

# Opinión



**Ricardo Ávila Pinto**  
ricavi@portafolio.co  
Twitter: @ravilapinto

## CARTA DEL DIRECTOR

# Al otro lado del Pacífico

**H**ay viajes presidenciales que son por compromiso o protocolo. Pero la visita de Estado a China que comenzó ayer Iván Duque entra dentro de la categoría de lo estratégico. Dada la coyuntura mundial y la de América Latina, desplazarse al otro lado del Pacífico es un esfuerzo que vale la pena.

Las razones geopolíticas son claras. Ante las diferencias que separan a Washington y Pekín por cuenta de una guerra comercial que sigue sin solución, es conveniente enviar el mensaje de que por estas latitudes no soplan los vientos del proteccionismo. Al mismo tiempo, las más recientes proyecciones del Fondo Monetario Internacional confirman que la economía colombiana es una de las pocas que se destaca, con un pronóstico de crecimiento que es más de cinco veces del de la región.

Por otra parte, las cifras

sugieren que no hemos estado en la lista de los lugares preferidos por parte de la dirigencia y las empresas chinas. En el 2018, los flujos de inversión extranjera directa que llegaron del país comunista ascendieron apenas a 32 millones de dólares, con lo cual el acumulado histórico quedó en 244 millones. El monto es muy bajo y le da al gigante asiático el puesto 32 en la lista.

En contraste, las sumas que han recibido Brasil, México, Argentina, Perú o Panamá, entre otros, son significativamente mayores. Lo anterior para no hablar del caso de Venezuela en donde se podría decir que el régimen chavista encontró un salvavidas gracias a los dólares de Pekín. Ecuador, aunque con montos menores, tampoco se queda atrás.

Aunque no hay duda de que gracias a su tamaño y poderío, China se encargará de recuperar el dinero comprometido, también es



**Colombia no ha estado dentro de las prioridades de China en América Latina. La visita que comenzó Iván Duque ayer a ese país, busca cambiar eso”.**

indiscutible que le habría ido mejor si le hubiera apostado a Colombia. El viento parece estar cambiando de dirección como lo sugiere el interés de varias compañías en proyectos de infraestructura como las concesio-

nes viales de cuarta generación o el metro de Bogotá.

Hasta la fecha, el avance ha sido mucho más notorio en el plano comercial. El año pasado las exportaciones colombianas a los puertos chinos ascendieron a 4.173 millones de dólares, con un salto cercano al 90 por ciento. Esa dinámica suena muy bien hasta que se tiene en cuenta que la gran mayoría de lo facturado corresponde a productos del sector extractivo. Cuando se mira lo que no corresponde al ramo minero energético la suma llegó a 261 millones de dólares.

Junto a lo anterior hay una balanza comercial ampliamente deficitaria, pues el saldo en rojo supera los 5.000 millones de dólares anuales. Ello quiere decir que hay que hacer un esfuerzo mucho más decidido para abrir mercados, pues a fin de cuentas se trata de aprovechar el potencial de abastecer a 1.400 millones de consumidores.

El reto no es fácil, por cuenta de las diferencias culturales, la distancia o la barrera del idioma. Sin embargo, cuando se miran otras experiencias, salta a la vista que chilenos, peruanos, mexicanos, brasileños o argentinos nos llevan una inmensa ventaja a la hora de diversificar la canasta exportadora y explotar nichos de buen crecimiento.

En tal sentido, es muy posible que uno de los resultados concretos de la visita sea lograr que el aguacate colombiano pueda llegar a China, al igual que la carne de cerdo. Esta última muestra un enorme potencial no solo porque forma parte de la dieta corriente de la población, sino debido a que un virus ha diezmando el hato porcino.

Como sucede en estos casos lo importante es fomentar relaciones de largo plazo. Los encuentros con la comunidad de negocios o las citas con los más altos líderes en Pekín son un paso en la dirección correcta. El desafío futuro será darle seguimiento a los contactos a ver si conseguimos mejorar el intercambio y atraer inversiones del país más populoso del mundo.

## Tras Versalles, un siglo sin paz

**Beethoven Herrera Valencia**



**D**icha conferencia reunida por seis meses intentó definir el orden internacional que seguiría a la Primera Guerra Mundial y asegurar la paz, pero tras dos décadas la guerra volvió, y con los mismos actores.

No cabe duda de que el Tratado que le aplicó a Alemania una ‘paz cartaginesa’, dejó sembrada la semilla de la crisis y guerra posteriores.

En el balance de Versalles, *The Economist* considera que la debilidad, vanidad y revanchismo cegó a los

Aliados de la entente, quienes no lograron prever cómo las sanciones económicas envenenarían las relaciones europeas. Y recuerda que Sir Eric Campbell Geddes, propuso que Alemania: “sea exprimida hasta que salgan las semillas” de modo que Estados Unidos, Inglaterra y Francia, impusieron un castigo tan severo que aplastó a la frágil república de Weimar. (*The Economist*, julio 6/19).

Hitler, elegido canciller en 1934, convocó a desconocer las cláusulas del Tratado, ocupó los territorios vedados, rearmó al país y tras invadir a Francia la obligó a firmar la rendición, en el mismo vagón donde se selló la derrota alemana de 1919.

Keynes, quien hacía parte de la delegación británica



**A las tropas que volvían a casa en 1918 se les decía ‘ningún enemigo nos derrotó’ y era frecuente leer que la guerra se perdió porque judíos y socialistas los habían ‘apuñalado por la espalda’.**

en Versalles, se opuso a las sanciones, no solo porque consideraba que Alemania afectada por el conflicto estaría en incapacidad de pagar, sino que al castigarla se hería su orgullo de tal manera que podría generar revanchismo.

La revista inglesa estima la sanción impuesta a Alemania en 160% del PIB del país y le parece comparable con la actual deuda pública inglesa, pero ello no parece una comparación válida, pues se trataba de un país que salía de una guerra.

*The Economist* considera que las reparaciones no ahogaron la economía alemana, pese a la hiperinflación de 1921-23 y a los cambios en el mapa de Europa, pues Alemania producía en 1927 un 30% más de hierro y 38%

más de acero que en 1913.

Frente a la creencia de que los defaults y las reestructuraciones impuestas a Alemania fueron excesivas, *The Economist* sostiene que el comportamiento de Alemania tuvo que ver más con los incentivos que con su capacidad para pagar. Y advierte que el artículo 234 del Tratado de Versalles estipulaba que las reparaciones debían ser ajustadas si Alemania no podía pagarlas.

El discurso de la diplomacia alemana era que la guerra había sido primordialmente defensiva, como respuesta a la amenaza de Rusia y de Francia. A las tropas que volvían a casa en 1918 se les decía “ningún enemigo nos derrotó” y era frecuente leer que la guerra se perdió porque judíos y socialistas

los habían “apuñalado por la espalda”.

Los Aliados jugaron, sin quererlo, a favor de esta narrativa, pues Clemenceau y Lloyd necesitaban mostrar que las reparaciones eran suficientemente grandes, para complacer a la opinión pública que demandaba que Alemania sufriera.

Y Hitler pondría la máquina del Estado al servicio del rearme con una política expansiva (comparada por Joan Robinson con las políticas keynesianas), usando entonces la guerra como una estrategia de revancha que al mismo tiempo permitió a Alemania eludir los severos impactos de la crisis mundial.

Profesor, universidades Nacional y Externado.  
\*Colaboración de Ricardo Peña P

## Portafolio

El Tiempo Casa Editorial  
www.portafolio.com

Copyrights © 2019.  
EL TIEMPO Casa Editorial S.A.

Prohibida su reproducción total o parcial, así como su traducción a cualquier idioma sin autorización escrita de su titular.

**Director**  
Ricardo Ávila Pinto  
ricavi@portafolio.co

**Editor adjunto y jefe temático**  
Edmer Tovar Martínez

**Subeditores**  
César Augusto Giraldo Briceño

Luisa Constanza Gómez Rodríguez

Rubén López Pérez

**ECONOMÍA Y NEGOCIOS**  
Constanza Gómez  
Andrés Cárdenas  
Adriana Leal Acosta

**Sala de Redacción**  
Gabriel Flórez  
Sebastián Londoño  
Diego Vargas Riaño

Alfonso López Suárez  
Laura Viviana Lesmes Díaz  
Valerie Cifuentes

**Editor Portafolio.co**  
Pedro Miguel Vargas Núñez

**PERIODISTAS EN COLOMBIA**  
Medellín: Jorge García  
Bucaramanga: Félix Quintero

**Oficinas de EL TIEMPO**  
Cali: José Valencia  
Ibagué: Fabio Arenas

Barranquilla: Estewil Quesada  
Eje Cafetero: Fernando Umaña

**Director Gráfico**  
Belman Pinilla

**Jefatura de Diseño**  
Juan Manuel Leal

**Concepto Gráfico y Diseño Editorial**  
Diana Yamile Acosta González

**Diseño y Diagramación**  
Diana Yamile Acosta G.  
Edwin Puentes Martínez

**Infografía**  
José Alirio Díaz

**Fotografía**  
Casa Editorial EL TIEMPO

**Colaboradores**  
Beethoven Herrera, Mauricio Cabrera, Ángela María Orozco, César Caballero y Alejandro Vélez G.

**Gerente Portafolio**  
María Cristina Amaya Hoyos  
marama@eltiempo.com  
Tel.: 2940100 Ext.: 2860.

**Jefe Mercadeo**  
Ibón Andrea Bernal Torres,  
ibober@eltiempo.com

**Oficina de redacción, administración y ventas**  
Avenida Calle 26 No. 688-70  
Bogotá, Colombia. Tel: 2940100.

**Suscripciones**  
Bogotá: 3538888  
Línea Nacional:  
01 8000 118080  
Medellín: 2507988  
Cali: publicidad: 6836000

**Servicio al lector**  
Bogotá: 6687155  
Barranquilla: 511077  
Ibagué: 610799 - 610790.  
Conmutador: 2940100.