operativos repentinos ni tomar decisiones basadas únicamente en eventos del día a día; en su lugar, se deben seguir estrategias bien fundamentadas y orientadas al mediano y largo plazo. Si es necesario tomar acciones inmediatas, se pueden revisar estructuras de precios para implementar estrategias para reducir costos de producción, logística y distribución.

Es importante fortalecer las relaciones con el entorno, incluyendo gremios, aliados y el Gobierno, así como mantener y/o diversificar las cadenas de suministro y de negocios establecidas. Asimismo, se sugiere participar activamente en gremios o asociaciones que puedan gestionar ante el Gobierno acciones a favor de los sectores afectados, buscando negociaciones bilaterales o exclusiones arancelarias.

Los empresarios colombianos deben diversificar sus relaciones comerciales, fortalecer acuerdos comerciales existentes e impulsar iniciativas a mediano y largo plazo. Mediante sus gremios se pueden promover nuevos acuerdos comerciales y expandir su presencia en nuevos mercados como México, la Unión Europea, Mercosur y/o la Alianza del Pacífico.

