

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

SEDE ESMERALDAS



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

**ANÁLISIS DE LA GUERRA COMERCIAL CHINA - ESTADOS UNIDOS A PARTIR
DEL CASO HUAWEI**

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

**GLOBALIZACIÓN (ACUERDOS, TRATADOS COMERCIALES, INTEGRACIÓN,
POLÍTICA COMERCIAL Y ADUANERA)**

PREVIO AL GRADO ACADÉMICO DE:

LICENCIATURA EN COMERCIO EXTERIOR

AUTORA:

LAYS STEFANÍA OVIEDO GUACHAMÍN

ASESOR:

MGT. FRANCISCO MILA CARVAJAL

ESMERALDAS, 2021

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Trabajo de Tesis aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de Grado de la PUCESE previo a la obtención del título de LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR.

Presidente Tribunal de Graduación

LECTOR 1

Mgt. Paúl Vera Morán

LECTOR 2

Mgt. Christian Mora Torres

DIRECTOR DEESCUELA

Mgt. Mario Armas Arias

DIRECTOR DE TESIS

Mgt. Francisco Mila Carvajal

JUNIO, 2021

AUTORÍA

Yo, Oviedo Guachamin Lays Stefanía, declaro que la presente tesis está enmarcada en un proyecto de investigación que es absolutamente original, auténtico y personal.

En virtud de que el contenido de esta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor y de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas.

.....
OVIEDO GUACHAMÍN LAYS STEFANÍA

C.I. 0850484536

DEDICATORIA

Principalmente a Dios, por haberme dado la vida y permitirme llegar hasta este momento tan importante de mi formación profesional.

A mi familia y de manera especial a mis amados padres por estar junto a mí en cada paso que doy, brindándome su incondicional apoyo perfectamente mantenido a través del tiempo que me motivaron a ser perseverante.

Todo este trabajo ha sido posible gracias a ellos.

AGRADECIMIENTO

Con una expresión de gratitud a Dios por haberme guiado y acompañado en este largo camino de mi carrera, por ser mi fortaleza en momentos difíciles y por brindarme una vida académica llena de gratas experiencias.

A mi familia y padres por ser perseverantes conmigo y por haberme dado la oportunidad de tener una excelente educación en el transcurso de mi vida.

A los docentes por compartir sus conocimientos académicos, compartir su amistad, tiempo y apoyo.

CONTENIDO

DEDICATORIA	5
AGRADECIMIENTO	6
RESUMEN	9
ABSTRACT.....	11
INTRODUCCIÓN	13
PRESENTACIÓN DEL TEMA	13
PLANTEAMIENTO.....	15
JUSTIFICACIÓN	17
OBJETIVOS	18
OBJETIVO GENERAL.....	18
OBJETIVOS ESPECÍFICO.....	18
1. MARCO TEÓRICO.....	19
1.1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	19
1.1.1. COMERCIO INTERNACIONAL.....	21
1.1.2. GLOBALIZACIÓN	21
1.1.3. BARRERAS ARANCELARIAS.....	22
1.1.4. BARRERAS NO ARANCELARIAS.....	22
1.1.5. CHINA.....	23
1.1.6. ESTADOS UNIDOS.....	23
1.1.7. GUERRA COMERCIAL.....	24
1.1.8. HEGEMONÍA COMERCIAL.....	24
1.1.9. SITUACIÓN ACTUAL ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CHINA.....	24
1.1.10. TRASFERENCIA DE TECNOLOGÍA.....	28
1.1.11. PROPIEDAD INTELECTUAL.....	28
1.1.12. DUMPING.....	29
1.2. ESTUDIOS PREVIOS.....	30
1.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	33
CAPÍTULO II.....	35
2. METODOLOGÍA	35

2.1. INVESTIGACIÓN CUALITATIVA.....	35
2.2. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN	35
2.3. DEFINICIÓN CONCEPTUAL Y OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE.....	36
2.3. MÉTODOS	35
2.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.....	35
2.5. ANÁLISIS DE DATOS.....	36
CAPÍTULO III.....	37
3. RESULTADOS.....	37
3.1. VÍNCULO DE HUAWEI Y DE SU ACTIVIDAD COMERCIAL CON EL GOBIERNO CHINO	37
3.2. IMPACTO COMERCIAL PROVOCADO POR EL VETO A HUAWEI POR PARTE DEL GOBIERNO ESTADOUNIDENSE.....	39
3.3. EFECTOS EN LAS INTERRELACIONES COMERCIALES ENTRE LAS EMPRESAS HUAWEI DE CHINA Y GOOGLE DE ESTADOS UNIDOS	45
CAPÍTULO IV.....	49
4. DISCUSIÓN.....	49
CAPÍTULO V	52
5. CONCLUSIONES.....	52
CAPÍTULO VI.....	53
BIBLIOGRAFÍA	54

TABLA DE ILUSTRACIÓN

Ilustración 1 Intercambio comercial de Estados Unidos con China – millones de US\$, acumulado 12 meses.....	25
Ilustración 2 Comparativa de la evolución de Balanza Comercial % PIB de China y Estados Unidos.....	39
Ilustración 3 Tarifas en torno al porcentaje total de importaciones de EE. UU	40
Ilustración 4 Comercio de productos entre EE. UU. - China.....	41
Ilustración 5 Balanza Comercial de Estados Unidos.....	41
Ilustración 6 Balanza Comercial China.....	42
Ilustración 7 Sector laboral de Estados Unidos	43
<i>Ilustración 8 Impacto de tarifas en sectores económicos Estados Unidos-China.....</i>	<i>43</i>

RESUMEN

La presente investigación tuvo como finalidad analizar el caso Huawei como un agravante en la guerra comercial entre China y Estados Unidos, identificando si existe un vínculo entre empresa - nación, determinando el impacto comercial provocado por el veto a Huawei y estableciendo los efectos en las interrelaciones comerciales entre Google y Huawei.

Posteriormente se efectuó la búsqueda de información en las bases de datos de artículos de revistas científicas y académicas de Redalyc, Scielo, Dialnet, ScienceDirect, WorldWideScience, base de estudios doctorales y libros digitales aplicando la técnica de revisión documental y entrevista al Dr. Fidel Humberto Falconí Ramos y al Msc. Roberto Simbaña Financiera Económica profesionales de la materia, se realizó también un filtrado minucioso de información para comprender y conocer más a fondo sobre el caso Huawei y sus efectos comerciales en la economía de los países involucrados.

La metodología aplicada fue de tipo cualitativo con alcance descriptivo y el método inductivo que permitieron determinar conclusiones generales de hechos particulares para obtener un análisis general de caso Huawei como agravante entre el conflicto China - Estados Unidos.

Concluyendo que, la empresa Huawei posee un vínculo indirecto y de forma discreta con el gobierno chino mediante subsidios, exención de impuesto en exportaciones, subvenciones, líneas de crédito o inyección de capital; gracias a ello, su actividad comercial ha trascendido fronteras introduciéndose en nuevos mercados. No cabe duda, que el vínculo entre empresa- nación va más allá de intereses económicos, y se centran en una lucha de beneficios geopolíticos por la disputa de la hegemonía mundial.

Se determinó que el impacto comercial provocado por el veto a Huawei tiene diversas escalas, en primer orden en los países involucrados; Estados Unidos trato de disminuir el déficit que mantiene en la balanza comercial con China, con medidas arancelarias y con políticas aduaneras directas. Su incidencia fue que varios productos de diversos sectores aumentaron de precio. Sin embargo Huawei no sufrió grandes pérdidas, ni disminuyó su crecimiento, y ni sus pronósticos establecidos durante los años críticos. Esto se correlaciona con el crecimiento exponencial del PIB presentado por China.

Y por último, se evidenció que los efectos en las interrelaciones comerciales entre Huawei y Google se vieron afectadas inicialmente, ya que son ellas quienes deben acatar las decisiones gubernamentales por parte de sus países. En primera instancia Estados Unidos puso a Huawei en su lista negra de empresas con las que no se puede hacer negocios, imponiendo sanciones a aquellas empresas norteamericanas que lo hagan. Y dentro de sus limitaciones, ha seguido colaborando con Huawei. Se puede concluir que la realidad superó a la política y las empresas Huawei y Google siguen con su relación comercial a pesar de los obstáculos impuestos por esta guerra comercial satisfaciendo a sus consumidores a nivel mundial.

Palabras clave: Guerra comercial, Estados Unidos, China, Huawei, Google, comercio internacional, empresas, geopolítica.

ABSTRACT

The purpose of this investigation was to analyze the Huawei case as an aggravating factor in the trade war between China and the United States, identifying whether there is a link between company-nation, determining the commercial impact caused by the Huawei veto and determining the effects on commercial interrelationships between Google and Huawei.

Subsequently, a search for information was carried out in the databases of scientific articles and academic journals from Redalyc, Scielo, Dialnet, ScienceDirect, WorldWideScience, base of doctoral studies and digital books, applying the document review technique and interview to Dr. Fidel Humberto Falconí Ramos y al Msc. Roberto Simbaña Financial Economic with professionals in the field. A meticulous filtering of information was carried out to understand and learn more about the Huawei case and its effect on the economy of the countries involved.

The applied methodology was qualitative with a descriptive scope with the inductive method that allowed to draw general conclusions of particular facts, to determine general conclusions of particular facts to obtain a general analysis of the Huawei case as an aggravating factor between the China-United States conflict.

Concluding that the Huawei company has an indirect and discreet link with the Chinese government through subsidies, tax exemptions on exports, grants, lines of credit or capital injection; thanks to this, its commercial activity has transcended borders, entering new markets. There is no doubt that the link between company-nation goes beyond economic interests and focuses on a struggle for geopolitical benefits due to the dispute for world hegemony.

It was determined that the commercial impact caused by the Huawei veto has various scales, in the first order among the countries involved, the United States tried to reduce its deficit that it maintains in the trade balance with China, with general tariff measures and direct customs policies and Its incidence was that several products from various sectors increased its price, however, Huawei did not suffer great losses or decrease its growth and forecasts established during critical years, this correlates with the exponential growth of GDP presented by China.

And finally, it was evidenced that the effects on the commercial interrelationships between Huawei and Google were affected in principle, who must abide by government

decisions by their countries. The United States put Huawei on its blacklist of companies with which it cannot do business, imposing sanctions on those North American companies that do.

Keywords: Trade war, United States, China, Huawei, Google, international trade, business, geopolitics.

INTRODUCCIÓN

PRESENTACIÓN DEL TEMA

Las guerras comerciales obstaculizan el libre comercio, generan incertidumbre en las relaciones comerciales que mantienen los países alrededor del mundo, ocasionan malestar en los mercados internacionales que están directa o indirectamente vinculados con los actores principales de la guerra comercial en cuestión.

Por otro lado, las guerras comerciales tienen como aristas principales la protección de la industria nacional frente a productos extranjeros o el mejoramiento potencial de la balanza comercial reduciendo el déficit. En efecto, una guerra comercial se da por la confrontación entre dos o más países, en la cual muestra como resultado políticas del proteccionismo.

Y genera que uno de los países tome represalias contra otro; con barreras arancelarias y no arancelarias al comercio exterior; otro instrumento, es el uso de subsidios a determinados productos. Desde el punto de vista empírico, permite que varias empresas produzcan X producto a menores costes y a su vez sean más competitivos dentro del mercado global. Esto se utiliza para estimular la economía de los países que se están viendo afectados (Daniela, 2018).

En este caso de las guerras comerciales el comercio se vuelve un juego de suma cero, en donde no existe un ganador. Aterrizando lo mencionado con anterioridad al presente proyecto de investigación, existe una evidente competencia entre China y Estados Unidos en el que luchan por el control de territorios y por la hegemonía económica mundial.

Una de las partes vinculadas se limita en decir que está protegiendo su industria nacional y protegiendo seguridad nacional de sus habitantes, en el que se toma como ejemplo el caso Huawei y la supuesta relación con asuntos de espionaje que llevaría ahora a desencadenar una posible guerra tecnológica (Agosin, 2019) .

Sin embargo, es importante aclarar que no siempre que un país aplica medidas proteccionistas para salvaguardar a su industria nacional implicará que se desencadene una guerra comercial. Este punto, se convierte en un arma utilizada para agravar la situación, y terminar posiblemente en una guerra comercial. En realidad, una guerra comercial implica mucho más que eso.

El objetivo en este caso concreto de Estados Unidos y China posiblemente esté vinculado con razones geopolíticas o políticas, es decir, hay intereses detrás del discurso político (sobre todo de Donald Trump) más que sólo proteger la industria nacional. Cabe señalar que, el tema objeto de análisis es considerado como un enfrentamiento entre las dos principales potencias económicas del mundo, China y Estados Unidos, en donde se vincula la economía y el poder. Por lo cual, es decisivo el desenlace que trae consigo varias controversias, las cuales podrán darse por una serie de competencias que simplemente crearán conflictos a nivel mundial, dando como resultado una inestabilidad en el comercio de los diferentes países que están relacionados con esta guerra comercial (Rosales, 2019).

Por tal motivo, el presente tema de investigación tiene como objetivo realizar un “Análisis de la guerra comercial China-Estados Unidos a partir del caso Huawei” mediante el cual se analizará si el caso Huawei significó un agravante a la guerra comercial ya existente y causó que la misma fuera aún más evidenciada, también se mencionará cómo estos dos países llegaron a ser potencias, de qué manera lograron posicionarse en los mercados a nivel global, ya que, si bien es cierto ellos son considerados como las dos primeras potencias económicas en el mundo.

Y esta disputa constante por el poder desestabiliza su balanza comercial, relaciones comerciales de países aliados, por consiguiente, es importante su análisis, ya que en esta guerra comercial se ven afectas muchas economías dependientes del mercado global y éstas podrían llegar a sufrir un colapso con daños irreversibles.

PLANTEAMIENTO

A lo largo de la historia, las guerras comerciales han significado una gran amenaza en las economías del mundo, las cuales han dado como resultado el rompimiento de la paz entre las mismas. Su resultado deja un impacto negativo en las economías de los países que directamente tendrá repercusiones en el comercio internacional.

Es importante mencionar que, las economías se mueven gracias a las actividades comerciales y sus buenas relaciones internacionales, puesto que permiten generar riquezas para las naciones, caso contrario se tendrá consecuencias desfavorables, tales como impedir el crecimiento económico y causar el rompimiento de las relaciones entre países (BBC NEWS, 2018).

Con base en la anterior argumentación, cuando existen ciertos países que dominan los mercados internacionales, y entre ellos se desata un conflicto comercial, todos los demás países se ven afectados, directa o indirectamente, puesto que notablemente dependen de estas potencias.

Las medidas adoptadas por Estados Unidos, afecto directamente a China ya que la mayoría de productos a los cuales se les impuso aranceles son provenientes de este país. Cuando Donald Trump argumentó sus medidas, acusando a China de un historial de prácticas desleales al comercio, robo de propiedad intelectual, piratería y atentar contra la seguridad de los estadounidenses; vendiendo equipos de telecomunicaciones a Irán.

Debido a estas medidas y acusaciones, China respondió con represalias al incrementar aranceles a ciertos de sus productos, cancelando pedidos de soya estadounidense, que es considerado como uno de los productos principales de exportación de Estados Unidos a China. Esto trajo un caos significativo en la actividad comercial a nivel mundial afectando a otras regiones como es el caso de Europa (Hernández, 2019).

En relación con la seguridad nacional de Estados Unidos, la compañía Huawei calificó las acusaciones como difamatorias, alegando que no hay evidencia de ninguna intención de acceder a los sistemas de telecomunicaciones de Estados Unidos ni de otros países para robar información y utilizarla en su contra. También, niega haber vulnerado sus sistemas y tener entrada no autorizada a entidades relacionadas con el comercio, tecnología de defensa, armada y agencias gubernamentales de Washington (López, 2019).

En efecto, lo antes mencionado causó un desequilibrio en las economías vinculadas, mostrándonos un porcentaje negativo en el sistema, simplemente por la diferencia de poderes entre estos dos países, al hacer uso de normativas innecesarias al momento de la producción y distribución estandarizada a nivel mundial. En consecuencia, a lo expuesto anteriormente surgen las siguientes preguntas de investigación:

¿El caso Huawei fue el agravante que evidenció la guerra comercial entre China y Estados Unidos?

¿Cuál es el vínculo de Huawei y su actividad comercial con el gobierno chino?

¿Cuál es el impacto comercial provocado por el veto a Huawei por parte del gobierno estadounidense?

¿Cuáles serían los efectos en las interrelaciones comerciales entre las empresas Huawei de China y Google de Estados Unidos?

JUSTIFICACIÓN

Las guerras comerciales afectan en gran medida a los países que dependen del comercio internacional, bien sea de forma directa o indirecta, puesto que, impiden el desarrollo económico de los mismos, especialmente por la interrelación que actualmente existe entre las economías mundiales.

En este sentido, el presente tema de investigación resulta de interés porque tiene diversas características que responden a problemáticas actuales, las mismas que involucran a un sinnúmero de economías a nivel mundial, por lo que es pertinente su análisis, ya que de no resolverse se puede desprender un desorden y desconcierto en el comercio internacional, puesto que se trata de una guerra comercial entre las dos potencias económicas más fuertes del mundo, las cuales son consideradas como pilares fundamentales en la economía global.

El presente estudio tiene tema novedoso de coyuntura actual, se basa en una revisión documental que intentará traer a colación datos de hechos anteriores que ayudan al análisis de la presente situación.

Por otra parte, el estudio será muy útil para investigaciones en el futuro en la Universidad Católica del Ecuador con sede en la ciudad de Esmeraldas precisamente en la carrera de Comercio Exterior, sobre todo porque no se han realizado investigaciones hasta ahora centradas en la guerra comercial entre China y Estados Unidos.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

- Analizar el caso Huawei como un agravante en la guerra comercial entre China y Estados Unidos

OBJETIVOS ESPECÍFICO

- Identificar el vínculo de Huawei y su actividad comercial con el gobierno chino.
- Determinar el impacto comercial provocado por el veto a Huawei por parte del gobierno estadounidense
- Determinar los efectos en las interrelaciones comerciales entre las empresas Huawei de China y Google de Estados Unidos.

1. MARCO TEÓRICO

1.1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Para tener una mayor comprensión acerca de la guerra comercial por la cual atraviesa Estados Unidos y China, es necesario precisar conceptos de comercio internacional y exterior, con ello entender como estas terminologías se involucran e influyen en las economías de los países cuando se genera un quiebre en su relación económica.

Por su parte, Castellano (2006) precisa al Comercio Internacional como la vía segura para alcanzar el crecimiento económico puesto que, es donde se produce el intercambio de bienes y servicios entre personas naturales o jurídicas, de dos o más países; a través de un acuerdo comercial el cual tiene un fin económico y por ende existirá el beneficio mutuo entre las partes de dicho acuerdo comercial.

Debido a este convenio mercantil se genera la actividad del comercio exterior donde Riojas (2013) la enfatiza como la acción principal del traslado de mercancías de un país a otro, es decir el envío de mercancías hasta el país de destino hace referencia a las exportaciones, por otro lado, a la entrada de mercancías al territorio local se le denomina importaciones.

Por todo lo expresado en párrafos anteriores, se procede a exponer cuatro teorías básicas que sustentan al comercio internacional, siendo estas las bases de la presente investigación.

Desde la antigüedad, el comercio fue importante para el enriquecimiento de las naciones, así como el mercantilismo de donde deriva el proteccionismo. En este sentido Pereyra (2015) considera a la doctrina mercantilista enlazada con la adquisición de poder económico con una fuerte intervención del estado; buscan protegerse de la competencia extranjera a través de la estimulación de subsidios en las exportaciones manteniendo así constantemente una balanza comercial en superávit e imponiendo barreras arancelarias y no arancelarias. En efecto estas economías se engrandecen en poder y dinero a espaldas de otras por medio de sus mercados cerrados.

Por lo tanto, para los mercantilistas el comercio era un juego de suma cero para grandes metrópolis altamente proteccionistas, donde obtenían beneficios del comercio a costa de

las colonias. Por ende, el proteccionismo era adoptado como una política de bienestar, y era fuertemente practicado por las grandes potencias de la época.

Con el surgimiento de la escuela clásica considerando la teoría de Adam Smith en 1776, desaprobaba al mercantilismo, viéndolo como limitante a un comercio justo y libre en la repartición de mercancías y capitales, Calles (2019) argumenta que, la teoría de la ventaja Absoluta de Smith fue el camino para entender los beneficios de un libre mercado, puesto que este argumentaba que un país debe especializarse en un bien cuya producción emplee menos recursos, e importar bienes en los que no posea dicha ventaja.

En consecuencia, David Ricardo en 1817 recomendó que, si un país no tenía esta ventaja absoluta, debe especializarse en la producción de los bienes donde sus costes sean menores, a lo que llamó ventaja comparativa.

Asimismo, con la evolución del comercio nacieron las grandes industrias, cabe recalcar que la teoría intraindustrial es relevante destacarla, por la situación del actual mercado, donde los consumidores compran productos análogos de una misma industria por factores de variedad en cuanto a los precios, modelos, tecnología, entre otros.

Esta teoría propuesta por Krugmann, Gutiérrez (2017) deduce que las firmas al poseer suficiente financiamiento, tecnología e innovación, pueden satisfacer el mercado interno, además, el tener incentivos por parte del estado hacia las exportaciones provoca que estas empresas recurran a economías emergentes, quienes poseen productos de buena calidad y con precios competitivos en el mercado mundial.

Por último, se tiene la teoría del juego, quien toma un papel muy importante frente a un quiebre de relaciones comerciales, puesto que, estudia el comportamiento de los involucrados y las estrategias que estos pudieran tomar, así como expresa Cabrera (2018) esta teoría es igual a un juego, donde los implicados son las economías de los países y lo que estos deben hacer por medio de estrategias para ganar o perder. Del mismo modo, la teoría presenta dos estrategias:

Estrategia Dominante: “es aquella que es óptima e independiente de lo que haga el adversario, nos ayuda a averiguar cómo la conducta racional de cada jugador conduce a una solución de equilibrio” (Cabrera, 2018).

Equilibrio de Nash: “es un conjunto tal de estrategias (o actos) que cada jugador hace lo mejor para él, dado lo que hacen sus adversarios” (Cabrera, 2018). Esto hace referencia a lo suscitado con lo que acontece con el quiebre de la relación comercial entre estas dos grandes potencias mundiales, en la cual una reaccionó e implementó medidas arancelarias después que la otra lo realizó en primera instancia.

Con lo expuesto antes y con la finalidad de analizar la guerra comercial entre China y Estados Unidos, todas estas teorías debaten la situación actual de lucha en saber quién será el ganador de la hegemonía mundial, donde las partes han aplicado varias de estas teorías para poder mantenerse en pie firme en esta guerra que sin duda alguna afectará a toda la economía mundial y existirá un desequilibrio en la misma.

Para un mejor entendimiento del tema, es necesario conocer una serie de terminologías básicas, señalando así los siguientes conceptos:

1.1.1. COMERCIO INTERNACIONAL

El comercio internacional estudia al “conjunto de movimientos o transacciones comerciales y financieros que se realizan entre dos o más países soberanos y su objetivo es lograr entre todos los países un crecimiento armónico y equilibrado” (Tala, 2016).

En concordancia, Calle (2008) menciona que “estudia los componentes básicos de los flujos de bienes y servicios y de transferencias entre las naciones, y que analiza los mercados, la demanda y la oferta allende las fronteras nacionales, en una economía cada vez más integrada, interrelacionada” (p.15).

1.1.2. GLOBALIZACIÓN

Es el proceso donde da paso a la creación de entrelazamientos de los países en temas socioeconómicos, políticos, comerciales y culturales. Los mismos se dan por la cooperación de comunicación y/o compraventa de bienes y servicios. Trascendiendo las fronteras territoriales (Vengoa, 2003)

Por otro lado, la economía y los aspectos relativos del comercio internacional tuvieron un factor fundamental para su crecimiento, a este fenómeno se le denomina globalización la cual cambia hábitos de conducta y la forma de hacer negocios, abriendo infinitas posibilidades de interacción al suprimir barreras de todo tipo a su vez, brinda la

oportunidad de superar la pobreza, extender valores libertarios y democráticos, cuidar el medio ambiente, respetar los derechos humanos, abordar pacíficamente los conflictos y avanzar hacia el desarrollo (Arias, 2013).

1.1.3. BARRERAS ARANCELARIAS

Son todos los derechos arancelarios que está sujeto a la nomenclatura de las mercancías que deben pagar las personas que venden o compran internacionalmente para poder ingresar o sacar mercancías de un territorio a otro (Sarquis, 2002).

A partir del punto de vista empírico, tenemos:

- **ARANCELES “*ad valorem*”:** derecho porcentual sobre el bien que se importa.
- **ARANCELES Específico:** este puede ser porcentual o puedes ser un valor asentado por la unidad de medidas. En algunas ocasiones se aplican ambos.
- **ARANCELES Mixtos:** es la combinación de los aranceles anteriormente mencionados.

Asimismo, la política comercial más simple y por ende la más aplicada es aquella que se implementa mediante aranceles, es decir en el cobro de impuestos por bienes importados, en el mercado innovador, en donde las intervenciones gubernamentales en el comercio internacional toman otras formas que logran un efecto semejante al de las políticas arancelarias (Padin, 2018).

1.1.4. BARRERAS NO ARANCELARIAS

“Son medidas de política comercial contrarias a los aranceles, esta a su vez inciden en el intercambio de bienes, su función es la de proteger a través de la restricción o control de un producto o servicio en determinado país” (Reyes, 2018)

Son medidas de las políticas comerciales que afecta a los bienes o servicios no en temas de impuesto, sino que pueden ser requisitos sanitarios, fitosanitarios lo que pueden ejercer una medida proteccionista para disminuir el ingreso de un bien o servicio en específicos en el mercado (Lozano, 2017)

1.1.5. CHINA

Según Balze (2019) enfatiza que China se introdujo completamente al régimen capitalista mundial en un breve período puesto que su táctica internacional fue de bajo perfil, cabe recalcar, que concentró sus esfuerzos en abrir mercados, cautivar inversiones extranjeras y cerciorarse de la transferencia de tecnologías para innovar su economía. Sumando a todas las fortalezas que posee como un gigantesco mercado, enorme población contando que la misma tiene una rigurosa disciplina social.

Del mismo modo, Osvaldo (2020) concuerda con Balze, él recalca que China ha tenido un alcance drástico en el sector industrial, considerándose el primer exportador de bienes, también, la economía con el mayor PBI del mundo, sin que hablar en los pasos agigantados en el avance su tecnología, por lo que en la actualidad sus empresas están a la cabeza de las redes 5G, clave en la difusión de las nuevas tecnologías. Los promotores actuales del “rejuvenecimiento chino” proponen una China unificada, próspera y controlada por un partido único, que la proteja de las peligrosas influencias del mundo externo, son fieles continuadores de aquella tradición política.

1.1.6. ESTADOS UNIDOS

Estados Unidos, por su parte, en las últimas décadas ha construido y estuvo a punto de concretar una hegemonía comercial, sin embargo, esta se ha visto opacado por grandes conflictos con el Occidente, donde la economía y política se han visto flaquear y en vista de que China está a su sombra, ya que sus diferencias se reducen en casi todos los escenarios; sin duda ocasiona un panorama preocupante para la que constantemente ha sido la potencia mundial.

Osvaldo (2020) manifiesta que, aunque Estados Unidos cuenta con una fuerza militar absoluta por su desplazamiento de obtener poder globalmente; la cuantía e innovación de su indumentaria; su probada práctica en combate, y la consistencia de sus acuerdos regionales de protección.

En el ámbito financiero posee la moneda principal en uso, cuenta con un stock de inversiones extranjeras directas norteamericanas según el ranking de Forbes, 559 de las 2000 firmas multinacionales más grandes son norteamericanas; dinamismo tecnológico

en informática, biotecnología y otras tecnologías de punta es formidable; e incluso cuenta con una posición geográfica privilegiada atraída por la inmigración.

Sin embargo, a pesar de todos estos pros, el país asiático le topa los talones puesto que China ha venido generando cambios en su economía y política comercial en periodos cortos, como en cuatro décadas ha logrado cambiar la matriz de su economía, lo que a Estados Unidos le ha tomado por años hacerlo y mantener su posicionamiento en los mercados mundiales.

1.1.7. GUERRA COMERCIAL

En la actualidad, como lo sostiene Pérez (2018) no existe una relación comercial bilateral de mayor importancia económica y política que la que existe entre Estados Unidos y China. Desde el 2009, China se convirtió el principal socio comercial de Estados Unidos, de esta manera, expandió sus relaciones comerciales y se puso en competencia por el liderazgo dentro de las relaciones comerciales.

Desde que el presidente Donald Trump asumía como presidente de los Estados Unidos, ha impulsado una campaña para ganar más protagonismo a nivel mundial, la cual considera que muchos de los Tratados de Libre Comercio (TLC) firmados, como el NAFTA o el KORUS, fueron mal negociados y que no han dejado beneficio alguno para su país.

Por lo que su visión comercial es renegociar muchos de los acuerdos y salir de los que no dejen un beneficio significativo para el país, con esto se busca proteger las industrias en diferentes sectores, generar empleo, y reducir el déficit comercial que se tiene con muchos de los países.

1.1.8. HEGEMONÍA COMERCIAL

Echeverry expone que la hegemonía comercial “convierte valores y cosmogonías propias de los entes dominantes en una especie de sentido común compartido por los dominados, que terminan por aceptar sus condiciones como algo necesario o útil, justificando así la presencia y poder de los centros hegemónicos” (2017).

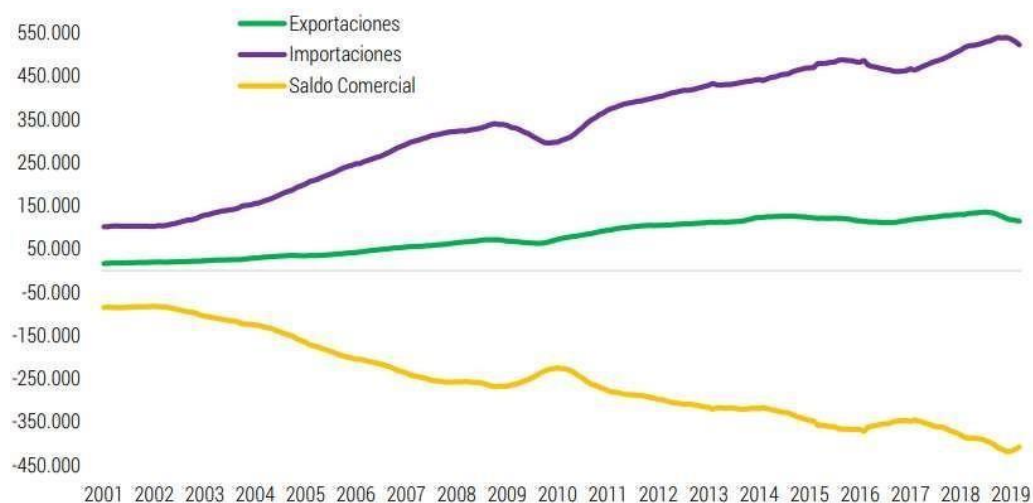
Por otra parte, “hegemonía es el dominio que ejerce un pueblo, nación y/o Estado sobre otro u otros pueblos, naciones y/o Estados y a través del que aquél hace prevalecer sus intereses” (Klauer, 2003)

1.1.9. SITUACIÓN ACTUAL ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CHINA

La relación actualmente ente Estados Unidos y China trasciende más allá del tema comercial y se introduce en un debate de hegemonías por el control de las tecnologías del siglo presente (Rosales, 2019).

La disputa comercial es el fenomenal crecimiento que tuvo el comercio entre ambos países desde que China se unió a la OMC en 2001. Más en detalle, en 2001 el volumen total de comercio entre ambas naciones, es decir exportaciones más importaciones ascendía a US\$121.460 millones, mientras que en 2018 ascendió a US\$659.844 millones, un incremento de 443%. El intercambio comercial arroja un saldo negativo para los Estados Unidos, que en 2018 ascendió a US\$419.612 millones. En 2001, China representaba el 9% de las importaciones y el 2,8% de las exportaciones de Estados Unidos, para 2018 las cifras fueron 21,2% y 7,5%, respectivamente. China es el tercer mercado de exportación de Estados Unidos, mientras que Estados Unidos es para China el principal mercado de exportación (Pederiva, 2019).

Ilustración 1 Intercambio comercial de Estados Unidos con China – millones de US\$, acumulado 12 meses



Fuente: Movimiento CREA en base a US International Trade Administration (2019).

Lo anterior manifiesta un intercambio comercial muy favorable para China, siendo esto uno de puntos clave en el conflicto detrás del discurso de Donald Trump sobre la protección a la industria nacional estadounidense.

Ilustración 2 Aranceles impuesto por Estados Unidos y China.



Fuente: BBC News (2019)

El inicio de la guerra comercial fue declarada por Trump a China el mes julio del 2018 y con ello se crea el génesis de los aranceles siendo comandados por Estados Unidos porque impuso aranceles a productos chinos de un 10 por ciento a un 25 por ciento. Lo cual no le agrado nada al gobierno Chino, dando su palabra en tomar represalias. Una de las causales del aumento de aranceles se da porque Estados Unidos quiere que China compre más productos estadounidenses para reducir su déficit comercial. Como vemos en la ilustración las tasas arancelarias entre ambos países siendo las del gobierno norteamericano la más alta y con amenazas de incremento (Palumbo y Nicolaci, 2019).

Las consecuencias del aumento de aranceles que posiblemente cree una disminución en las importaciones son para los sectores económicos de Estados Unidos ya que China es su mayor socio comercial. Y sus importaciones son mayores que las importaciones Chinas de productos estadounidenses (Sherman, 2018).

En este mismo año 2018 entraron en vigencia los aranceles al acero y aluminio, e incluso una amenaza de incrementar aranceles a productos del sector tecnológico ya que Trump acusa a China por robo de propiedad intelectual. Por el otro lado, China toma revancha en fijando aranceles en productos estadounidense la carne de cerdo, frutos, vino, entre otros (Sherman, 2018).

Ilustración 3 Productos afectados por aranceles entre Estados Unidos y China



Fuente: BBC News (2019)

Los productos Chinos que se han visto afectados en esta batalla de aranceles de los cuales también se ven afectados los consumidores estadounidenses son diversos, van desde maquinarias hasta motocicletas, pescado, bolsos, ropa, material de telecomunicaciones, placa de circuitos para computadoras, unidades de procesamiento, muebles de metal, compuesto de computadoras, convertidores estáticos, compuesto de automóviles entre otros.

Ante la falta de acuerdo y las firmes intimidaciones de Estados Unidos para con China. Por lo que China exterioriza una demanda ante el Órgano de Solución de diferencia de la OMC contra las tarifas sobre los paneles solares, fundamentando daños a los intereses comerciales chinos. Finalmente, el 27 de agosto de 2019 China interpone la segunda demanda contra EE. UU. Aludiendo las reformas de los artículos 301 a 310 de la Ley de Comercio Exterior de EE. UU. “que trata en cuanto a ciertas medidas chinas relativas a la protección de los derechos de

propiedad intelectual”. Y sobre las advertencias realizadas de nuevas medidas contra importaciones chinas, violan los artículos 1 y 2 del GATT que habla sobre “el trato general de la nación más favorecida y listas de concesiones”, correlacionando con el artículo 25 del Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias que precisa en cuanto a la “búsqueda de soluciones en el arbitraje de la Organización Mundial del Comercio” (OMC, 2018).

1.1.10. TRASFERENCIA DE TECNOLOGÍA

Con los avances que ha dado el mundo, considerando en el sector de tecnologías que gracias a la globalización, integración y creación del internet, la transferencia de tecnología ha pasado a ser un tema de cooperación internacional donde se ven involucrados gobiernos, universidades, firmas privadas; con ello buscar avances científicos y tecnológicos; en efecto, para las empresas se convierte en una necesidad para desarrollar la competitividad para el desarrollo de nuevos productos o crear valor agregado en productos con un enfoque estratégico considerando entre lo que se tiene y lo que se desea (Conti y Briceño, 2015).

Por otro lado, el impulso para el desarrollo retribuido a la recurrencia de tecnologías de la información agrega valor a los procesos de cambio y se dirige hacia una nueva proyección en la gestión de tecnología, innovación, ciencia, medioambiente y la gestión del conocimiento. Esto quiere decir que se tiene al conocimiento como un recurso estratégico, puesto que siempre estarán presentes gestiones eficientes del proceso de transferencia de conocimiento, movidos en su generalidad por fines económicos a partir del síndrome del consumismo (Castro, Gonzales, y Guzmán, 2014).

1.1.11. PROPIEDAD INTELECTUAL

Hace referencia a toda invención y/o creación que puede realizar el ser humano con la mente, dividida en dos categorías; la propiedad intelectual industrial donde se ven las patentes de invención, marca, diseños de la industria. Por otra parte, el derecho de autor donde se ven involucradas las obras literarias, música, fotografía, dibujos, obras de artes, entre otros (OMPI, 2016). Así todos los países son regulados y controlados por la Organización Mundial de Propiedad Intelectual que busca siempre salvaguardar y proteger los derechos de propiedad intelectual.

En este caso particular Estado Unidos acusa a China del robo de propiedad intelectual y afirma que el estado chino siempre se encuentra a favor de las empresas locales en este tipo de problemáticas para lo que el país Chino niega rotundamente (Vaswani, 2019).

1.1.12. DUMPING

El dumping considerado una práctica desleal “corresponde a una acción desleal que proveedores extranjeros realizan, generándose un margen diferencial entre el Valor Normal y el Precio de Exportación” (Guzmán, 1997). El dumping también es alteración de manera artificial por cualquier medio de las reglas de la competencia internacional que afecte el precio venta del producto, como los subsidios o estímulos otorgados por un gobierno para impulsar la exportación (Rios, 2007).

1.1.13. EMPRESA HUAWEI

Huawei es una empresa del sector de telecomunicaciones de capital privado, su matriz se encuentra en Shenzhen actualmente.

Fue en 1987 que su precursor Ren Zhenfei creó la compañía de telecomunicaciones con solo \$5.600 dólares, al comienzo solo se distribuían productos PBX importados (productos de telecomunicaciones) pero en 1993 comenzó con su propia producción y venta de productos, con esto acumuló gran conocimiento y recursos, logrando sacar a la venta su primer Smartphone hace más de veinte años y desde entonces ha invertido intensamente a la investigación y desarrollo para crear celulares competitivos a bajos costos.

Huawei es la sexta asociación a nivel mundial que más invierte en desarrollo de tecnología siendo esto un punto fundamental para el desarrollo de la compañía. En la actualidad comunica a casi un tercio de la población, su objetivo principal es acercar la digitalización a cada persona, hogar y organización para lograr un mundo totalmente conectado e inteligente.

En cuanto a sus productos Huawei, dispone de: Smartphone, PC, tabletas, dispositivos de banda ancha móvil, dispositivos para la familia y servicio en la nube de dispositivos, y es el tercer fabricante de Smartphone de mayor envergadura del mundo (Pérez y Vargas, 2019).

1.2. ESTUDIOS PREVIOS

El presente estudio de investigación tiene como objetivo principal analizar el caso Huawei como un agravante en la guerra comercial entre China y Estados Unidos, en efecto, identificar el vínculo de Huawei y de su actividad comercial con el gobierno chino, determinar el impacto comercial provocado por el veto a Huawei por parte del gobierno estadounidense y los efectos en las interrelaciones comerciales entre las empresas de China y Estados Unidos a partir del caso Huawei; por tal razón se realizó una búsqueda a la revisión literaria a partir de artículos científicos que mencionan aspectos de lo antes mencionado.

Para ello necesario recalcar que una guerra comercial da inicio desde que un país levanta restricciones arancelarias o pararancelarias las cuales pueden ser parciales o totales a la entrada de uno o varios productos de uno o varios países. Lo que provoca que los países afectados adopten medidas similares. Una guerra comercial en el ámbito de comercio internacional puede ir desde la problemática que conflictos comerciales hasta una disputa política por una razón económica (BBC, 2018)

En consecuencia, se expondrán temas tales como el: Análisis de la guerra comercial Estados Unidos-China. Un modelo difuso (Macías, Chiatchoua y Lozano, 2019); China, Estados Unidos y el futuro de Bretton Wood II (Steinberg, 2010); La guerra comercial entre Estados Unidos y China: un enfrentamiento más allá de los aranceles (López y Mora, 2019); Causas, evolución y perspectivas de la guerra comercial para China (González 2020); desde diversos enfoques se puede inferir, sintetizar y analizar la guerra comercial entre Estados Unidos y China, por consiguiente:

Para Macías, Chiatchoua y Lozano (2019) la guerra comercial entre China y Estados Unidos se origina desde la guerra del opio de la década de 1850, actualmente el panorama ha empeorado con la entrada de China a la OMC en 2001, junto con los cambios políticos que han surgido en los EE. UU., durante la última década.

A través de un modelo determinista sobre la guerra comercial entre estos dos poderes económicos Macías, Chiatchoua y Lozano (2019) mencionan que por medio de un sistema de ecuaciones diferenciales se determina el volumen comercial de las exportaciones entre China y Estados Unidos, el cual propone el uso de la lógica difusa para estimar los valores de las mismas y estos estarán determinados por su pertenencia.

Por consiguiente se empleó una evaluación cualitativa con etiquetas ligísticas para dar a conocer los coeficientes de la ecuación que en el sentido real reflejan la desconfianza nacida a partir de las imposiciones arancelarias entre ambas potencias, las restricciones legislativas (nacionales o internacionales) de China y EE. UU. Respectivamente y los factores externos a la imposición de aranceles y las restricciones legislativas, los cuales están relacionados con las exportaciones entre ambos países; este modelo tiene forma del Modelo Richardson el cual manifiesta que si existe un mayor flujo de exportaciones netas genera una mayor confianza en su cooperación comercial, por lo cual se infiere que existirían menos posibilidades de guerra y en el caso de disminuir este flujo comercial implicaría un escalamiento del conflicto.

Steinberg (2010) analiza las posibilidades de continuidad del equilibrio financiero que ha sido bautizado como Bretton Woods II y que tiene como centro las relaciones económicas entre China y Estados Unidos. Si se mantienen las políticas actuales los desequilibrios macroeconómicos globales volverán a reproducirse, lo que tendrá serias implicaciones para la gobernanza económica global porque una de las principales causas de la crisis financiera internacional que estalló en 2008 fueron estos desequilibrios.

En efecto, las dos posibles salidas traumáticas de Bretton Woods II se producirían si China diversificara sus reservas (lo que podría generar una crisis del dólar) y si Estados Unidos impusiera aranceles unilaterales a China (lo que podría debilitar el sistema multilateral de comercio). Ambas opciones tendrían un impacto negativo sobre el crecimiento y la estabilidad de la economía mundial.

De esta manera, López y Mora (2019) realizan una reflexión sobre la coyuntura en la que Estados Unidos inició una guerra comercial contra China posicionando al comercio internacional como un instrumento de la política internacional, para obtener objetivos que van más allá de la cuestión económica. Se considera que esta situación de crisis comercial responde a un interés de posicionamiento geopolítico por parte de Estados Unidos.

Además, se afirma que esta situación representa una afrenta al orden liberal internacional, que en el último siglo ha sido liderado por los Estados Unidos, pero que en esta ocasión está erosionando deliberadamente sus posturas tradicionales de libre comercio; con el objetivo de afectar a su más cercano competidor internacional por la hegemonía global, representado por China.

Por otro lado, González (2020) analiza el conflicto comercial entre los Estados Unidos (EU) y China, sus antecedentes, evolución reciente y las perspectivas, de cara a la tercera década del

presente siglo, en la cual se considera que China establecerá las bases para consolidar su modelo de desarrollo económico de largo plazo, apoyado en la economía orientada al fortalecimiento de su mercado interno. Desde esta perspectiva, se analiza el impacto económico que ha generado la guerra comercial entre EU y China sobre el Producto Interno Bruto (PIB) global, el comercio internacional y particularmente sobre la economía china, frente a su objetivo de convertirse en una potencia económica en el siglo XXI. Se plantea que, en el corto plazo, China ha sido más afectada que EU, pero en el largo plazo, establecerá las bases para convertirse en una economía desarrollada.

Por último, Ornelas (2018) propone una lectura de las relaciones de inversión a escala mundial para establecer su papel en la competencia por el liderazgo económico. A partir de las evoluciones de la inversión extranjera directa, se discuten dos vectores de dicha competencia: las relaciones de interpenetración entre Estados Unidos y China, y las políticas de regulación sobre las inversiones por parte de los estados en ambos países. A partir de los datos de UNCTAD, se trazan las tendencias de la inversión extranjera directa considerando acervos de capital y flujos, entrantes y salientes. Este análisis nos muestra que los principales competidores por el liderazgo son las empresas con sede en Estados Unidos y aquellas con sede en China. El artículo finaliza con un recuento de las principales acciones emprendidas por las entidades reguladoras en ambos países que intentan frenar el avance de las inversiones extranjeras que tocan actividades estratégicas.

1.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

La presente investigación y su desarrollo se fundamentan en las bases legales nacionales e internacionales, que a través de sus leyes y normas regulan las relaciones comerciales de sus países miembros, como lo es Estados Unidos y China, de esta manera ayuda al desarrollo y sostenibilidad de las relaciones comerciales.

Existen factores que quedan al descubierto en esta guerra comercial por lo que estas dos potencias se encuentran en disputa para dar a conocer al nivel mundial quien podría tener la hegemonía comercial, por consiguiente.

El primer factor a pugnar es la Propiedad intelectual, porque lo que según el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos De Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio [ADPIC] (1996) en su Artículo 3, numeral 1 precisa que “cada miembro concederá a los nacionales de los demás miembros un trato no menos favorable que el que otorgue a sus propios nacionales con respecto a la protección de la propiedad intelectual”, esto se correlaciona con lo dispuesto en el Convenio de Berna para protección de obras literarias y artísticas (1992) Art. 6 donde precisa que:

Si un país que no pertenezca a la Unión no protege suficientemente las obras de los autores pertenecientes a alguno de los países de la Unión, este país podrá restringir la protección de las obras cuyos autores sean, en el momento de su primera publicación, nacionales de aquel otro país y no tengan su residencia habitual en alguno de los países de la Unión. Si el país en que la obra se publicó por primera vez hace uso de esta facultad, los demás países de la Unión no estarán obligados a conceder a las obras que de esta manera hayan quedado sometidas a un trato especial una protección más amplia que la concedida en aquel país.

En cuanto a la transferencia de tecnología, el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos De Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (1996) en su Artículo 40 numeral 1 indica que:

Los miembros convienen en que ciertas prácticas o condiciones relativas a la concesión de las licencias de los derechos de propiedad intelectual, que restringen la competencia, pueden tener efectos perjudiciales para el comercio y pueden impedir la transferencia y la divulgación de la tecnología

En correlación con el Artículo 28 numeral 2 donde menciona “los titulares de patentes tendrán asimismo el derecho de cederlas o transferirlas por sucesión y de concertar contratos de licencia”. La norma señala una observancia donde se obtendrían efectos perjudiciales para el comercio y pueden impedir la transferencia y la divulgación de la tecnología.

En la Constitución de la República del Ecuador [Const] (2015) Artículo 321 “el estado reconoce y garantiza el derecho a la propiedad en sus formas pública, privada, comunitaria, estatal, asociativa, cooperativa, mixta, y que deberá cumplir su función social y ambiental” y se correlaciona con el Artículo 322 el cual:

Reconoce la propiedad intelectual de acuerdo con las condiciones que señale la ley. Se prohíbe toda forma de apropiación de conocimientos colectivos, en el ámbito de las ciencias, tecnologías y saberes ancestrales. Se prohíbe también la apropiación sobre los recursos genéticos que contienen la diversidad biológica y la agro-biodiversidad.

Y por último, la Ley de Propiedad Intelectual (2013) Artículo 1 presica que el “estado reconoce, regula y garantiza la propiedad intelectual adquirida de conformidad con la ley, las Decisiones de la Comisión de la Comunidad Andina y los convenios internacionales vigentes en el Ecuador”; y en su Artículo 3 menciona que el organismo competente es el Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual (IEPI), quien se encarga de

Propiciar, promover, fomentar, prevenir, proteger y defender a nombre del Estado Ecuatoriano, los derechos de propiedad intelectual reconocidos en la presente Ley y en los tratados y convenios internacionales, sin perjuicio de las acciones civiles y penales que sobre esta materia deberán conocerse por la Función Judicial.

CAPÍTULO II

2. METODOLOGÍA

2.1. INVESTIGACIÓN CUALITATIVA

La presente investigación estuvo enmarcada en el enfoque cualitativo, puesto que a través de este se describió sistemáticamente y de forma subjetiva las características, cualidades y singularidades de las variables del fenómeno objeto de estudio. La recolección de información, en efecto, ayudó a analizar la guerra comercial entre China y Estados Unidos a raíz de caso Huawei, determinar el impacto que provoca el veto a Huawei, y los efectos interrelacionales entre las empresas de los países antes mencionados (Quevedo y Castaño, 2002).

2.2. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

DESCRIPTIVA

El alcance del estudio fue descriptivo, el cual permitió conocer más a profundidad la relación y comportamiento del fenómeno con las variables objeto de investigación, a través de la recolección de información y análisis de datos por medio de artículos científicos, para así se obtuvo una visualización más objetiva de las condiciones, situaciones, dimensiones, conceptos, propiedades y características del fenómeno (Cazau, 2006).

2.3. DEFINICIÓN CONCEPTUAL Y OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE

OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE						
VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTES DE INFORMACIÓN
GUERRA COMERCIAL ESTADOS UNIDOS-CHINA	Disputa en la que se encuentran dos o más países entre sí e imponen barreras arancelarias literalmente para restringir la entrada específicamente de ciertas mercancías desde otro país, el uno vs. en otro (Calles, 2019).	1. Confrontación entre China y Estados Unidos	<ul style="list-style-type: none"> Vinculo 	<ul style="list-style-type: none"> Huawei Alcances Giro de negocios Relación de Huawei con el gobierno Chino 	<ul style="list-style-type: none"> Revisión documental 	Base de datos de artículos académicos: Redalyc, Scielo, Dialnet, ScienceDirect, Latinex; Empresa Huawei
	Confrontaciones directas que se configuran en los conflictos bélicos convencionales, se produce cuando un país decide imponer restricciones comerciales parciales o totales de los productos y servicios importados de otro país para desarrollar, proteger y fortalecer la industria nacional (Buitrago, Barajas, Charfuelan y Urrego, S.f).	2. Imposición de barreras arancelarias y no arancelarias	<ul style="list-style-type: none"> Impacto comercial 	<ul style="list-style-type: none"> Balanza comercial global de China Balanza comercial individual de China Balanza comercial global de EE. UU Balanza comercial individual de EE. UU 	<ul style="list-style-type: none"> Revisión documental 	Base de datos de artículos académicos: Redalyc, Scielo, Dialnet, ScienceDirect, Latinex; Banco Mundial
	“Una guerra comercial comienza cuando un país toma acciones para restringir la entrada de uno o varios productos de importación de otra nación o de un grupo de naciones determinado” (BBC, 2018).	3. Restricción de la entrada de productos	<ul style="list-style-type: none"> Interrelaciones comerciales de empresas 	<ul style="list-style-type: none"> Cooperación tecnológica Proyectos compartidos Alianzas estratégicas 	<ul style="list-style-type: none"> Revisión documental Entrevista 	Base de datos de artículos académicos: Redalyc, Scielo, Dialnet, ScienceDirect, Latinex. Especialista en Relaciones Internacionales

2.3. MÉTODOS

INDUCTIVO

El método inductivo en la presente investigación ayudó a obtener un estudio acerca del caso Huawei como un agravante en la guerra comercial entre China y Estados Unidos a partir del análisis de artículos científicos de casos particulares los cuales permitieron identificar el vínculo de Huawei y de su actividad comercial con el gobierno chino, determinar el impacto comercial provocado por el veto a Huawei por parte del gobierno estadounidense y por último determinar los efectos en las interrelaciones comerciales entre las empresas Google y Huawei; de este modo se permitió llegar a las generalizaciones del fenómeno objeto de estudio. (Rodríguez y Pérez, 2017).

2.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

REVISIÓN DOCUMENTAL

Por medio de los datos obtenidos del análisis, revisión e interpretación de los documentos más relevantes para el entendimiento del fenómeno de la investigación se realizó una exploración en diferentes fuentes de información, entre ellas, están las base de datos de artículos de revistas científicas y académicas de Redalyc, Scielo, Dialnet, ScienceDirect, Latinex, estudios doctorales y libros digitales, en donde se utilizaron ecuaciones de búsqueda para tener un enfoque más específico de información en base a las interrogantes planteadas (Ramírez y Zwerg, 2012).

ENTREVISTA

Técnica de gran utilidad para la recolección de datos y a través de la misma obtener mejores resultados, en la cual se elaboró el instrumento de investigación y cuestionario estructurado de forma secuencial con preguntas abiertas para la obtención de mayor cantidad de información cualitativa, en efecto responder las problemáticas planteadas; la aplicación fue de forma personal e individual con una duración aproximadamente de 20 minutos a profesionales entendidos en la materia de relaciones y negocios internacionales (Díaz, Torruco, Martínez y Varela, 2013).

2.5. ANÁLISIS DE DATOS

Seguido de la recolección de datos a través de las técnicas de investigación, análisis de datos y entrevista, se procedió con la búsqueda sistemática y subjetiva de la información, la cual pasó por un filtrado donde se priorizó los artículos más relevantes, teniendo en cuenta interés particulares que fueron el año de publicación, revisión literaria, metodología aplicada, idea principal y autores para su último paso que fue el análisis de esta información que ayudaron a esclarecer las interrogantes del comportamiento, impacto y efectos del fenómeno objeto de estudio (Molina y García, 2006).

CAPÍTULO III

3. RESULTADOS

3.1. VÍNCULO DE HUAWEI Y DE SU ACTIVIDAD COMERCIAL CON EL GOBIERNO CHINO

Huawei en la actualidad es una fuerte empresa que desde sus inicios aplicó buenas estrategias en la búsqueda de acaparar nuevos mercados. Y en ellos hacer que las personas se fidelicen con su marca y sus productos haciéndolos más asequibles en precio y calidad. Por ende, más comerciales que la competencia, de esta manera apropiarse de nuevos mercados a grandes escalas. (Carrillo & Micheli, 2017).

Posterior Huawei se convierte en una empresa que trasciende fronteras locales y se internacionaliza para convertirse en una de las empresas más competitivas al nivel mundial. Avendaño afirma que la fase de crecimiento de la empresa China se debe a los grandes acuerdos comerciales de donde fueron adquiriendo conocimiento y aplicarlos en su marca por ende en sus dispositivos, de esa forma comenzó acaparando su mercado local y esto dio paso para que puedan lanzarse al mercado internacional y poco después global (2013).

En el mercado global de las tecnologías de comunicación fija, móvil e IP Huawei tiene un gran posicionamiento en muchos países de del mundo y una buena acogida de su marca por su asequibilidad en sus productos en precios y calidad. “Así como a la tercera parte de la población mundial. El 9 de julio de 2010, Huawei alcanzó por primera vez el “Fortune Global 500”. Además, tiene previsto invertir alrededor de US\$500 millones en Tamil Nadu, India” (HUAWEI TECHNOLOGIES CO., LTD, 2011) “Las soluciones de la compañía se han desplegado en más de 100 países. Huawei tiene su sede en Shenzhen, China y opera en Latinoamérica con oficinas en Chile, Brasil, Perú y Venezuela, entre otros países” (BNAMERICAS, 2011).

Aunque Huawei insta de no poseer ningún vínculo con el gobierno Chino y de no tener ningún trato favorable distinto como a cualquier otra empresa privada. Y lo demuestran en sus ingresos, puesto que alrededor de 90% es por sus operaciones de negocios. En concerniente al tema de subsidios, los gobiernos occidentales están en constante apoyo al

proyecto de investigación basado en la innovación e invención para sus industrias locales (La Información, 2019).

De la misma forma, La República (2019) señala que Huawei niega el trato de favor que el gobierno chino le habría dado, con alrededor de 75.000 millones de dólares en exención de impuesto a exportaciones, subvenciones, líneas de crédito, y con esto hizo que la empresa Huawei (que era poco conocida en el mercado internacional) creciera exponencialmente hasta convertirse en una importante marca, y que en la actualidad asume competencia con grandes empresas proveedoras de tecnologías en el mercado mundial.

Así también, lo corrobora el reporte de CNET (2020), en un informe donde el Departamento de Defensas de Estados Unidos ha evidenciado y descubierto que Huawei, junto con otras empresas occidentales; se encuentran respaldadas por el gobierno chino y por este antecedente la empresa Huawei es añadida a la lista negra del país norteamericano. El gobierno de Trump acusó a Huawei de prácticas de espionaje a sus ciudadanos, aplicando, bajo este argumento, restricciones y sanciones a empresas estadounidenses aliadas de Huawei, en efecto esto provocó que se rompieran relaciones comerciales entre empresas de la industria nacional de Estados Unidos y China, porque las empresas estadounidenses acataron la normativa impuesta por su gobierno de turno.

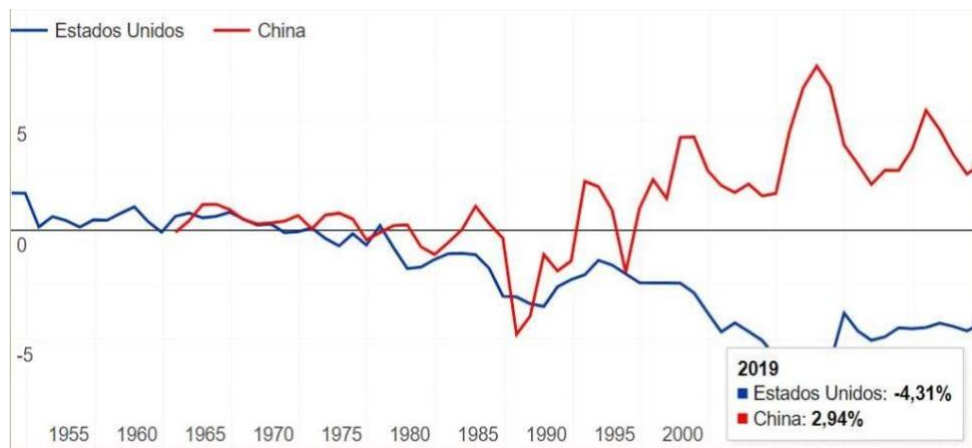
Más allá del dinero que pueda recibir la empresa Huawei, el objetivo de esta correlación entre empresa y Estado, se trata de influencia ya que, siendo la empresa líder en telecomunicaciones a nivel global, tendría mucho dominio en la mayoría de las personas por medio de la telefonía móvil. En efecto hace de China el nuevo líder socioeconómico en el mundo (López, 2019).

3.2. IMPACTO COMERCIAL PROVOCADO POR EL VETO A HUAWEI POR PARTE DEL GOBIERNO ESTADOUNIDENSE

Para determinar el impacto comercial en los países involucrados en este conflicto, es necesario estudiar ciertos aspectos macroeconómicos que ayudarán a comprender en qué posición se encuentran frente a esta guerra comercial.

Por lo que en la ilustración 2, se puede observar que desde 1976 hasta la actualidad la Balanza Comercial de Estados Unidos presenta déficit, mostrando en el 2019 un saldo de negativo de 4.31%, Caso contrario se puede inferir que China ha tenido desde 1994 un superávit, teniendo picos alto hasta el 2019 con una cifra superávit de 2.49%.

Ilustración 2 Comparativa de la evolución de Balanza Comercial % PIB de China y Estados Unidos



Fuente: Datos Macro (2019)

Por otro lado, desde el año 2018 donde se produjo el conflicto comercial entre las dos economías más grandes del mundo como son Estados Unidos y China, dio como resultado una guerra de tarifas al comercio exterior, barreras arancelarias, no arancelarias y con ellos el veto a la empresa tecnológica multinacional China, Huawei.

Sin embargo, es necesario resaltar algunos antecedentes para esclarecer el origen de esta Guerra Comercial que involucró a empresas como Huawei. Cuando Donald Trump tomó posesión de su cargo como presidente de los Estados Unidos, propuso hacer de EE. UU un país potencia nuevamente, con fuerte presencia política, comercial y financiera en el mundo, bajo el slogan “Make America Great Again”; es por ello que su política se enfocaba en la protección interna de su economía.

Como lo demuestra la ilustración 3, en los periodos donde funcionó el Acuerdo del GATT (período posguerra) y luego con la creación de la OMC las tarifas arancelarias de Estados Unidos se mantuvieron estables, sin embargo, bajo el gobierno de Donald Trump específicamente desde 2018 se evidencia un aumento excesivo de tarifas propiciado un escenario de excesivo proteccionismo, igual a lo ocurrido en la primera mitad del siglo XX. En ese entonces y ahora se pretendían reducir las importaciones para incitar a los ciudadanos a consumir lo nacional para que de esa manera se reduzca el déficit en la balanza comercial (BBC NEW, 2018).

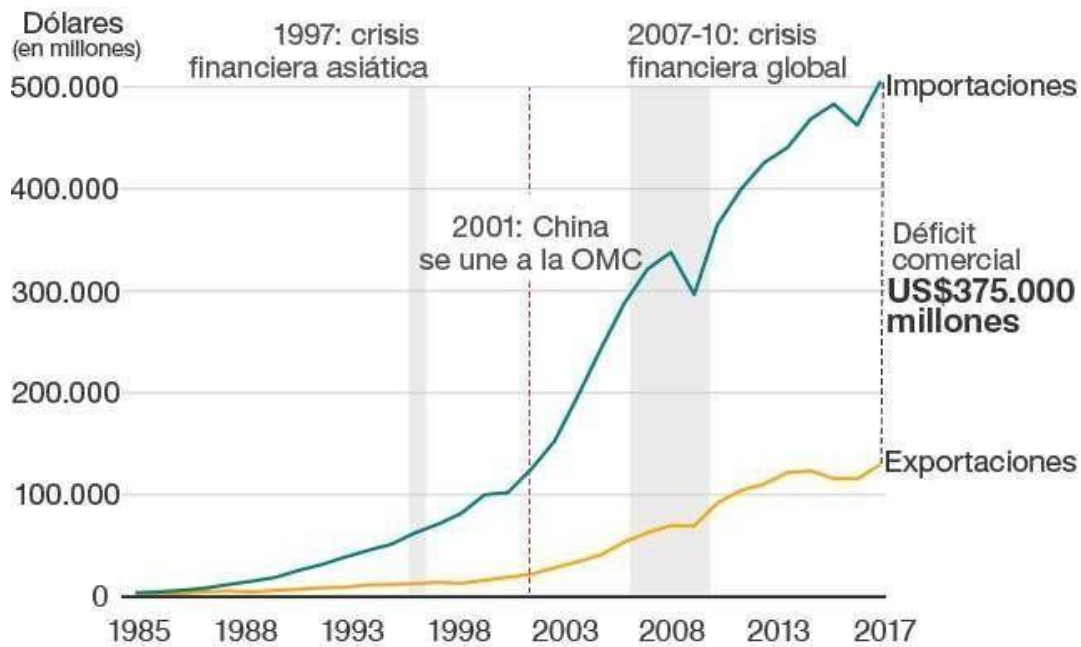
Ilustración 3 Tarifas en torno al porcentaje total de importaciones de EE.UU.



Fuente: BBC NEW (2018)

Por otra parte, Donald Trump considera que la mejor alternativa de reducir el déficit comercial de Estados Unidos con China es estimular la reducción de productos chinos importados al país. En 2018 se situaba en US\$375.000 millones, como se logra observar en la ilustración 4; sin embargo, también se puede notar que este déficit empieza a crecer desde que China se hace miembro de la OMC. Ya que con su ingreso mejoró sus relaciones comerciales con la mayoría de los países miembros (BBC NEW, 2018).

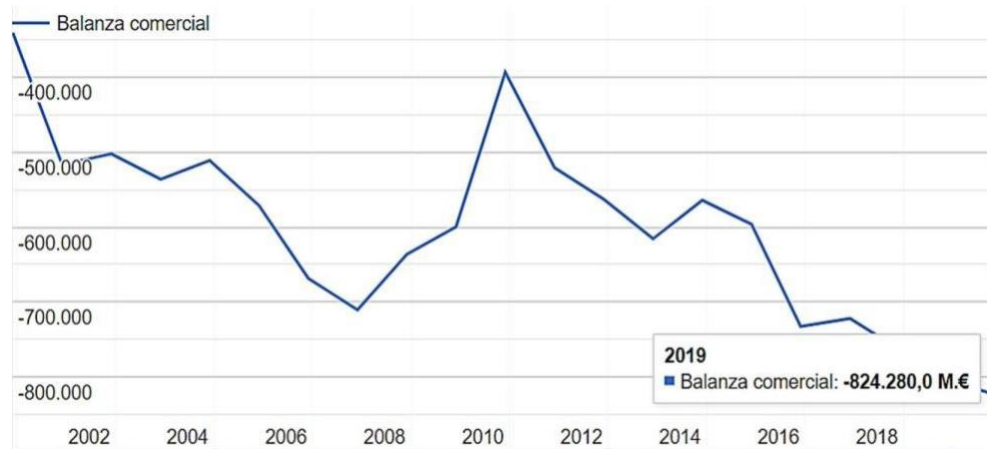
Ilustración 4 Comercio de productos entre EE.UU. - China



Fuente: BBC NEW (2018)

Lo mencionado anteriormente es el resultado de la balanza comercial de Estados Unidos, en la cual, según la ilustración 5, resalta un déficit comercial en el año 2019 “de 824.280 millones de euros, un 4,31% de su PIB, superior al registrado en 2018, que fue de 804.605,5 millones de euros, el 4,61% del PIB”; y esto se debe a que hubo incremento de sus importaciones en el 2019 de “2.294.244,7 millones de euros, con esto Estados Unidos es el país con más importaciones en el ranking mundial” (Datos Macros, 2019).

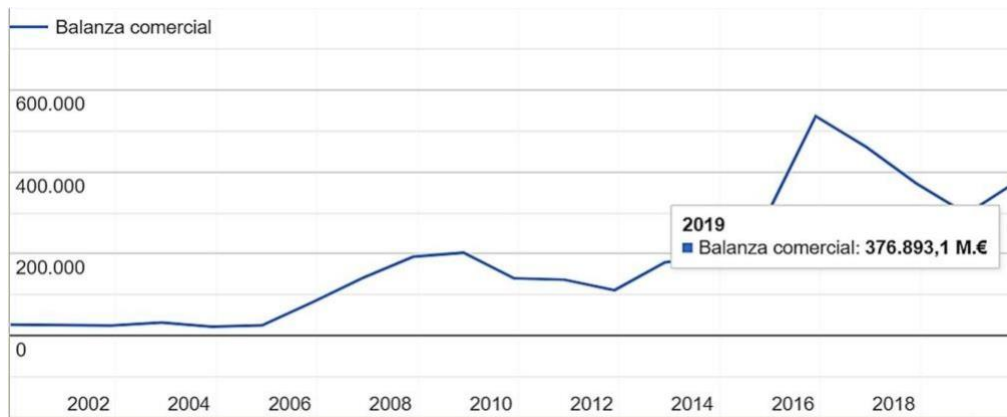
Ilustración 5 Balanza Comercial de Estados Unidos



Fuente: Datos Macro (2019)

No obstante, al estudiar la balanza comercial de China, según la ilustración 6 muestra que un superávit “de 376.893,1 millones de euros, un 2,94% de su PIB, superior al superávit alcanzado en 2018, de 297.160,9 millones de euros 350.947 millones de dólares, el 2,52% del PIB” por el contrario de Estados Unidos, aquí se evidencia un incremento de las exportaciones a un 6,02% respecto al año anterior con una cifra de 2.232.272,4 millones de euros, lo que convierte a China en el mayor exportador a nivel mundial (Datos Macro, 2019).

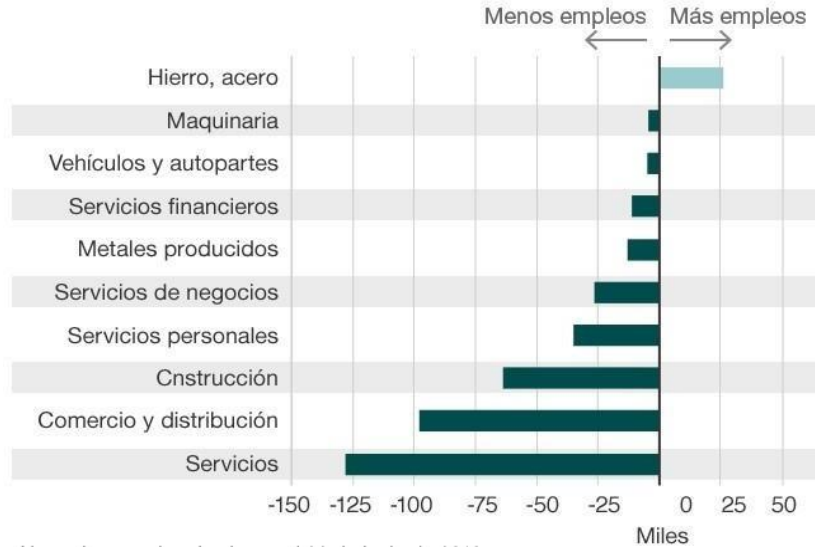
Ilustración 6 Balanza Comercial China



Fuente: Datos Macro (2019)

Por otro lado, es curioso ver como este conflicto y la aplicación de barreras arancelarias repercutió también en el sector laboral de Estados Unidos, en la ilustración 7 se muestra una posible pérdida de empleos con mayor intensidad en servicios, comercio y distribución y construcción, con unos 400.000 puestos de trabajo afectados inicialmente (BBC NEW, 2018).

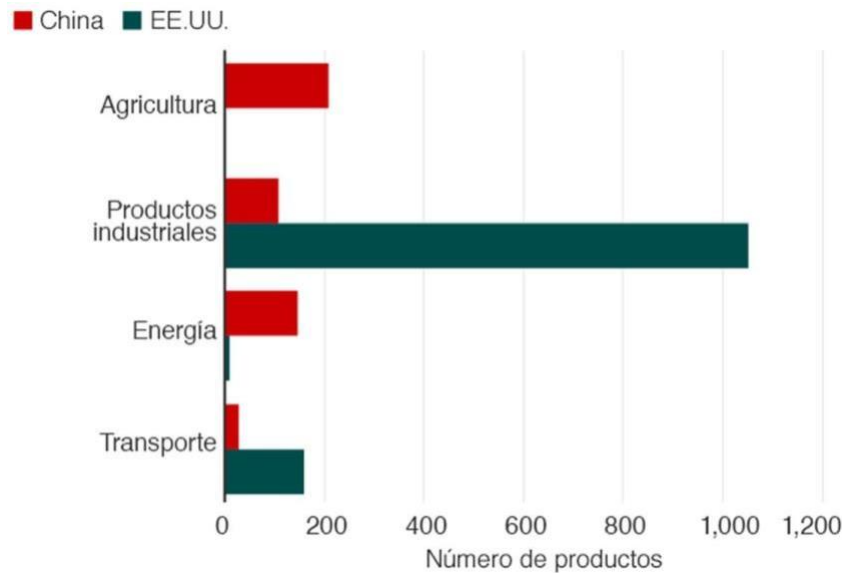
Ilustración 7 Sector laboral de Estados Unidos



Fuente: BBC NEW (2018)

Además, según ilustración 8, el sector de manufacturas sería el más golpeado por las tarifas aplicadas en alrededor de 1.000 productos, ya que en las empresas que emplean metal, componentes eléctricos y materiales de construcción para con sus productos finales se tendrán que pagar más por la compra de su materia prima y en efecto cobrar más por su trabajo, lo que tiene incidencia en la reducción de esta plaza de trabajo (BBC NEW, 2018).

Ilustración 8 Impacto de tarifas en sectores económicos Estados Unidos-China



Fuente: BBC NEW (2018)

3.2.1. IMPACTO DEL CONFLICTO HUAWEI Y ESTADOS UNIDOS EN MERCADOS INTERNACIONALES

Posteriormente con el veto impuesto a la empresa Huawei se provocó la agitación de toda la cadena de suministros tecnológicos del mundo, una de las consecuencias de las medidas adoptadas por el gobierno estadounidense fue incitar a la empresa Google a romper el vínculo comercial con Huawei, e incluso Google ya no proporcionaría su sistema operativo en los dispositivos electrónicos de esta empresa China (BBC NEWS, 2019).

En efecto, se comprometen las ventas nacionales, internacionales y mundiales de teléfonos Huawei. De este modo lo afirmaba el fundador de Huawei, quien expresa que se reduciría la producción en \$30.000 millones en los siguiente dos años, siempre y cuando las medidas de Estados Unidos no se intensifiquen (BBC NEWS, 2019).

Ciertamente la presencia de Huawei una vez que fue tildada por el congreso de Estados Unidos como una amenaza para la seguridad nacional y por las sanciones aplicadas por Donald Trump pasó días de incertidumbre y especulaciones, por ende provocó que su cuota en el mercado estadounidense se situara inferior al 1%, caso contrario sucede en el resto del mundo, en donde tanto países europeos como latinoamericanos la cuota en el mercado va en rango de 28% a 17% atraídos fuertemente por la asequibilidad en precios y calidad de teléfonos marca Huawei (EFE, 2019).

No obstante, el panorama para empresas proveedoras de procesadores que perdían a su cliente VIP les resultaba un poco complicado, ya que tenían acuerdos comerciales con Huawei y la misma pasaba por situaciones complicadas. Este veto generó incertidumbre en firmas como: Intel, Qualcomm, Xilinx y Broadcom, la alemana Infineon Technologies y los fabricantes de chips de memoria estadounidenses Micron Technology y Western Digital; no provean sus suministros a Huawei. Lo que trae retrasos en la planeación para el desarrollo de la tecnología 5G a nivel mundial (EFE, 2019).

Según el Expansión Economía Digital (2020) en China la empresa Huawei registró una caída en sus ventas nacionales por el motivo de suministros de componentes por un 18% menos que en el tercer trimestre del año pasado, adicionales países como Reino Unido y Suecia también han informado veto a Huawei en el desarrollo de sus redes 5G, por otro lado Francia impuso restricciones, y proyectándose una posibilidad a eliminar su tecnología para el 2028.

3.3. EFECTOS EN LAS INTERRELACIONES COMERCIALES ENTRE LAS EMPRESAS HUAWEI DE CHINA Y GOOGLE DE ESTADOS UNIDOS

A finales de la Guerra Fría, Estados Unidos implantó un orden mundial unipolar, imponiendo su hegemonía económica, en consecuencia, empieza a consolidarse en el manejo financiero, dominio del dólar y especulación financiera. Durante este periodo la Globalización pasa a convertirse en la ideología dominante de la economía y en efecto hace que los grandes capitales a nivel mundial, sobre todo de Estados Unidos, países europeos sufran un proceso de deslocalización industrial provocando que se trasladen todas sus manufacturas a países en vías de desarrollo.

Como es el caso de China, que cuenta con mano de obra barata, explotación laboral y flexibilidad para la empresa inversionista de manufacturas, ya que sus gobiernos tienen políticas socialistas. De este modo, garantiza a empresas que van con una enérgica inversión los bajos costes de producción obtenidos en estos países asiáticos, lo cual resulta bastante bien para el retorno de sus inversiones.

En este contexto, en la entrevista realizada a Falconí, quien ejerce la profesión de Dr. politólogo y Relacionador Internacional de frentes políticos y Estados Comerciales (2020) menciona que el fenómeno Huawei surge a partir de que China aprovecha la primera fase de deslocalización industrial y se convierte paulatinamente en una potencia generadora de tecnología; no solamente empieza a producir manufacturas baratas de marcas de prestigio, sino que China pasa a una segunda fase de enorme desarrollo tecnológico. Donde los puntos clave son: nanotecnológica, inteligencia artificial, y el fundamental el 5G el futuro de la telecomunicación a nivel mundial.

Por lo que China se transforma en una potencia para desarrollar tecnología 5G que está básicamente enfocada en telecomunicación y transferencia de datos, con este avance está dejando en desventaja a Estados Unidos y a las industrias europeas. Problemática donde se involucra a la empresa Huawei que cuenta con grandes contratos europeos para desarrollar la tecnología en el manejo hardware y software del 5G (Falconí, 2020).

No obstante, Falconí (2020) afirma que la tecnología 5G es punto clave de esta guerra comercial, ya que se podría manejar cantidades masivas de transferencia de datos por medio de dispositivos inteligentes que hasta ahora no es posible. Es ahí que se involucra a la empresa Huawei que tiene un dinámico capital privado y aprovechar la inversión con

el desarrollo de la tecnología para dominar el mercado comercial mundial e irse introduciendo en la lucha de hegemonía política y geoestratégica.

Para Trump es fundamental detener ese proceso de control grande que podía tener Huawei, que posiblemente puede tener alianza con el partido chino y en una magnitud mayor pueda convertirse en una problemática de política internacional con serias implicaciones dentro de cada país (Falconí, 2020).

En efecto, la decisión tomada por Trump, del veto a Huawei afectó al comienzo a Google, pero en una magnitud mínima ya que Google no depende mucho de Huawei. Lo que se pretendió introduciendo a Huawei en la lista negra norteamericana fue reducir la importación y exportación de productos chino, en particular dispositivos de marca Huawei que atentan contra la seguridad nacional estadounidense. En efecto que Google detener su relación comercial con la empresa china (Falconí, 2020).

Cuando Google anunció públicamente que acataba una ordenanza y cumpliendo con las normas de su país Estados Unidos, se creó una gran especulación, temor e incertidumbre para los consumidores Huawei; puesto que la empresa estadounidense es proveedora de Software y Hardware que a nivel global en dispositivos Huawei; tiene un gran reconocimiento en la mayoría de los usuarios tecnológicos (Falconí, 2020).

Sin duda alguna, esta noticia no fue un obstáculo y derrumbe para los administradores y oficiales de Huawei ya que anunciaron de la misma forma que ya estaban trabajando en la creación de su propio sistema operativo para compensar la falta de aplicaciones y servicios de Google, que puede ser fácil para la empresa China en su territorio nacional, sin embargo al nivel global resultaría un como más complicado la integración y comodidad del consumidor un nuevo software del que ya están acostumbrado (Ortega, 2020). En otras palabras, la realidad supero a la política todos los proveedores de chip se normalizo, pero si hubo una afectación inicial (Falconí, 2020).

Por otra parte, en la entrevista realizada a Simbaña quien ejerce la profesión Msc. Financial Economic (2021) indica que Huawei ya venía proveyéndose de tecnología de empresas estadounidenses y para el año 2003, el primer conflicto que aparece en este escenario, es con la empresa Cisco que se encarga de fabricación, venta, mantenimiento y consultoría de equipos de telecomunicaciones, básicamente se desarrolla en temas de seguridad, equipos de servidores y almacenamiento de información; esta empresa reclama que Huawei hacia competencia desleal replicando por medio de la ingeniería inversa paquetes de seguridad desarrollados por ellos, los cuales

eran también utilizados por el gobierno de Estados Unidos y que en efecto hacia frágil al país norteamericano en temas de seguridad nacional.

En consecuencia, el bloqueo de Donald Trump se origina a raíz de que Huawei fabrica tecnología más innovadora a precios más competitivos en el mercado con la tecnología de empresas estadounidenses y provoca que el retorno de la inversión de estas empresas se vea en pérdidas porque Huawei tiene mayor flujo de ventas que las propias empresas desarrolladoras de esa tecnología (Simbaña, 2021).

Desde el punto de vista geopolítico, las medidas de Trump estuvieron correctas, ya que el presidente de Estados Unidos está a favor de políticas de proteccionismo interno. Para entender el panorama, más que un conflicto comercial entre izquierda y derecha desde la geopolítica, hay un problema globalistas y nacionalistas, y a consecuencia del tema de Covid-19 se ha generado mayor controversia entre estos movimientos, por una parte, los nacionalistas han llegado a la conclusión de ponerle límites a la globalización (Falconí, 2020).

Puesto que la pandemia creó una economía mundial que puso en riesgo el capital de países europeos y del mismo Estados Unidos, el Covid-19 demostró que los países estaban muchos más vulnerable, ya que solo viéndolo en términos de salubridad pública todo los bienes necesitados en la pandemia se produce en China, por otro lado en el tema de desempleo local dejó al descubierto el prestigio de en los gobierno que han preferido optar por importar manufacturas, en vez de invertir y apoyar en la clase media y obrera local para poder producir bienes terminados que si son capaces (Falconí, 2020).

Por otra parte, el tema de las empresas Huawei y Google es una jugada estratégica por parte de sus gobiernos de turno, dentro del marco de la geopolítica para la obtención de la hegemónica política y comercial mundial, ya que Estados Unidos estaba perdiendo la batalla por la hegemonía, lanza una estrategia en contra de Huawei que afecto a Google, no obstante es una forma por parte de Donald Trump en ir ejerciendo presión y negociar con China, con ello tomando territorio en este conflicto internacional para recuperar fuerza mundial. A pesar de ello nunca se iba a llegar a una ruptura comercial total porque es insostenible para ambos países (Falconí, 2020).

En ese mismo tema Simbaña (2021) expresa que relación comercial con la empresa Google, se vio afectada en principio ya fue una decisión gubernamental, por otro lado se podría dar que Huawei se encuentre desarrollando una plataforma contundente como la de Google, si bien China puede desarrollarla le podría funcionar a nivel local pero al nivel global Google predomina en sus consumidores y porque le tomaría años a Huawei hacer que su plataforma sea utilizada como lo es el software de la empresa estadounidense. En cuanto al quiebre comercial entre estas dos empresas, no se detiene por un veto, las relaciones y actividades comerciales van a subsistir entre estas dos empresas.

En definitiva, a corto plazo no se ve un acuerdo comercial, el conflicto entre China y Estados Unidos va a seguir, ya que hay una lucha interna de poder entre globalista y nacionalista, va hacer una disputa de fuerzas de poco a poco y por temas muy puntuales porque como todo juego tiene que haber un ganador y un perdedor en este caso, uno de los en algún momento determinado y dependiendo de sus estrategias aplicadas va a posicionarse como la nación que tenga hegemonía comercial y geopolítica sobre la economía mundial (Falconí, 2020).

De ese modo, Simbaña (2021) menciona que un largo periodo uno de los dos países va a desarrollarse tecnológicamente más que el otro, y en algún momento China y Huawei van a tener una caída de ventas, como las que tuvieron y tienen las empresas de Estados Unidos, sin embargo, China y Huawei van a tener que ceder con el país norteamericano con otras condiciones de negocios. Al verse las partes en este conflicto prolongado donde se desgastan en normativas, barreras arancelarias y no arancelarias, habrá un punto de quiebre donde ambos tendrán que acercarse para un beneficio mutuo, a pesar de ello, las empresas de cada gobierno son las que van a hacer que su país tome ventaja ya sea en tema de tecnología o precios asequibles.

CAPÍTULO IV

4. DISCUSIÓN

El objetivo principal de esta investigación fue analizar el caso Huawei como un agravante en la guerra comercial entre China y Estados Unidos, y para ello se examinaron los resultados más relevantes en correlación con los estudios previos obtenidos.

El libre comercio es reconocido por las ventajas que trae el comercio internacional, sin embargo, para la mayoría de los países también les es difícil olvidar las repercusiones que ocasiona una guerra comercial. En la actualidad las dos más grandes potencias económicas del mundo entran en conflicto, perjudicando a sus empresas en primer orden e inclusive a la economía mundial (Calles 2019).

Desde la antigüedad, el comercio fue importante para el enriquecimiento de las naciones, así como el mercantilismo de donde deriva el proteccionismo, es por ello que Pereyra (2015) considera a la doctrina mercantilista enlazada con la adquisición de poder económico con una fuerte intervención del Estado; donde buscan protegerse de la competencia extranjera a través de la estimulación de subsidios en las exportaciones manteniendo así constantemente una balanza comercial en superávit e imponiendo barreras arancelarias y no arancelarias.

También, se puede observar lo que ha venido ocurriendo con las políticas comerciales de Estados Unidos, quien arrastra un déficit significativamente grande en su balanza comercial, como lo demuestran los resultados con un déficit comercial en el año 2019 “de 824.280 millones de euros, un 4,31% de su PIB, superior al registrado en 2018, que fue de 804.605,5 millones de euros, el 4,61% del PIB”; y esto se debe a que hubo incremento de sus importaciones en el 2019 de “2.294.244,7 millones de euros, con esto Estados Unidos es el país con más importaciones en el ranking mundial, y ha buscado reducirlo imponiendo tasas arancelarias a productos de importación e impulsar a sus ciudadanos a consumir productos locales.

Indiscutible, la guerra comercial entre Estados Unidos y China va más allá de intereses socioeconómicos, se centra en lucha por la hegemonía mundial. Agravadas por la fuerte interdependencia y desequilibrios entre ambas economías frente al disparado crecimiento chino, que constituye una amenaza para el poderío de EE. UU (Jiming, 2018)

En este contexto, en cuanto a los hallazgos obtenidos se analizaron las balanzas comerciales de los países involucrados en este conflicto, en donde se demostró que Estados Unidos viene arrastrando una balanza comercial con déficit, mientras que China a raíz de su ingreso a la OMC obtuvo que sus relaciones y negocios de comercio internacional mejoraran, y en la actualidad se convierte en el líder exportador a nivel mundial.

Asimismo, las medidas arancelarias aplicadas por Donald Trump fueron justamente para reducir el déficit comercial con China, en otras palabras, disminuir las importaciones provenientes del país occidental y fomentar a los estadounidenses a consumir lo nacional. Así coinciden en la misma teoría Macías, Chiatchoua y Lozano (2019) que la guerra comercial entre China y Estados Unidos actualmente el panorama ha empeorado con la entrada de China a la OMC en 2001, junto con los cambios políticos que han surgido en los EE. UU., durante la última década y por medio del Modelo Richardson manifiestan la disfunción de exportaciones estadounidenses en China implicaron un escalamiento del conflicto.

Por otro lado, uno de los resultados significativos de la investigación trata sobre el vínculo del gobierno Chino con la empresa Huawei que se da por medio de subsidios, exención de impuesto en exportaciones, subvenciones, líneas de crédito o inyección de capital; y de esta manera la empresa China dio paso a su internacionalización.

Por su parte, Falconí (2020) precisa que Huawei ha sabido mantenerse hasta la actualidad en el mercado mundial y aprovechar la inversión con el desarrollo de la tecnología para dominar el mercado comercial mundial e irse introduciendo en la lucha de hegemonía política y geoestratégica. Así lo corrobora López y Mora (2019) la guerra comercial iniciada por Estados Unidos contra China toma el comercio proteccionista como un instrumento de la política comercial para obtener objetivos que van más allá de la cuestión económica. Se considera que esta situación de crisis comercial responde a un interés de posicionamiento geopolítico por parte de Estados Unidos.

Por último, ambos países tienen sobre sus hombros el peso de la responsabilidad de mantener la estabilidad en la red de comercio internacional, y deben resolver su conflicto por medio del diálogo multilateral y/o a través de las instituciones destinadas al efecto (Calles 2019).

Está claro que la solución al conflicto pasa por el cambio de estrategia del gobierno de EE. UU., abandonando las políticas aislacionistas y reconociendo la necesidad del comercio internacional y la cooperación entre los países para lograr un mayor bienestar. Sin embargo, China tampoco sale impune de este juicio. En sus manos está dar una respuesta equilibrada y con sentido económico para aligerar el impacto de la guerra comercial.

CAPÍTULO V

5. CONCLUSIONES

- La empresa Huawei posee un vínculo indirecto y de forma discreta con el gobierno Chino mediante subsidios, exención de impuesto en exportaciones, subvenciones, líneas de crédito o inyección de capital; gracias a ello, su actividad comercial ha trascendido fronteras introduciéndose en nuevos mercados. No cabe duda que el vínculo entre empresa-nación va más allá de intereses económicos, y se centran en una lucha de beneficios geopolíticos por la disputa de la hegemonía mundial.
- El impacto comercial provocado por el veto a Huawei es consecuencia de la disminución de Estados Unidos en la balanza comercial con China, así como el alcance y crecimiento que este estaba representando a través de medidas arancelarias generales y con políticas aduaneras directas afectando a diversos productos de los diferentes sectores económicos aumentaron de precio. Sin embargo, Huawei no sufrió grandes pérdidas ni disminuyó su crecimiento y pronósticos establecidos durante los años críticos, esto se correlaciona con el crecimiento exponencial del PIB presentado por China.
- Los efectos en las interrelaciones comerciales entre Huawei y Google luego del veto a la empresa China se vieron afectadas en principio trayendo grandes especulaciones e incertidumbre en los consumidores, la misma estimuló grandes bajas en las áreas comerciales de las empresas involucradas. Aunque dentro de sus limitaciones se han mantenido en colaboración permitiendo que la realidad supere a la política. Por último, las empresas Huawei y Google siguen con su relación comercial a pesar de los obstáculos impuestos por esta guerra comercial, donde siguen satisfaciendo a sus consumidores a nivel mundial.

CAPÍTULO VI

5. RECOMENDACIONES

- Se recomienda que China con la ética del comercio justo responder a los ataques comerciales sin vulnerar las reglas del juego, un juego que, además, debe ser reconocido como aquél en el que todos ganan, por lo que la segunda sugerencia sería poner en valor las ventajas del comercio internacional. Asimismo, dado que este conflicto no engloba únicamente a la esfera comercial, sino que afecta al papel y la imagen de ambos países en la comunidad internacional, se puede proponer que la solución llegue por la vía de la cooperación en otros ámbitos.
- Se propone realizar un diálogo multilateral y de fortalecer las reglas del comercio internacional dentro de la OMC y se espera que los gobiernos de China y EE. UU. den un giro a sus políticas económicas para trabajar en este sentido y construir juntos un mayor bienestar para la comunidad internacional, ya que de no ser así esto puede conllevar a una recesión económica mundial, por lo tanto, el impacto negativo en la economía es evidente.
- En el sector privado, la principal recomendación para las empresas de ambos países sería buscar la mayor diversificación de sus clientes y proveedores que sea posible, para reducir la interdependencia.

BIBLIOGRAFÍA

- Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos De Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio , (ADPIC) (28 de Junio de 1996). Recuperado el 31 de Marzo de 2021, de https://www.propiedadintelectual.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2019/febrero/a_2_2_acuerdo_adpic_febrero_2019.pdf
- Agosin, M. (2019). Guerra comercial. *Economía y Administración*, 6-9. Recuperado el Agosto de 2020, de [https://fen.uchile.cl/uploads/images/files/revista_173\(1\).pdf](https://fen.uchile.cl/uploads/images/files/revista_173(1).pdf)
- Alfonso, S. (S.f.). Estados Unidos vs China: Guerra Comercial. *División de Información Estratégica*, 1-3. Recuperado el 14 de Diciembre de 2020, de <http://www.competitividad.org.do/wp-content/uploads/2018/05/An%C3%A1lisis-guerra-comercial-Estados-Unidos-China.pdf>
- Avendaño, L. (2013). Del aprendizaje a la globalización: la influencia del mercado y las instituciones en las multinacionales chinas. *Investigación Económica*, 72, 3-39. Recuperado el 14 de Diciembre de 2020, de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0185166713725955>
- BBC. (2018). *BBC NOTICIAS*. Recuperado el Agosto de 2020, de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-43309754>
- BBC. (2018). Qué es una guerra comercial, cuáles son sus armas y quiénes son sus principales víctimas. Recuperado el Agosto de 2020, de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-43309754>
- BBC NEW. (7 de jLUI de 2018). Recuperado el 14 de Diciembre de 2020, de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-44747895>
- BBC NEW. (7 de jLUI de 2018). China vs. Estados Unidos: 6 gráficos que explican la dimensión de la "mayor guerra comercial en la historia. Recuperado el 14 de Diciembre de 2020, de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-44747895>
- BBC NEWS. (17 de Junio de 2019). Huawei admite que el impacto del veto de Estados Unidos será de US\$30.000 MILLONES. Recuperado el 13 de Diciembre de 2020, de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-48662754>
- BNAMERICAS. (2011). *BNAMERICAS*. Recuperado el Diciembre de 2020, de <https://www.bnamericas.com/es/perfil-empresa/huawei-technologies-co-ltd>
- Buitrago, J., Barajas, J., Charfuelan, W., & Urrego, C. (S.f). *INCIDENCIA DE LA GUERRA COMERCIAL EN EL MERCADO DE RENTA VARIABLE EN LATINOAMÉRICA*. Recuperado el Agosto de 2020, de http://www.fce.unal.edu.co/media/files/Boletin_11_Renta_Variable_-_Jorge_luis_Buitrago_Ariza_c.pdf
- Carrillo, J., & Micheli, J. (2017). Huawei y Foxconn: casos pioneros de la nueva internacionalización China y su impacto regional en México. *Estudios Sociales*,

- 27(50), 1-16. Recuperado el Diciembre de 2020, de <https://www.redalyc.org/jatsRepo/417/41751187002/41751187002.pdf>
- Castro, N., Gonzales, E., & Guzmán, F. (2014). Transferencia tecnológica, la integración ciencia, innovación tecnológica y medioambiente en la empresa. *Ingeniería Industrial*, XXXV(3), 277-288. Recuperado el Agosto de 2020, de <https://www.redalyc.org/pdf/3604/360433598004.pdf>
- Cazau, P. (2006). *INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACIÓN ENINTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS SOCIALES*. Buenos Aires. Recuperado el Agosto de 2020, de <http://alcazaba.unex.es/asg/400758/MATERIALES/INTRODUCCI%C3%93N%20A%20LA%20INVESTIGACI%C3%93N%20EN%20CC.SS..pdf>
- CNET. (24 de Junio de 2020). *CNE*. Recuperado el 13 de Diciembre de 2020, de <https://www.cnet.com/es/noticias/huawei-esta-respaldada-por-el-ejercito-chino-segun-el-gobierno-de-trump/>
- Constitución de la República del Ecuador , Registro Oficial 449 (21 de Diciembre de 2015). Recuperado el 31 de Marzo de 2021, de <https://www.cosede.gob.ec/wp-content/uploads/2019/08/CONSTITUCION-DE-LA-REPUBLICA-DEL-ECUADOR.pdf>
- Conti, G., & Briceño, F. (2015). Transferencia tecnológica. Aspectos a seguir para controlar el activo tecnológico en empresas del sector petrolero. *Prospect*, *Prospect*, 13(2), 1-8. Recuperado el Agosto de 2020, de <http://www.scielo.org.co/pdf/prosp/v13n2/v13n2a13.pdf>
- Convenio de Berna para protección de obras literarias y artísticas, Registro Oficial 844 (02 de Enero de 1992). Recuperado el 31 de Marzo de 2021, de <https://procuraduria.utpl.edu.ec/SiteAssets/Legislacion%20Externa/Convenio%20de%20Berna.pdf>
- Daniela, S. M. (Mayo de 2018). *Centro de Estudios Internacionales UC*. Recuperado el Agosto de 2020, de <http://centroestudiosinternacionales.uc.cl/images/publicaciones/publicaciones-ceiuc/2018/Mayo/Guerras-Comerciales-y-OMC.pdf>
- Datos Macro. (2019). *Datos Macro*. Recuperado el 14 de Diciembre de 2020, de <https://datosmacro.expansion.com/paises/comparar/china/usa?sc=XE89>
- Datos Macro. (2019). *Datos Macro*. Recuperado el 23 de Enero de 2021, de <https://datosmacro.expansion.com/comercio/balanza/china>
- Datos Macros. (2019). *Datos Macro*. Recuperado el 23 de Enero de 2021, de <https://datosmacro.expansion.com/comercio/balanza/usa>
- Díaz, L., Torruco, U., Martíne, M., & Varela, M. (2013). La entrevista, recurso flexible y dinámico. *Metodología de investigación en educación médica*, 1-6. Recuperado el Agosto de 2020, de

<http://www.scielo.org.mx/pdf/iem/v2n7/v2n7a9.pdf><http://www.scielo.org.mx/pdf/iem/v2n7/v2n7a9.pdf>

- EFE. (20 de Mayo de 2019). *EFE*. Recuperado el 14 de Diciembre de 2020, de <https://www.efe.com/efe/america/economia/el-veto-a-huawei-tendra-un-gran-impacto-en-europa-y-america-poco-ee-uu-china/20000011-3980844>
- El Economista. (25 de Diciembre de 2019). *El economista*. Recuperado el 13 de Diciembre de 2020, de <https://www.economista.es/tecnologia/noticias/10271291/12/19/El-gobierno-chino-dio-75000-millones-a-Huawei-para-ser-llegar-a-la-cima-de-las-telecomunicaciones-mundiales.html>
- Falconí, F. (14 de Diciembre de 2020). Guerra Comercial China y Estados Unidos. (L. Oviedo, Entrevistador) Esmeraldas, Ecuador. Recuperado el 14 de Diciembre de 2020
- Freedonia. (2018). Tariff Impact Report. The Freedonia Group. Recuperado el Agosto de 2020, de https://static1.squarespace.com/static/58eeef27d1758e9c135afa6e/t/5b7b28b3352f5363%20%202ca1b16e/1534798005519/Freedonia-US-Tariffs_whitepaper.pdf
- González, J. (2020). Causas, evolución y perspectivas de la guerra comercial para China. *Análisis Económico*, XXXV(89), 1-26. Recuperado el Agosto de 2020, de <http://analiseconomico.azc.uam.mx/index.php/rae/article/view/522/372>
- Guzmán, C. (1997). EL DUMPING EN EL COMERCIO INTERNACIONAL. Recuperado el Agosto de 2020, de <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:YdxCloVoTt4J:https://diainet.unirioja.es/descarga/articulo/5109704.pdf+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=ec>
- Hernández, G. (2019). EL DIFERENDO ECONÓMICO ENTRE CHINA Y EEUU. *Tareas*, 163. Recuperado el Agosto de 2020, de <https://www.redalyc.org/jatsRepo/5350/535060648010/html/index.html>
- HUAWEI TECHNOLOGIES CO., LTD. (2011). *Corporate Information. About Huawei*. Recuperado el 4 de Diciembre de 2020, de <http://www.huawei.com/en/>
- Klauer. (2003). ¿Leyes de la historia? Lima, Perú: Independiente. *Perú: Independiente*. Recuperado el 2021 de Mayo de 24
- La Información. (25 de Diciembre de 2019). *La información*. Recuperado el 13 de Diciembre de 2020, de <https://www.lainformacion.com/mundo/gobierno-chino-inyector-75-000-millones-huawei-liderar-5g/6531111/>
- Ley de Propiedad Intelectual. (2013). Ley de Propiedad Intelectual. Ecuador. Recuperado el 24 de Mayo de 2021, de https://www.correosdeecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/05/LEY_DE_PROPIEDAD_INTELECTUAL.pdf
- Lopez, G. (Mayo de 2019). *EL COMERCIO*. Recuperado el Diciembre de 2020, de <https://elcomercio.pe/mundo/actualidad/huawei-empresa-clave-gobierno-china-noticia-ecpm-637794-noticia/?ref=ecr>

- López, K. (2019). LA GUERRA COMERCIAL ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CHINA: UNENFRENTAMIENTO MÁS ALLÁ DE LOS ARANCELES. *InterSedes*, XX (42), 1-10. doi:DOI: 10.15517/isucr.v20i42.41853
- Macías, J., Chiatchoua, C., & Lozano, C. (2019). Análisis de la guerra comercial Estados Unidos-China. Un modelo difuso. *RELAIS*, 2(316), 16-34. Recuperado el Agosto de 2020, de https://www.researchgate.net/publication/340662410_Analisis_de_la_guerra_comercial_Estados_Unidos-China_Un_modelo_difuso
- Molina, J., & García, J. (2006). *TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE DATOS*. Madrid. Recuperado el Agosto de 2020, de http://matema.ujaen.es/jnavas/web_recursos/archivos/weka%20master%20recursos%20naturales/apuntesAD.pdf
- Ng, T., & Chung, K. (2018). Trade conflict between China and the United States and its impact on Hong Kong's economy. 1-33. Recuperado el Agosto de 2020, de <https://www.legco.gov.hk/research-publications/english/1718in14-trade-conflict-between-china-and-the-united-states-and-its-impact-on-hong-kongs-economy-20180717-e.pdf>
- OMC. (2018). 2018. *Medidas arancelarias sobre determinados productos procedentes de China II (solicitud de celebración de consultas presentada por China)*. Recuperado el Agosto de 2020, de [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=\(%20@Symbol](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(%20@Symbol)
- OMPI. (2016). ¿Qué es la propiedad intelectual? 450. Recuperado el Agosto de 2020, de https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/es/wipo_pub_895_2016.pdf
- Ornelas, R. (2018). La competencia entre Estados Unidos y China por el liderazgo mundial: Un panorama desde las inversiones extranjeras. *México y la Cuenca del Pacífico*, 7(21), 53-89. Recuperado el Agosto de 2020, de <http://www.scielo.org.mx/pdf/mcp/v7n21/2007-5308-mcp-7-21-53.pdf>
- Ortega, E. (15 de Agosto de 2020). *Computer*. Recuperado el Diciembre de 2020, de <https://computerhoy.com/noticias/tecnologia/moviles-huawei-google-licencia-actualizaciones-bloqueo-698119#:~:text=Desde%20hace%20unos%20meses%20el,no%20se%20sabe%20qu%C3%A9%20ocurrir%C3%A1>.
- Palumbo, D., & Nicolaci, A. (10 de Mayo de 2019). *BBC News*. Recuperado el 01 de Abril de 2021, de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-48215625>
- Palumbo, D., & Nicolaci, A. (17 de Junio de 2019). Guerra comercial Estados Unidos y China: 5 gráficos para entender el conflicto que tiene en vilo a la economía mundial. Recuperado el 13 de Diciembre de 2020, de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-48662754>

- Pederiva, L. (2019). El conflicto comercial entre China y EstadosEl conflicto comercial entre China y Estados. 256. Buenos Aires. Recuperado el Agosto de 2020, de <https://www.crea.org.ar/wp-content/uploads/2019/05/Macro-256.pdf>
- Prieto, M. (23 de Octubre de 2020). *LA EXPANSIÓN*. Recuperado el 14 de Diciembre de 2020, de <https://www.expansion.com/economia-digital/companias/2020/10/23/5f92a2f4468aeb37088b4574.html>
- Quevedo, R., & Castaño, C. (2002). Introducción a la metodología de investigación cualitativa. *Revista de Psicodidáctica*(14), 5-39. Recuperado el Agosto de 2020, de <https://www.redalyc.org/pdf/175/17501402.pdf>
- Ramírez, F., & Zwerg, A. (2012). Metodología de la investigación:más que una receta. *AD-minister*(20), 91-111. Recuperado el Agosto de 2020, de <https://www.redalyc.org/pdf/3223/322327350004.pdf>
- Rios, A. (2007). EL DUMPING, COMO PRÁCTICA DESLEAL EN EL COMERCIO MEXICANO. Recuperado el Agosto de 2020, de http://www.derecho.duad.unam.mx/amicus-curiae/descargas/PRAC_DESLEALES.pdf
- Rodríguez, A., & Pérez, A. (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. *Revista Escuela de Administración de Negocios*(82), 1-26. Recuperado el Agosto de 2020, de <https://www.redalyc.org/pdf/206/20652069006.pdf>
- Rosales, O. (2019). EL CONFLICTO ECONÓMICO ESTADOS UNIDOS-CHINA. *Economía y Administración*, 10-14. Recuperado el Agosto de 2020, de [https://fen.uchile.cl/uploads/images/files/revista_173\(1\).pdf](https://fen.uchile.cl/uploads/images/files/revista_173(1).pdf)
- Sherman, N. (17 de Abril de 2018). Disputa comercial entre China y Estados Unidos: quiénes son los estadounidenses más perjudicados con los aranceles de Trump. *BBC News*. Recuperado el 01 de Abril de 2021, de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-43790795>
- Simbaña, R. (08 de Enero de 2021). Conflicto China - Estados Unidos. (L. Oviedo, Entrevistador) Esmeraldas. Recuperado el 08 de Enero de 2021
- Steinberg, F. (2010). CHINA, ESTADOS UNIDOS Y EL FUTURO DE BRETTON WOODS II. *Revista de Economía Mundial*, 25, 109-129. Recuperado el Agosto de 2020, de <https://www.redalyc.org/pdf/866/86617254005.pdf>
- Vaswani, K. (12 de Enero de 2019). Guerra comercial: 3 cosas en las que China y Estados Unidos nunca se pondrán de acuerdo. *BBC News*. Recuperado el 01 de Abril de 2021, de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-46830998>

A N N E X O S



LA SIGUIENTE ES UNA ENTREVISTA CON FINES ACADÉMICOS REALIZADA POR OVIEDO GUACHAMIN LAYS STEFANIA, ESTUDIANTE DE LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS COMO PARTE DE SU PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LCD. EN COMERCIO EXTERIOR, ESTA SE REALIZA CON LA FINALIDAD DE OBTENER INFORMACIÓN QUE SERÁ MANEJADA CON LA RESPONSABILIDAD QUE REQUIERE LA MISMO.

ENTREVISTA

Entrevistador:

Entrevistado:

Docente:

Institución:

Fecha:

Hora de inicio:

Hora de finalización:

Entrevista a profesionales académicos en relaciones internacionales.

1. ¿Qué rol cree usted que tiene la empresa Huawei en el conflicto comercial de China y Estados Unidos?
2. ¿Cuál considera usted que fue la intención del gobierno estadounidense al vetar comercialmente a la empresa Huawei?
3. ¿Cómo cree usted que afectó a Google la decisión tomada por el gobierno de Estados Unidos en relación al caso Huawei?
4. ¿Considera usted que las medidas aplicadas por Estados Unidos fueron las correctas, teniendo en cuenta que China es su mayor socio comercial?
5. ¿Qué efecto se pudo llegar a tener si se habría roto la relación comercial total entre las empresas Google y Huawei por las decisiones tomadas por sus gobiernos de turno?
6. ¿Considera usted que la confrontación entre China y Estados Unidos puede terminar con un acuerdo comercial en el que ambos se beneficien de igual manera? ¿Por qué?

Datos de los entrevistados

Nombre: Dr. Fidel Humberto Falconí Ramos

Profesión: Politólogo y Relacionador Internacional de frentes políticos y Estados Comerciales

Actual trabajo: Asesor Nivel 1 de la Presidencia de la Comisión de Fiscalización y control político de la Asamblea Nacional

Teléfono: 0993275728

Nombre: Roberto Simbaña

Profesión: Msc. Financial Economic

Actual trabajo: Colabora como experto en temas de Inteligencia Comercial, Estudios Económicos y Comerciales en el Ministerio de la Producción, Comercio Exterior, Inversión y Pesca MPCEIP. También es profesor a tiempo parcial en la USFQ y CADE.

Teléfono: 0994831063