

TRABAJO FIN DE GRADO



UCAM

UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE MURCIA

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y DE LA EMPRESA

Departamento de Ciencias Sociales, Jurídicas y de la Empresa
Grado en Administración y Dirección de Empresas

Relaciones comerciales entre China y Estados Unidos

Autora: María Josefa Muñoz Martínez

Directora: Dra. D^a María Dolores García Pérez

Murcia, 15 de junio de 2021

TRABAJO FIN DE GRADO



UCAM

UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE MURCIA

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y DE LA EMPRESA

Departamento de Ciencias Sociales, Jurídicas y de la Empresa
Grado en Administración y Dirección de Empresas

Relaciones comerciales entre China y Estados Unidos

Autora: María Josefa Muñoz Martínez

Directora: Dra. D^a María Dolores García Pérez

Murcia, 15 de junio de 2021

Índice

Abreviaturas	5
Resumen.....	6
Abstract.....	7
1. Introducción.....	9
2. Marco histórico.....	11
2.1. Los Inicios del comercio entre EE. UU. y China.....	11
2.2. China en la Segunda Guerra Mundial y Guerra Fría.....	13
2.3. Los pilares de la China actual.....	14
2.4. Historia reciente, de Bush a Trump.....	15
3. Marco teórico. Comercio sino-estadounidense.....	19
3.1. Teoría del comercio internacional.....	19
3.2. EE. UU. y RPC.....	21
4. La Guerra Comercial entre EE. UU. y RPC.....	31
4.1. Las principales causas del conflicto.....	31
4.2. Evolución histórica del conflicto.....	34
4.3. Consecuencias de la guerra comercial.....	37
4.4. Una tregua en el conflicto.....	40
4.5. Un conflicto más allá de lo comercial.....	42
5. Conclusiones.....	43
6. Bibliografía.....	45
7. Anexos.....	47

Abreviaturas

BM: Banco Mundial.

CIA: Central Intelligence Agency, Agencia Central de Inteligencia.

DPI: Derechos de Propiedad Intelectual.

EE. UU: Estados Unidos de América.

FMI: Fondo Monetario Internacional.

GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

IDE: Inversión Directa Extranjera.

KMT: Chung-kuo Kuo-min-tang, Partido Nacionalista Chino.

OMC: Organización Mundial del Comercio.

ONU: Organización de las Naciones Unidas.

OSD: Órgano de Solución de Diferencias.

PIB PPA: Producto Interior Bruto Paridad Poder Adquisitivo.

PIB: Producto Interior Bruto.

RC: República de China.

RPC: República Popular China.

SARS- Covid19: Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus.
Síndrome severo respiratorio Coronavirus.

TPP: Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica.

UE: Unión Europea.

UNCTAD: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y
Desarrollo.

URSS: Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

USLO: Oficina de enlace estadounidense.

Resumen

En el siguiente trabajo se aborda la trascendencia de las relaciones comerciales entre el gigante asiático, la República Popular de China (RPC), y su homólogo occidental, Estados Unidos (EE. UU.), siendo estas las dos superpotencias económicas del planeta actualmente.

Veremos cómo el vínculo entre ambas potencias es polifacético y altamente complejo, ya que no son ni aliados, ni enemigos. Esta se aborda desde una perspectiva diacrónica, viendo la evolución entre ambas potencias desde el siglo XIX.

Otro punto a tratar es la evolución del comercio entre ambas naciones, así como los factores más importantes que han afectado a la evolución social y económica de las dos potencias.

Finalmente, se abordará la denominada *Guerra Comercial (China-United States Trade War)*, así como la crisis del SARS-CoV-2 (COVID-19), siendo estos capítulos de los más recientes en su historia.

Abstract

The following paper deal with the significance of trade relationships between the Asian giant, the Popular Republic of China (PRC) and its western counterpart, the United States (USA), both being the two economic superpowers on the planet today.

Many analysts describe the relationship between the two powers as quite highly complex, neither allies nor enemies. This relationship has also been strongly marked by the politicians on duty, as will be analyzed later in the document.

The rivalry and competition between the two have kept the rest of the nations of the planet on tenterhooks from the very beginning, seeing this rivalry as the struggle of two diametrically opposed socioeconomic models. However, both nations have tried throughout their history to maintain cordial relations both commercially and diplomatically, seeing themselves on several occasions at a crossroads.

The so-called "trade war" (China-United States trade war) will also be addressed, as well as the SARS-CoV-2 (COVID-19) crisis, these chapters being the most recent in its history.

It is concluded that the claims of both do not have to be incompatible in the future and that both powers can develop a complementary development policy, to the benefit of the international community.

1. Introducción

Las relaciones entre Estados Unidos (EE. UU. en adelante) y La República Popular China (RPC en adelante) son esenciales para definir el contexto sociopolítico actual en el planeta. Ambas naciones han alcanzado un nivel de supremacía sin precedentes en la historia, y se marcan celosamente la una a la otra. Especialmente EE. UU. que, viene sondeando a la superpotencia asiática debido al enorme crecimiento que ha ido experimentando en las últimas décadas. Hoy es la primera potencia manufacturera¹ y la segunda en PIB. La importancia de la irrupción asiática² ha sido de tal magnitud que ha configurado un nuevo escenario económico mundial. Esto último tampoco sería de extrañar, si tenemos en cuenta que RPC concentra una población actual de más de 1.400 millones de habitantes³, tal es así que tan solo las tres provincias más pobladas -Shandong, Guangdong, y Henan-, tienen más habitantes que EE. UU.

El ascenso chino marca el final de una era, la cual ha estado liderada por países occidentales (principalmente EE. UU., Canadá, Alemania, Francia, Japón), y el principio de otro periodo socioeconómico global donde no solo han cambiado las reglas del juego, sino que el tablero también ha sido modificado drásticamente.

¹ De hecho, China es el primer fabricante por delante de países como Alemania y Japón y es el primero en consumo de energía eléctrica.

² Tal es así que el semanario británico *The Economist* tiene una sección dedicada al completo a este país, en 1942 también incluyó a EE. UU., "China and the paradox prosperity" *The Economist* 28 de enero de 2012.

³ Población a finales de 2019.

2. Marco histórico

2.1. LOS INICIOS DEL COMERCIO ENTRE EE. UU. Y CHINA

El comercio entre EE. UU. y China es anterior a lo que, de manera actual, se podría pensar. Ya al principio del siglo XIX, comenzaron las primeras transacciones comerciales entre los que serían, años después, las dos superpotencias mundiales. Las principales exportaciones de EE. UU. a China eran especias, plantas usadas muy frecuentemente en Asia como el ginseng, otros bienes considerados de primera necesidad como pieles de animales, y derivados de la captura de ballenas. En el otro sentido, los chinos estaban exportando a tierras americanas productos típicamente mandarines como podría ser la porcelana y la seda⁴, además de otros enseres, como los muebles. Hasta aquel momento EE. UU. tenía prácticamente todos los privilegios del comercio con China, pero, con la firma del tratado de Nankín⁵, estos desaparecieron, y la relación comercial entre EE. UU. y China se vio amenazada. Sin embargo, gracias a la intervención del presidente Jhon Tylel en el tratado de Wangxia, en 1844, se logró poner el comercio estadounidense a la par teniendo, de este modo, los mismos privilegios que se le habían concedido a otras naciones. Cabe destacar el movimiento migratorio que hubo a raíz de esto; una gran cantidad de ciudadanos chinos se trasladaron a la parte de California, que por aquel entonces estaba poco poblada y llena de oportunidades para el negocio. Una de las causas de movimiento de población a esa zona de EE. UU. era la búsqueda de oro y de otros minerales de gran valor. Aun así, los ciudadanos de origen chino sufrían xenofobia por parte de la población nativa. El gobierno de la dinastía Quing firmó el tratado de Burlingame para asegurar el trato justo con los inmigrantes.

⁴ De hecho, estas mercancías eran inmensamente apreciadas en los primitivos EE. UU., pensemos que eran artículos de lujo, por los que las familias adineradas pagaban grandes sumas de dinero.

⁵ El tratado de Nankín se firmó después la conocida como "Guerra del Opio" en 1842. En este tratado se estipulaba que China debía de abrir su comercio al extranjero.

Al mismo tiempo, grandes inversores estadounidenses intentaron espolear el desarrollo industrial en China. Entre ellos se encontraban el banquero J.P. Morgan y el magnate del acero Andrew Carnegie. Ambos fundaron una empresa enfocada a este efecto. La administración también participó para crear líneas de ferrocarril en el país asiático para mover mercancía, pero lamentablemente el proyecto se acabó abandonando.

La enorme afluencia de extranjeros en el país asiático levantó las sospechas del pueblo, ya que muchos chinos pensaban que tanto estadounidenses como otros ciudadanos europeos estaban allí con el propósito de explotar los recursos de China. Esto llevó a unos insurgentes a la sublevación, atacando a los occidentales que allí se encontraban trabajando en proyectos civiles. También se vieron bajo esta amenaza diplomáticos que residían en Pekín. Esta rebelión fue conocida como *El Levantamiento de los Bóxers*, apoyado por la emperatriz Cixi⁶, quien declaró abiertamente la guerra contra los poderes occidentales. La coalición conocida como *Alianza de las Ocho Naciones* mandó efectivos para intentar repeler los ataques de los sublevados y rescatar a los ciudadanos occidentales que se encontraban allí presentes. Este fue el principio del fin para la dinastía Qing y el paso a una república moderna China.

El declive de la dinastía Qing era ya más que evidente, produciéndose levantamientos en la ciudad de Wuchan que fueron seguidos en otras ciudades más. Estos sucesos son conocidos como la *Revolución de Xinhai*⁷. La nueva nación se conocerá como la República de China (RC en adelante), cuyo gobierno fue reconocido por EE. UU. como el gobierno legítimo de la nueva república.

⁶ La emperatriz fue viuda del emperador Xianfeng, era una mujer de gran ambición. Fue una figura muy controvertida y reaccionaria, también coincidió con el declive de la dinastía Quing

⁷ La revolución de Xinhai toma su nombre del año del calendario chino, significándose “cerdo de metal”. Este hecho marca el final de la era imperial en China.

2.2. CHINA EN LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL Y GUERRA FRÍA

Durante este periodo las relaciones entre ambos podrían considerarse cordiales, teniendo en cuenta la coyuntura social del momento y que las naciones más importantes del planeta estaban librando una guerra. De hecho, EE. UU. proveía de cantidades masivas de alimentos, armas y demás pertrechos al gobierno chino. Este se encontraba en guerra, no solo en el contexto de la Segunda Guerra Mundial, incluso antes, en lo que se podría considerar el prólogo del conflicto mundial en el continente asiático, la Guerra Sino-Japonesa de 1937⁸.

Es interesante destacar el detalle del vínculo de los dos países en aquel momento decisivo porque, incluso siendo las relaciones relativamente buenas (se podrían considerar aliados en el conflicto global, de hecho, lo eran), el gobierno de Chiang Kai-shek era bastante reacio a los estadounidenses, ya que este tenía una influencia leninista (él mismo organizó el KMT como partido político). Chiang estuvo manipulando durante la guerra tanto a los estadounidenses como a los soviéticos.

Al término de la Segunda Guerra Mundial, las tensiones entre RC y el Partido Comunista de China iban en aumento. Tal era así que esta rivalidad desembocó en una guerra civil. El ejército Popular de Liberación expulsó de la China continental a los nacionalistas en 1949. Chiang se vio obligado a trasladarse a Taiwán, bajo el consejo de los EE. UU.

La administración estadounidense intentó, sin éxito, la tregua entre ambos bandos. Mao Zedong⁹ estableció la República Popular de China (RPC), tras haber sido establecida la anterior República de China (RC) en Taiwán.

Durante La Guerra Fría las relaciones entre EE. UU. y la RC fueron bastante cambiantes. En principio se le sirvió apoyo a la RC que estaba establecida en Taiwán

⁸ La Guerra Sino-Japonesa 1937-1944, se libra en el contexto de la Segunda Guerra Mundial. El país nipón controlaba la provincia de Manchuria y usando esta como base se disponía a invadir el resto de China. Tanto la URSS como los EE. UU. apoyaron económica y militarmente a China para prevenir la supremacía japonesa en la China continental

⁹ Mao Zedong, también conocido como Mao Tse-Tung, fue el primer presidente de PRC y también del partido comunista chino.

(varios portaaviones estaban en el estrecho de Formosa para evitar la invasión de las tropas populares chinas). La RPC seguía sin ser reconocida por EE. UU.

A pesar de las aparentes buenas relaciones con la RC, el presidente Chiang Kai-Shek tenía las sospechas de que la Agencia Central de Inteligencia estadounidense (CIA) estaba tratando de organizar un golpe de estado para suplantarle y, de esa manera, poder controlar la política del país.

Las idas y venidas en el estado de la relación entre EE. UU. y RC vuelven a cambiar a causa de los conflictos armados que se sucedieron en 1950 en Corea. Cuando los coreanos del norte invadieron el sur, estos recibieron apoyo de las potencias comunistas (URSS y RPC), siendo estas acciones canceladas por el consejo de seguridad de las Naciones Unidas. Las fuerzas de la ONU, con EE. UU. a la cabeza, empujaron a los comunistas fuera del territorio de Corea del Sur¹⁰. La guerra de Vietnam tuvo un efecto similar al de la guerra anterior.

2.3. LOS pilares DE LA CHINA ACTUAL

A pesar de que EE. UU. seguía sin reconocer a RPC como nación, tuvieron varias reuniones de embajadores, y fue al final de los 60 cuando el presidente Johnson calmó la tensión de la guerra de Vietnam para que el gobierno comunista chino no viera al estadounidense como una amenaza expansionista colonizadora del continente asiático.

El presidente Nixon también prosiguió con el acercamiento a la potencia asiática, a pesar del notable hecho de su anticomunismo, entrando en una era de negociación. Gran parte del éxito del acercamiento entre ambos países recayó sobre el Consejero de Seguridad Nacional Henry Kissinger, quien organizó una serie de reuniones secretas en 1972, que desembocaron en lo que pasaría a llamarse *El comunicado de Sangha*¹¹. Este comunicado se considera la piedra angular de las

¹⁰ El 27 julio de 1953 se firma el tratado de Armisticio de Corea. El país coreano queda dividido por el paralelo 38.

¹¹ Este comunicado fue calificado por varios periodistas como "el comunicado que cambió el mundo".

relaciones entre los dos países, así como el padre de los comunicados que vendrían a continuación para afianzar las relaciones comerciales entre EE. UU. y RPC (aunque cabe decir que en trasfondo de este asunto se encontraba la intención del acercamiento político)¹².

Se creó la oficina de enlace con EE. UU. (USLO) para ya constituir relaciones diplomáticas formales.

Con el presidente Jimmy Carter se establece el reconocimiento de la RPC en enero de 1978, y se crean convenios de cooperación e investigación en varios ámbitos científico-tecnológico con el gobierno de Deng Xiaoping. Este es el año del despertar del gigante asiático, ya que gracias a las nuevas reformas que impulsó el gobierno chino, hizo posible la generación de riqueza (así como el comienzo de unas nuevas relaciones bilaterales con su homólogo occidental, EE. UU.) que se creará a partir de ese momento. De hecho, tal es la importancia de este momento histórico que a Deng Xiaoping se le apodó el arquitecto de la reforma general y de la apertura de China al comercio exterior.

2.4. HISTORIA RECIENTE, DE BUSH A TRUMP

Con lo ocurrido en Tian'anmen en 1989, los estados occidentales y también EE. UU. condenan la actuación del gobierno chino, así como la suspensión de acuerdos de alto nivel. Tanto los intereses inversionistas, como los préstamos del Fondo Monetario Internacional (FMI) se redujeron de manera drástica.

Las relaciones siguieron tensas durante los 90 debido, principalmente, a movimientos militares que se dieron por parte de las dos potencias. Entre uno de ellos están las maniobras militares que RPC llevó a cabo en el estrecho de Taiwan, que no fueron del agrado de la RC ni de EE. UU. El asunto de "Formosa" ha sido, y

¹²CITA DE HENRY KISSINGER «Nuestro interés en comerciar con China no es en sí comercial. Este es establecer una relación que es necesaria para las relaciones políticas que ambos tenemos». (Henry Kissinger y Mao Zedong; Memorandum de una conversación, 17-18 de febrero, 1973)

es actualmente, un asunto bastante espinoso en las relaciones bilaterales entre los dos países.

Durante la era Bush surge la amenaza terrorista de Oriente Medio, típicamente radicales Talibanes de Afganistán que atentaron contra la ciudadanía y los intereses estadounidenses. Los acontecimientos que ocurrieron el 11 de septiembre de 2001 marcaron las relaciones entre RPC y EE. UU. Por un lado, se alejó de la creencia de la amenaza asiática y se centró en perseguir a Oriente Medio, por el otro, RPC contribuyó a la persecución de los terroristas y aunaron fuerzas con los americanos. La colaboración entre ambos condujo a que trabajaran juntos en temas delicados como la proliferación y el control del armamento nuclear en regiones asiáticas, como en Corea del Norte.

En el periodo de la Administración Obama se mantuvo un dialogo económico y estratégico entre las dos naciones, principalmente con el motivo de abordar el problema de la crisis económica mundial, así como el grave asunto del cambio climático. También se trabajó en otro importante punto, el control y proliferación de las armas nucleares. Durante este periodo se desató la tensión entre ambas por el *eterno motivo*, Taiwán. Una proposición de venta de armamento a la RC hizo que RPC amenazara con imponer sanciones a su socio occidental.

El enfoque en la legislatura de Donald Trump es bastante agresivo, aplicando un fuerte proteccionismo a la industria norteamericana y una subida de impuestos arancelarios a los productos chinos (su famoso "*America First*"), no dudando en acusar a RPC de manipular su divisa para favorecer a sus propias empresas.

La retirada del Tratado Transpacífico que, más allá de sus consecuencias en términos económicos y de competitividad para EE. UU., dejó un espacio de actuación mucho mayor a RPC¹³. Así que, con la administración de Trump, se deja definitivamente atrás la balsa de aceite que transcurría en los años noventa y se

¹³ Marston, H., «Forecasting U.S.-Asia Relations under Trump», *Order from Chaos*, Brookings Institution, 10 de abril de 2017, <http://www.brookings.edu>.

adentra en un espacio de mayor inquietud para las relaciones sino-estadounidenses (Weisbrode, 2011). La llamada guerra comercial se tratará en un capítulo posterior con más detalle.

3. Marco teórico del comercio internacional. Comercio sino-estadounidense

3.1. TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

El comercio internacional es toda actividad económica que hace referencia al intercambio de bienes y servicios entre dos regiones geográficas distantes (se entiende que de diferentes países).

Este tipo de comercio implica comprar y vender con diferentes divisas, viéndose este aumentado gracias a la liberación comercial y a la eliminación de barreras arancelarias. No siempre se eliminan por completo los aranceles, según el grado de proteccionismo de cada nación.

Teorías tradicionales

Modelo de la ventaja absoluta

La ventaja absoluta es la capacidad que tiene un país de producir un bien o un servicio con menos factores de producción que otro, ya sean estos factores tecnología, factor humano o demás recursos. Adam Smith pensaba que los países tienden a especializarse en lo que fabrican a menor coste por el menor gasto de recursos que supone su fabricación. Este modelo es un tanto simplista ya que existen casos en los que no se puede aplicar.

Modelo de la ventaja comparativa

El modelo de la ventaja comparativa de David Ricardo es similar al anterior, pero, en vez de tener en cuenta los costes absolutos, tiene en cuenta los costes relativos. Cada país se especializará en aquello que tenga una ventaja comparativa mayor. La ventaja procederá del coste de oportunidad al que se enfrente cada bien, es decir, si se opta por la fabricación del bien A, se tienen que limitar los recursos a otro bien. En consecuencia, hay países importadores y exportadores funcionando bajo la idea de "Eficiencia". Este esquema es un tanto simple, pero se convirtió

rápidamente en uno de los pilares fundamentales en el estudio del comercio internacional.

Modelo Heckscher-Ohlin

Este es un modelo matemático que parte del anterior, de la ventaja comparativa de David Ricardo, pero teniendo en cuenta todos los factores de producción.

La conclusión del mismo es que cada país debe de usar los factores de producción comparativamente más baratos y abundantes. Pero esto deja en gran desventaja a los países con menos recursos, y son estos los que producen bienes de menor valor.

Se puede ilustrar esto con un ejemplo: Si EE. UU. tiene más capital, podrá fabricar bienes más caros, como equipos tecnológicos avanzados, que podrán ser vendidos a China. Por otro lado, RPC teniendo relativamente menos capital tecnológico, fabricará bienes más baratos.

De esta manera se ilustra cómo países que son típicamente agrícolas o con baja tecnología no pueden enriquecerse con el comercio internacional al nivel que si lo pueden hacer otros países más avanzados. (Deardoff, 2018)

Teorías modernas

Hasta ahora las teorías y modelos reducían el comercio internacional a la diferencia entre los países.

Teoría de Paul Krugman

La teoría de Krugman parte del concepto de las “economías de escala” mediante el cual, a mayores cantidades de producción, menores costes, que a su vez incrementa la oferta de productos, beneficiando a los consumidores. La integración de los citados planteamientos concluyó en la formulación de la especialización y la producción a gran escala con bajos costos y oferta diversificada, denominándose la teoría de la “nueva geografía” económica (Krugman, 2006).

3.2. EE. UU. Y RPC

Economía y crecimiento

No cabe duda de que hablamos de las dos economías más poderosas actualmente, EE. UU. tiene un PIB de 21.344.667 millones de dólares estadounidenses y RPC de 14.216.503 millones de dólares estadounidenses¹⁴.

La economía estadounidense sigue en lo más alto de la lista, y es indudable que se trata de un país con un desarrollo científico y tecnológico sin parangón. Por otro lado, tenemos a RPC que crece a una velocidad increíble y es una continua amenaza para la hegemonía “yanqui”. Las previsiones apuntan que, a pesar de los headwings la economía china crecerá a tasas mucho mayores que la estadounidense. Tal supuesto de que la tasa de crecimiento china se mantenga constante, al 5%, (siendo incluso inferior al de los últimos años), y la americana se sitúe al 2%, el PIB chino superará al estadounidense en el año 2036¹⁵ (*ver gráfica 1*).

No obstante, no podemos solamente considerar este dato como absoluto, en realidad, si comparamos el PIB per cápita, podremos observar que el estadounidense sigue estando por encima y, aunque la diferencia también está tendiendo a reducirse, este indicador marca claramente que de momento el ciudadano estadounidense tiene un nivel de vida y un poder adquisitivo absoluto superior al ciudadano chino.

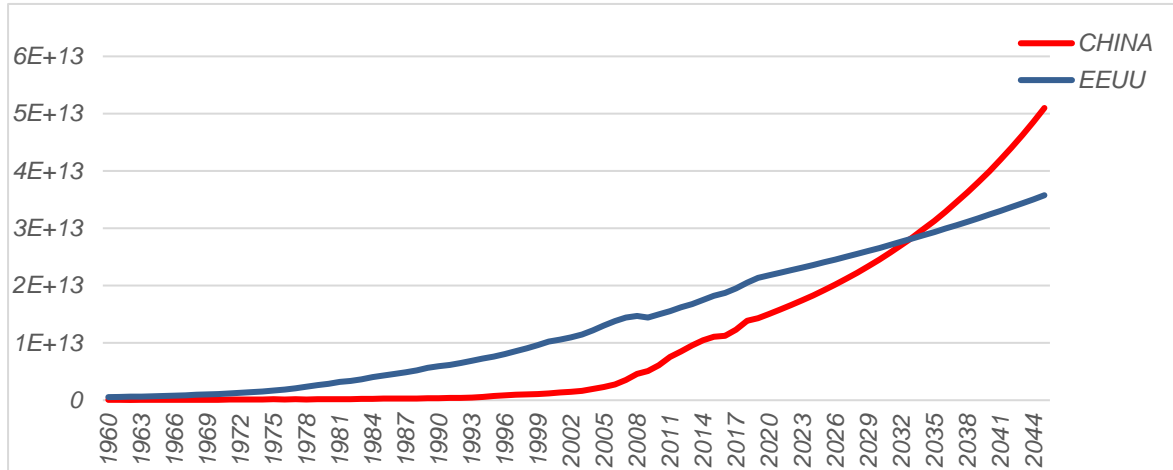
Un factor que influye en que el PIB chino sea mayor al estadounidense, pero el PIB per cápita no lo sea (*ver gráfica 2*), es la gran diferencia de población que hay

¹⁴ Datos según el Fondo Monetario Internacional (FMI) con fecha de 2019

¹⁵ Datos **obtenidos** del Banco Mundial (BM)

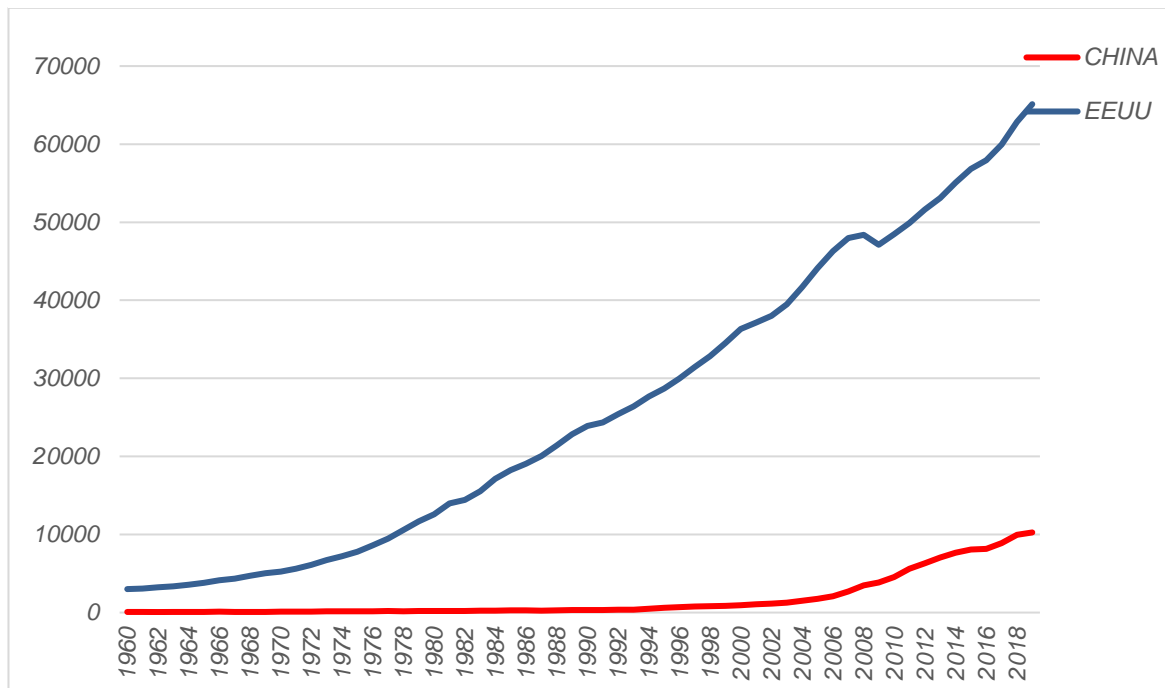
entre los dos países, aunque parece que el crecimiento poblacional en China está decelerando.

Gráfica 1. PIB comparativo



Elaboración propia. Fuente: Banco Mundial

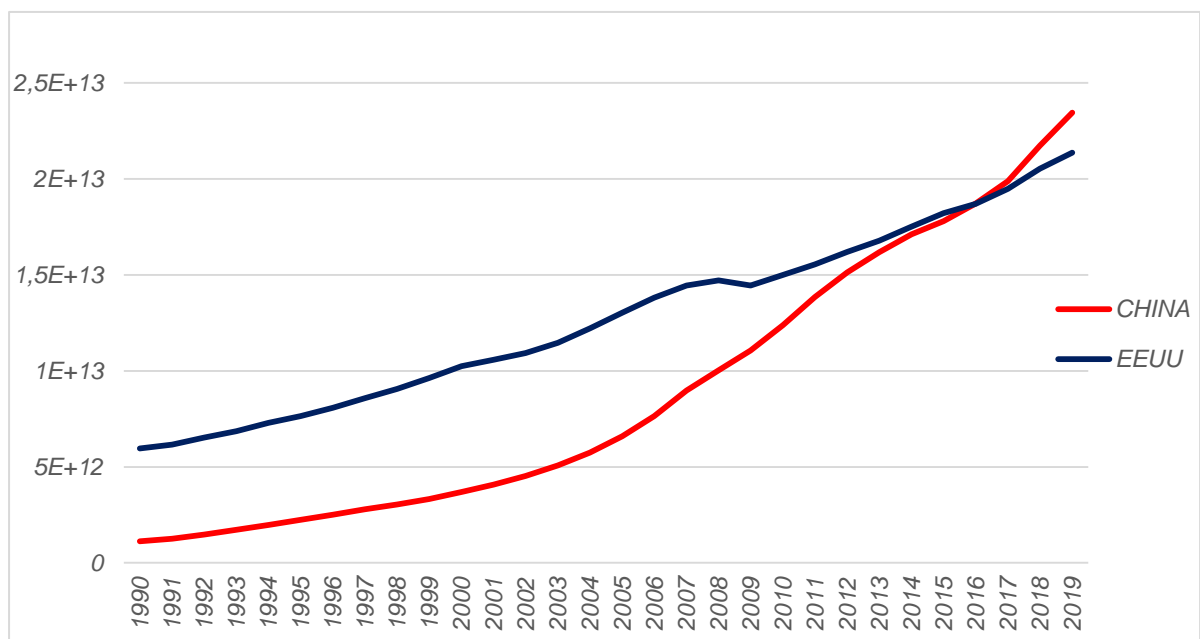
Gráfica 2. Evolución del PIB per cápita



Elaboración propia. Fuente: Banco Mundial

En efecto, estamos comparando dos sociedades, dos culturas diferentes en el sentido socioeconómico. Es curioso como las dos potencias económicas tienen indicadores como el PIB per cápita tan distante. Como ya se ha explicado anteriormente, se puede interpretar este indicador como un enorme salto de calidad de vida entre las dos sociedades, no obstante, si volvemos a comparar las dos con el indicador PIB PPA¹⁶, obtenemos el resultado opuesto. China supera ampliamente a EE. UU. en PIB en términos de paridad de poder adquisitivo (ver Gráfica 3 PIB PPA).

Gráfica 3. Evolución del PIB PPA



Elaboración propia. Fuente: Banco Mundial

¹⁶ Suele decirse que el PIB PPA da una imagen más real y fiel de lo que es la situación de un país, ya que muestra la capacidad de compra con la que cuentan los ciudadanos del mismo y no se basa simplemente en los ingresos nominales de las personas como hace el nominal. Sin embargo, es frecuente que exista desconfianza de las cuentas elaboradas por cada país, ya que en ocasiones estos no muestran fielmente su realidad o no cuentan con mecanismos de transparencia económica. A menudo es posible que dependiendo de un PIB u otro se den como resultados diferentes situaciones, en las que un país esté por encima del otro en términos de uno y por debajo en términos de otro. Esta situación destaca especialmente en países poco desarrollados donde con un dólar se adquiere un gran poder adquisitivo

Las claves del crecimiento chino y el alcance a la economía estadounidense

El desarrollo económico de China en los últimos 35 años ha sido asombroso, desde que, en 1978, Deng Xiaoping abriera al exterior RPC y la puesta en marcha de política de las “cuatro modernizaciones” (Bregolat E., 2008), que se centraban en la agricultura, la tecnología, la industria y la defensa. La modernización económica de China se convirtió en su prioridad, y movilizó su ingente mano de obra (778.700 millones de personas en edad de trabajar)¹⁷ y también con la fuerte inversión del gobierno chino (también inversión extranjera) se ha conseguido llevar a cabo el objetivo final de la política reformista de Deng y poner a RPC en lo más alto del crecimiento económico y tecnológico.

Hay cuatro factores clave para el crecimiento económico chino. Como ya se dijo anteriormente, la enorme dotación de trabajo (con salarios bajos), la tasa de ahorro, las fuertes inversiones, tanto nacionales como internacionales y, por último, las exportaciones de manufacturados de diversa índole.

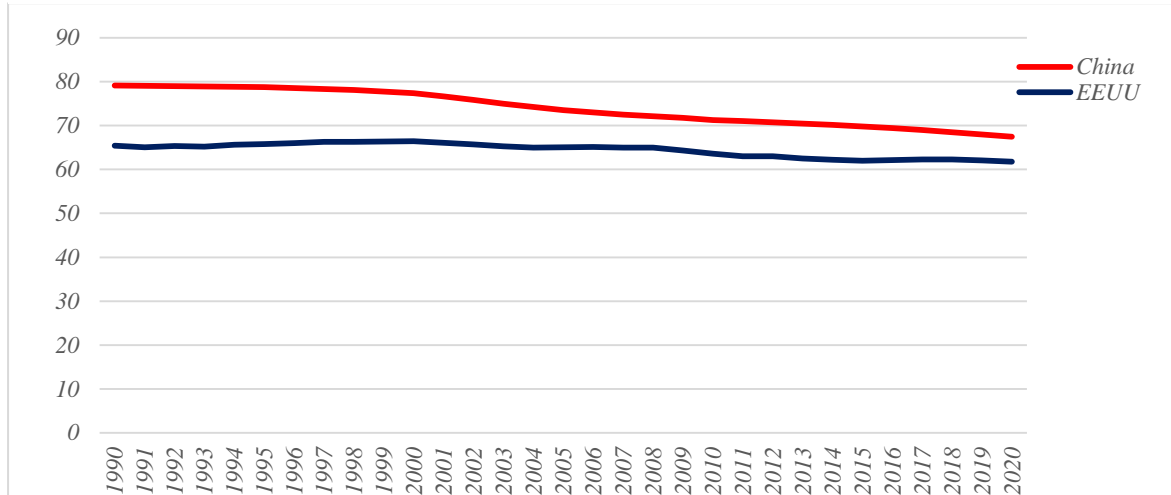
La mano de obra.

Está claro que la *fuerza laboral* de China es muy potente en varios sentidos. Los sueldos son bajos, en gran parte debido a la gran cantidad de trabajadores de zonas rurales que se desplazan a los centros industriales por salarios bajos. Es cierto que los niveles salariales son muy dispares en RPC, existiendo zonas muy diferenciadas en este aspecto. Otro aspecto que hace diferente al empleado chino es el sentimiento de pertenencia a un grupo, son muy poco individualistas, en comparación con el estadounidense, que es individualista. Además, el trabajador asiático es tremendamente productivo. En resumen, tenemos una mano de obra barata, abundante, efectiva y productiva (*trabajar como un chino*). Aunque, a lo que

¹⁷ Población Total Activa en 2020 según el Banco Mundial (BM)

abundante se refiere, es cierto que la población activa china está retrocediendo (ver *gráfica 4*).

Gráfica 4. Tasa de población activa %



Elaboración propia. Fuente: Banco Mundial

El consumo y la inversión

El consumo se ha incrementado notablemente, RPC está pasando de ser un país productor a un país consumidor, por lo que va subiendo la venta de bienes como coches.

Se da la contradicción de que, al mismo tiempo, la sociedad china se está convirtiendo en consumista, pero también tiene la mayor tasa de ahorro del planeta. Tiene cierto sentido, ya que no existe un sistema de seguridad social semejante a los occidentales y el ciudadano se vuelve temeroso y previsor.

La inversión extranjera

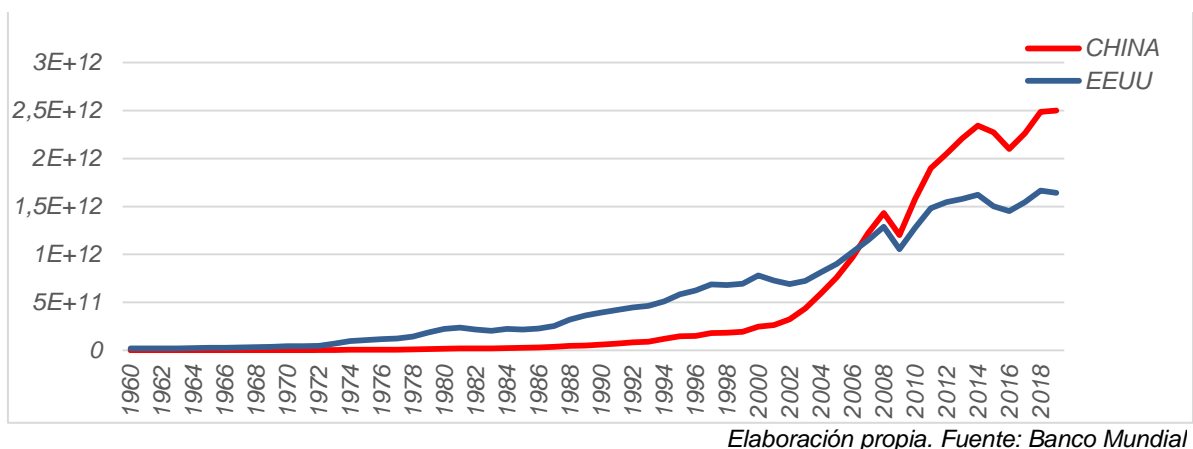
La tasa de inversión alcanza valores altísimos que se acercan al 50%, esto es debido al superávit comercial y al capital extranjero. La inversión directa extranjera (IDE) ronda 155.000 millones de dólares americanos (según BM, 2020), no obstante, en los últimos 4 años ha bajado considerablemente si la comparamos con el periodo de 2010 a 2014. A principios del siglo XXI, la inversión extranjera buscaba

básicamente la mano de obra barata, aunque como se dijo ya, esa tendencia está cambiando con la metamorfosis de China, que está pasando de ser un país productor a convertirse en un país consumidor.

Para el gigante asiático la llegada de capital extranjero siempre fue atractiva, no exclusivamente en el sentido pecuniario, también en forma de conocimiento. Las multinacionales occidentales no solo llevaron capital monetario, desplegaron del mismo modo los conocimientos adquiridos durante varias décadas de esta manera, China aprende sobre la marcha, *learning by doing* (Claudio Quiroga, 2008).

En cuanto a las exportaciones, este es quizás el punto fuerte de la economía mandarina, desde 2004 China exporta más de la mitad que EE. UU., el doble que América del sur y también más que Japón y países punteros de la UE. El crecimiento en la década de los 2000 rondaba el 18% -20% (según FMI, 2009), mientras la media mundial se situaba sobre el 5,5%.

Gráfica 5. Exportaciones en \$US

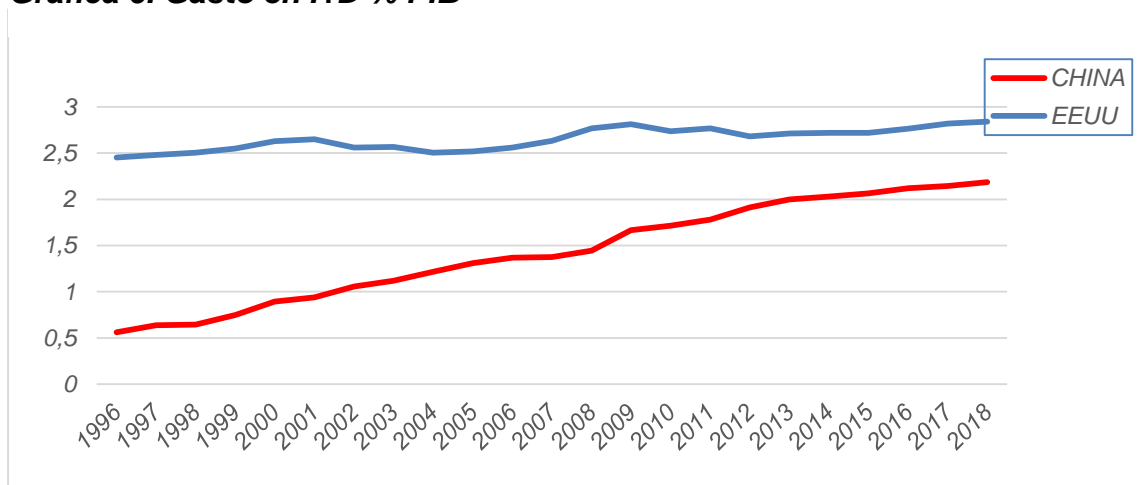


Como podemos observar en el gráfico 5, las exportaciones aumentan a partir del 2000 de manera vertiginosa, superando en 2007 a EE. UU. Se puede apreciar la desaceleración en ambos países durante la crisis económica del 2008, así como una caída menos pronunciada a principios de 2016.

La innovación china

RPC se ha convertido en el taller del mundo, y aprende sobre la marcha el proceso de manufacturado. Es cierto que, si observamos a nuestro alrededor, es fácil encontrar productos que han sido fabricados en china, aunque muchos no han sido diseñados allí. Podemos contar entre esos productos, textiles, juguetes, electrodomésticos y demás aplicaciones electrónicas (este último es el sector donde más se ha avanzado en productos exportables). Para muchos la industria china se ha dedicado a fabricar los diseños de otros (aquí podemos incluir la multitud de falsificaciones chinas que hay de productos occidentales), no obstante, la innovación en el país asiático no ha hecho otra cosa sino crecer.

Gráfica 6. Gasto en I+D % PIB



Elaboración propia. Fuente: Banco Mundial

El gasto en investigación se ha incrementado radicalmente (*ver gráfica 6*), debido a un superávit comercial alto. Como indicador, no solo es importante el gasto en I+D, sino que también es importante la traducción de esta investigación en número de patentes (una manera de medir cómo de eficiente es el gasto en investigación). RPC ha logrado superar a EE. UU. en un 90%, esto ha sido gracias al incremento de partidas presupuestarias enfocadas a I+D. Aun siendo el número de patentes elevado, puede ser engañoso en el aspecto de que muchas patentes se enfocan a la electrónica y son de dudosa calidad.

Como podemos observar en el gráfico 6, vemos que EE. UU. aún sigue por delante en investigación, pero con RPC ganándole terreno.

Interdependencia económica (o competencia)

Existe una fuerte interdependencia económica entre las dos potencias. A partir de la entrada de RPC en la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001, el compromiso mayor adquirido por los chinos fue la reducción de la tarifa arancelaria, en 1997, que se aplicaba un 25% y se redujo hasta un 8%.

Los primeros movimientos fueron hechos por las poderosas multinacionales americanas, entre ellas Hewlett Packard, General Motors, Microsoft, Applied Materials, etc.

Desde el principio de las relaciones bilaterales, la secretaría de comercio norteamericana detectó que China estaba en un superávit comercial mientras que EE. UU. tenía déficit. Muchos productos americanos seguían tributando con aranceles más altos de los acordados. RPC se defendió manifestando que era por motivos de seguridad alimentaria¹⁸, pero EE. UU. los acusó de proteccionismo y de variar deliberadamente el valor del yuan.

Así se puede ver que las relaciones bilaterales entre ambos países están afectando al déficit comercial de EE.UU.

Las principales exportaciones de EE. UU. a RPC incluyen aviones (14.000 millones US\$), dispositivos eléctricos (13.000 millones US\$), instrumental médico y óptico (9.800 millones US\$), así como autos nuevos y usados (9.400 millones US\$). Por otro lado, EE. UU. importó de RPC una amplia gama de productos entre los que se cuentan dispositivos eléctricos (152.000 millones US\$), aparatos (117.000 millones US\$), muebles (35.000 millones US\$), juguetes y artículos deportivos (27.000 millones US\$). Además de multitud de dispositivos electrónicos.

¹⁸ The New York Times, "China is Told Again to Open Markets", 2003

Otra parte importante que ha contribuido al vínculo entre EE. UU. y RPC son los flujos de inversiones. La eliminación de las barreras habidas en los flujos de inversión ha contribuido al crecimiento de la economía china en las últimas décadas, así como el favorecimiento de las importaciones y exportaciones. Lo curioso es que mientras EE. UU. tiene y ha tenido inversiones en industria, minería y demás manufactura china (lo que se puede considerar lo esperado teniendo en cuenta las oportunidades del mercado chino), RPC no tiene una parte significativa de sus inversiones en IDE, sino que la tiene en bonos del Tesoro y en deuda, que además se compra en dólares del superávit comercial. Esto convierte a China en un gran acreedor de Estados Unidos, haciendo que EE. UU. desarrolle una gran dependencia del sistema monetario chino. (Casarini, 2009).

Por otra parte, RPC depende de las inversiones de EE. UU. también, pero el hecho de que China posea tanta deuda norteamericana es un arma poderosa, ya que si RPC decide vender la deuda podría encarecer la financiación americana, aunque esta maniobra se considera poco probable ya que puede encarecer su propia cartera al depender, también, de las inversiones americanas. Así que la supuesta arma china tampoco es tanto, sino más bien un interés de mantener reservas de dólares como principal divisa extranjera. En resumen, una venta masiva de deuda americana no sería deseable para la economía china, tratándose de su principal socio comercial (Shambaugh, 2011).

El incremento de los flujos comerciales y financieros en la mayoría de países industrializados, ha hecho que las economías del mismo estén interconectadas y que cualquier suceso en una de ellas repercuta en la de otro país. (Appleyard, 2003)

El fortalecimiento de vínculos comerciales entre dos países puede conducir sin duda a una interdependencia económica, que será diferente según los países y el nivel del comercio.

La relación sino-estadounidense se puede considerar de interdependencia, al menos durante la mayor parte del tiempo desde finales de los 70 (donde se consolidaron las relaciones bilaterales entre ambos), hasta la actualidad. Es cierto

que la última legislatura del gobierno estadounidense ha sido un tanto crítica con RPC, tal es así que durante ese periodo la relación entre ambos parecía más de competencia que de interdependencia, recibiendo el nombre *Guerra Comercial*. De hecho, estos sucesos se tratarán en el siguiente punto del documento.

En cierto modo la explicación de que RPC en la pasada década llegara a obtener un superávit comercial tan elevado, está en que gran parte de la producción era para países extranjeros, y en el hecho de no tener un mercado interno con un nivel de desarrollo equiparable a economías occidentales. No obstante, esta tendencia, como ya se mencionó anteriormente, está cambiando ya que la población china se está volviendo más consumista.

En lo que a RPC se refiere, la relación de interdependencia ha hecho que se le trate cada vez más de igual, pero siempre con EE. UU. llevando su presión sobre el gigante asiático para evitar el ascenso a potencia mundial ¹⁹ (o ya más bien para evitar que supere al país americano).

¹⁹ David Shambaugh, "Containment or Engagement of China?", The MIT Press, USA 1996. De aquí el título del capítulo principal y las idas y venidas en las relaciones sino-estadounidenses, pasando de una contención al compromiso y la última legislatura incluso hablando de guerra comercial.

4. La Guerra Comercial entre EE. UU. y RPC

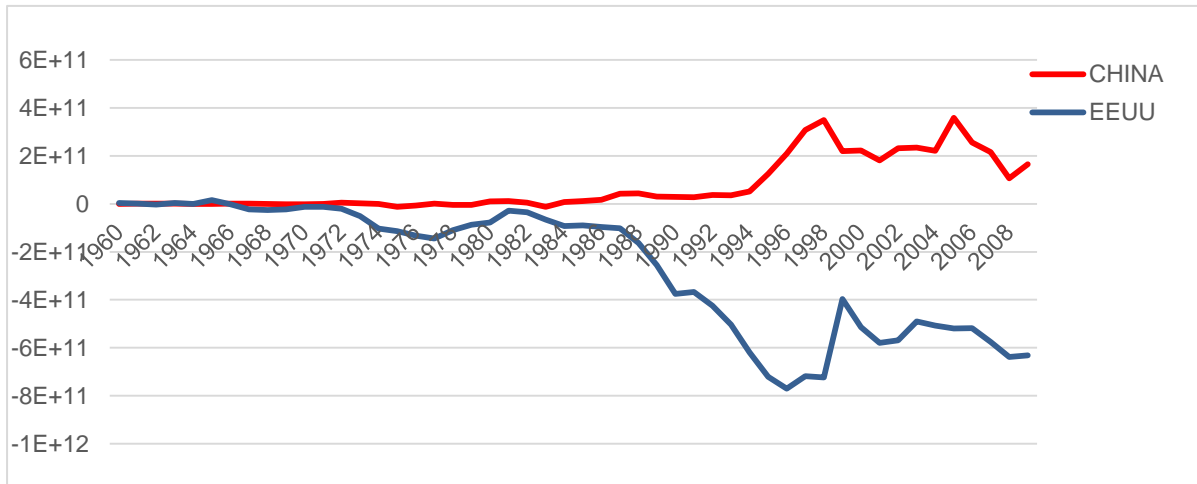
En este punto del documento se analiza el que ha sido el punto más actual de la relación sino-estadounidense, un conflicto comercial que ha mantenido en vilo al mundo entero, que ha visto la rivalidad más amarga entre las dos superpotencias económicas del planeta. Tal ha sido esta confrontación que ha sido apodada como la Guerra Comercial, algunos incluso la han tildado de la nueva Guerra Fría.

4.1. LAS PRINCIPALES CAUSAS DEL CONFLICTO

El déficit comercial

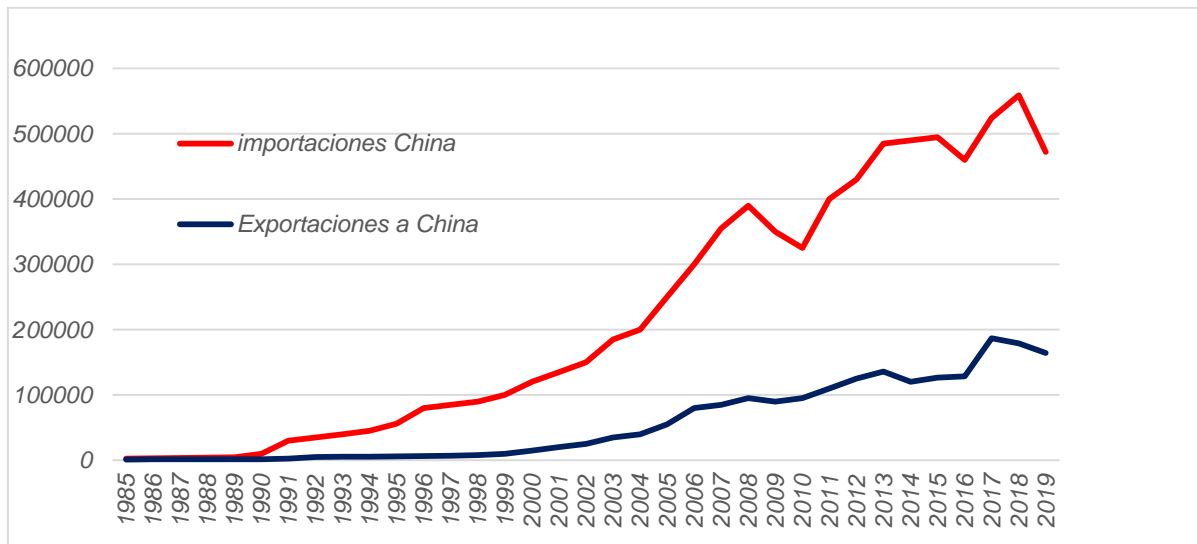
Existen diversos factores que explican el conflicto comercial sino-estadounidense. Como ya se ha visto en este documento, RPC se ha convertido en *la fábrica del mundo*, es un país manufacturero sin parangón, que incrementa sus exportaciones de productos variados, a precios muy competitivos. En otras palabras, RPC se ha convertido en un exportador de mercancía en toda regla, mientras que, por el contrario, EE. UU. importa más mercancía de lo que es capaz de sacar fuera de sus fronteras (*ver gráfica 8*). Esto da lugar al déficit comercial que se viene comentado en otros apartados de este documento. Como podemos ver en gráfico 7, el déficit comercial estadounidense es muy evidente, mientras que RPC se queda en positivo.

Gráfica 7. Balanza comercial



Elaboración propia. Fuente BM

Gráfica 8. Importaciones y Exportaciones EE. UU. y RPC (millones de \$)



Elaboración propia. Fuente Census Bureau USA.

Este es el factor que se podría considerar más influyente en el conflicto, colocando a RPC en una posición más bien desahogada, frente a una posición comprometida por la parte americana.

El deseo de progreso chino

También se mencionaba en apartados anteriores que a pesar de que RPC ha crecido mucho como industria manufacturera, es cierto también que la mayoría de productos que se fabrican allí son de una calidad inferior, o sería más correcto decir que son de menor valor añadido. Esto es así, y si se comparan ciertas industrias chinas con americanas, podremos observar que la manufactura estadounidense tiene un nivel de desarrollo tecnológico muy superior a la china.

El presidente Xi Jinping consideraba que la clave para llegar a ser una potencia de primer orden está en la tecnología que se posee: “La tecnología avanzada es la única arma necesaria para dominar el mundo en los tiempos modernos”. Haciendo uso de esta máxima, se creó en 2015 un plan estratégico que pretende convertir a PRC en una superpotencia líder en robótica, aeronáutica, farmacia, informática, semiconductores²⁰. La idea es mover la industria arriba en una escala de valor y superar a la manufactura americana, no solo en cantidad, también en calidad. Este plan estratégico recibe el nombre de *Made in China 2025* y está inspirado en la industria 4.0 alemana.

El conflicto de la propiedad intelectual es otro tema espinoso en las relaciones sino-estadounidense. Partiendo de la base de que en China la protección de la propiedad intelectual es muy laxa (por no decir nula), y que las tecnologías extranjeras son impulsoras del avance chino, se da el caso de falsificadores que no solo copian la tecnología foránea, sino que lo hacen de una manera más eficiente

La protección de la propiedad intelectual en RPC es una lucha. El país ha sufrido la presión constante de las organizaciones económicas internacionales y los casos de violación de derechos de propiedad intelectual (DPI) han seguido aumentando.

El gobierno central ha empezado a tomarse en serio estas quejas y en los últimos años ha lanzado múltiples iniciativas dirigidas a fortalecer la protección de

²⁰ «Is China ready for a memory chip fab?». 7 de febrero de 2017.

los DPI. “Como resultado de estas medidas, el conocimiento de los DPI y de su legislación en materia de protección es cada vez mayor en China”²¹.

No obstante, siguen existiendo casos graves contra la propiedad intelectual, se trata del caso del espionaje industrial. Se hablará más adelante sobre este asunto.

Una de las medidas tomadas por Donald Trump a su llegada a la Casa Blanca fue la llamada *Buy American, Hire American* (en español, *Compra y Contrata americano*, 18 abril 2017). Se trata de una de las medidas extremas del presidente Trump, una alergia a todo lo que no es estadounidense y el principio de un camino al proteccionismo.

4.2. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL CONFLICTO

Elecciones de 2016

En noviembre de 2016, se enfrentaban Hillary Clinton (partido demócrata, artífices del movimiento *pivot/rebalance* hacia Asia) y el candidato por el partido republicano y finalmente presidente electo Donald Trump. Es importante referirnos a las elecciones por tres razones (Gracia Abad, 2018):

- a) Porque la política sobre la administración saliente, como la que va a llevar a cabo la nueva entrante sobre la RPC, tiene un gran peso y presencia en las elecciones estadounidenses²².
- b) Por la ambigüedad en el discurso de la campaña de Donald Trump.
- c) Ha sido un ámbito donde se ha puesto de claro manifiesto las contradicciones de la retórica del presidente Trump, frente a las acciones realizadas más adelante tras su elección como presidente.

²¹ CaixaBank. Deployed files 2018.

²² Youfa, L., «*The Future of US-China Relations under President Trump*», *The Diplomat*, 18 de enero de 2017, <http://thediplomat.com>.

Trump usó, para diferenciarse, una retórica durísima contra China: criticaba su comportamiento lo que se llamó “*Bad China*”²³, insistía en que entraba en contradicción con los intereses estadounidenses, y prometía no tolerarlo en caso de llegar a la Casa Blanca. No obstante, su discurso estaba plagado de contradicciones, pues si por una parte, en línea con un aislacionismo anunciado en campaña, se daba a entender la voluntad de reducir el grado de implicación de EE. UU. en Asia, empezando por la retirada del Tratado Trans-Pacífico; por otra, se exhibía una clara voluntad de mantener el papel y la implicación de Estados Unidos en la región y se amenazaba con una postura inflexible respecto de las pretensiones chinas. Trump tampoco dudó en acusar a RPC de manipular su propia divisa para favorecer la competencia de sus empresas frente a la de otros lugares, entre ellos EE. UU.

Medidas de la administración Trump

Una de las primeras medidas tomadas por la nueva administración (de hecho, fue el primer día tras la posesión de Donald Trump, 23 enero de 2017) fue la firma de un memorando que ordenaba la retirada del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (inglés: Trans-Pacific Partnership, TPP).

En marzo de 2018 se anunciaron imposiciones de aranceles al acero y al aluminio (25% y 10% respectivamente). Esta medida se justificó mediante la afirmación de que el precio de los metales era exageradamente bajo, aun así, también se justificaba esta medida aludiendo al incremento de importaciones que afectaba a la industria del metal americana. Los países que se vieron afectados respondieron con la misma medida. RPC, por su parte, subió los aranceles en productos terminados de metales, como las láminas, planchas, vigas, etc. Ante esto EE. UU. impuso “restricciones a la investigación en alta tecnología por parte de RPC y el control a las exportaciones de tecnología industrial” (Wang, 2016).

En julio de 2018 se impusieron tarifas específicamente para RPC, también se acusó del conocido *robo de propiedad intelectual*, e impusieron aranceles del 25% a

²³ Phillips, T., «Donald Trump and China on dangerous collision course, say experts», *The Guardian*, 7 de febrero de 2017, <http://www.theguardian.com>.

productos chinos tecnológicos (que se suponía que estaban fabricado usando patentes estadounidenses). En este punto, RPC contraatacó con una política agresiva, *dollar for dollar*. Se impusieron aranceles a productos que se importaban de EE. UU., tales como la soja (un producto exportado en grandes cantidades), pero también de otros alimentos como el cerdo, marisco, frutos secos, etc. Además de tabaco y alcohol.

La OMC da la razón a China

En septiembre de 2019 la Organización Mundial del Comercio (OMC) sentenció que los primeros aranceles que la administración americana impuso, entre 2018 y 2019, a los productos chinos, eran ilegales. Esto supuso un duro golpe para Trump.

Washington defendía que los aranceles eran una excepción a las normas establecidas en 1994 por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, antecesor de la OMC), y que eran totalmente necesarios para evitar lo que, según ellos, era un robo de propiedad intelectual por parte de las prácticas chinas.

Por su parte, la OMC actuó debido al poco o nulo acuerdo de las negociaciones bilaterales entre Washington y Pekín.

La administración americana ha venido dando muestras de su falta de confianza en la OMC, incluso en la propia campaña electoral de Donald Trump se expresa el descontento entre ambas organizaciones e incluso la intención de abandonarla, justificando siempre un trato injusto de EE. UU., lo cual es por lo menos discutible: EE. UU. ha ganado sobre un 90% de los casos llevados al Órgano de Solución de Diferencias (OSD), por otro lado, ha perdido más de un 80% de los procedimientos presentados contra RPC .

Robert E. Lighthizer, el representante de comercio estadounidense tiene una posición que es contraria a este organismo, como ha declarado en varias ocasiones.

“Estados Unidos sigue siendo una nación independiente y nuestra política comercial se realizará aquí, no en Ginebra. No permitiremos que el Órgano de Apelación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el sistema de

solución de controversias obliguen a los Estados Unidos a una camisa de fuerza con compromisos que nunca acordamos” (Robert E. Lighthizer, 2019)

*“Creo que la OMC es un desastre, creo que la OMC le ha fallado a Estados Unidos y le ha fallado al sistema de comercio internacional, no recibe un trato justo”.
(Robert E. Lighthizer, 2019 Audiencia en el Congreso Estados Unidos)*

El deseo de Robert Lighthizer era el de reformar la política arancelaria y su tratamiento especial para China, buscando un acuerdo comercial de “fase dos”, siguiendo el de la “fase uno” (firmada a principios de 2020), para detener la batalla arancelaria y centrarse en las reglas de conducta empresariales, así como el robo cibernético.

También se clama por parte del gobierno americano una “reforma fundamental” de la OMC, y que una economía extremadamente grande como la china no se puede tratar bajo las normas actuales.

Administración Biden

Aunque poco se sabe aún del proyecto de política comercial del presidente electo Joe Biden, si es cierto que en su campaña electoral aseguró que invertiría en los trabajadores estadounidenses, y también expresó su deseo de estar alineado con las otras democracias para poder establecer las reglas del juego, en lugar de que China haga eso.

4.3. CONSECUENCIAS DE LA GUERRA COMERCIAL

Debido al tamaño de las dos economías implicadas en la comunidad internacional, las consecuencias de la guerra comercial que se ha producido entre ambas pueden ser desastrosas a nivel mundial. Como ya nos ha contado la historia, en este tipo de enfrentamientos no suele salir nadie vencedor absoluto. Siempre se terminan contabilizando pérdidas y consecuencias adversas en ambas partes, sin importar quién tomara la iniciativa o quién tenga más razón o motivo para iniciar la contienda.

Consecuencias comerciales

La guerra comercial entre los dos países ha provocado un descenso del 25% de las exportaciones chinas a EE. UU., debido a la política arancelaria estadounidense, que como se ha comentado, es altamente agresiva. Según la Naciones Unidas (ONU), se ha producido un aumento de las ventas de países como Taiwán, Méjico y la Unión Europea hacia compradores estadounidenses durante el 2019.

El informe, elaborado por la Conferencia de la ONU sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), centrado en el conflicto comercial entre RPC y EE. UU., ha arrojado unas conclusiones ciertamente preocupantes para China. Los aranceles han supuesto unas pérdidas de 35.000 millones de dólares en exportaciones a EE. UU.

Consecuencias para los consumidores

Las tensiones comerciales entre los dos países han provocado que los consumidores de EE. UU. y RPC salgan perdiendo. Según estudios realizados por Cavallo, Gopinath, Neiman y Tang (con datos de precios de la oficina del censo estadounidense, United States Census Bureau) concluyen que la inmensa mayoría de los ingresos por aranceles fueron pagados por importadores estadounidenses, siendo la variación de los precios (sin aranceles) mínima, para luego más adelante subir el precio por el valor aproximado del arancel.

Muchos de los aranceles han repercutido en el consumidor final mediante un aumento de precio mientras que en otros casos han sido absorbidos por el importador. Los efectos sobre la inflación son débiles, aunque sí podrían tener consecuencias de carácter general a través del incremento de precios entre competidores estadounidenses.

La consecuencia para los productores ha sido más variada. Ciertos productores, tanto chinos como estadounidenses, que compiten en mercados internos afectados por los aranceles, así como los competidores exportadores de

terceros países, tienen posibilidades de salir ganando. Por otro lado, los productores estadounidenses y chinos de bienes afectados por los aranceles, así como los productores que utilizan dichos productos como insumos intermedios, pueden salir perdiendo.

La confrontación entre las dos superpotencias no solo afecta a productores y consumidores de EE. UU. y RPC, también está afectando a la economía mundial. El aumento de los aranceles está provocando una “retracción significativa” de la actividad en EE. UU., RPC y también en la zona euro. Esto dará lugar a una reducción del PIB mundial del 0,25% en términos acumulados entre 2019 y 2021, (Banco de España).

Este recorte será el efecto de caídas de PIB del 0,26% en Estados Unidos y del 0,38% en China. Mientras que en el caso de la zona euro, “su elevado grado de apertura comercial, que la hace más vulnerable a la caída de la actividad mundial”, la contracción de su PIB será del 0,2% en el periodo citado. (Banco de España, 2020).

Los expertos han llegado a estas conclusiones mediante un ejercicio de simulación macroeconómico, que analiza los efectos directos y reales sobre la actividad por los cambios en el comercio bilateral entre los dos países, y los efectos de segunda ronda globales por la reducción de la demanda mundial. El resultado de esta simulación de efectos directos son los recortes de PIB, así como una pérdida de confianza derivada de la tensión arancelaria, más allá del impacto directo del aumento de las primas de riesgo.

Productos afectados

Existe una gran cantidad de productos que se ven afectados por el conflicto entre las dos naciones. Varios de ellos son materias primas, que en la mayoría de los casos se podrían considerar como casi indispensables.

Uno de ellos es el crudo (petróleo). Las importaciones de crudo de China desde EE. UU. Se dispararon 13 veces en noviembre 2020 respecto al año anterior, al tercer nivel más alto registrado. Las importaciones de petróleo de RPC en EE. UU.

alcanzaron los 3,61 millones de toneladas (unos 878.839 barriles por día), tras el alza de 0,26 millones de toneladas en noviembre del año 2019 y frente a 1,625 millones de toneladas de octubre 2020. (Fuente; preciodelpetroleo.net).

Otra materia prima a tener muy en cuenta es el carbón, con RPC como el mayor productor y consumidor de este material. La importación de carbón desde Estados Unidos es un punto a tener en cuenta, ya que China estaba considerando un plan para la compra de más carbón estadounidense, específicamente, de Virginia Occidental. Murray Energy Corp., Arch Coal Inc., Contura Energy Inc., Blackhawk Mining LLC y Ramaco Resources Inc. podrían beneficiarse del aumento de las compras chinas del estado, (Jeremy Sussman de Clarksons Platou Securities). El director ejecutivo de Murray Energy, Bob Murray, es un abierto defensor de Trump, su administración y todo lo que ha hecho para impulsar las perspectivas del carbón en EE. UU.

Otro producto usado en el conflicto ha sido la soja, esta planta leguminosa se cultiva en EE. UU. en cantidades enormes, y PRC es su principal consumidor. Como ya se ha comentado, China amenazó con la subida de los aranceles a este producto (y otros productos agroalimentarios).

La preocupación era generalizada entre los productores estadounidenses de soja, ya que por un periodo de tiempo China optó por comprar soja a otros países, como Brasil (que, por cierto, se convirtió en el mayor productor mundial de esta mercancía).

Otra materia afectada en la guerra comercial ha sido el algodón, las exportaciones en 2018 de algodón desde EE. UU. a PRC alcanzaron cifras de 5.800 millones de dólares. En cuanto a materias energéticas, podemos destacar el etanol, el GNL y el GLP.

4.4. UNA TREGUA EN EL CONFLICTO.

En junio de 2019 se vislumbró una “tregua” entre ambas potencias, ya que los ataques continuos tampoco benefician a nadie. Durante la cumbre del G20 de 2019,

que tuvo lugar en Osaka, Japón, el presidente Chino Xi Jinping y su homólogo estadounidense, Donald Trump, acercaron posturas para volver a un tratado bilateral.

A Trump, realmente no le convenía mantener una pelea prolongada con Pekín, ya que podría afectarle en los comicios venideros (como pasó más tarde, cuando perdió las elecciones frente a Biden). Después de que en mayo los dos países elevaran sus aranceles mutuos, por 200.000 millones de dólares en el caso de EE. UU. y por 60.000 en el de RPC, el sector agrícola y los estados tradicionalmente votantes republicanos comenzaron a sentir los efectos, mostrando su descontento con las decisiones que había tomado el ejecutivo, que se vieron reflejadas en las encuestas electorales y más tarde se materializaron en la elección de un nuevo presidente. Por lo tanto, lo que llevó a Trump a acceder a una negociación con el presidente chino fue la amenaza de la pérdida de la presidencia (además de otros frentes como Siria, Corea del Norte e Irán).

Xi Jinping, no necesitaba un enfrentamiento comercial que pudiera afectar a la buena marcha de su economía o a la creación de empleo. Según indicó en una conversación con Trump, citada por la agencia oficial china Xinhua, “la cooperación es algo que interesa tanto a China como a EE. UU., mientras que la confrontación nos perjudica a los dos”.²⁴

No obstante, la mayoría de analistas acordaron que esta cumbre más que una solución al conflicto, sería básicamente una tregua, según el presidente del Consejo Empresarial China-EE. UU., Craig Allen:

“el problema es que no hay tiempo suficiente para tratar un acuerdo completo, más bien solo para tratar sobre los próximos pasos a dar sobre cómo, cuándo, dónde y por qué volver a la mesa de negociaciones”.

Finalmente, el 15 de enero de 2020, se firmó la primera fase del acuerdo comercial, que pretendía acabar con dos años de lucha arancelaria.

²⁴ El País, 2019

4.5. UN CONFLICTO MÁS ALLÁ DE LO COMERCIAL

La pandemia mundial (Coronavirus SARS-CoV-2) que se viene viviendo ya un año, también ha afectado a las relaciones entre las dos superpotencias.

El más bien poco optimismo que generó la firma de la primera fase del tratado, se ha desvanecido en medio de la pandemia. La creciente tensión política entre ambas potencias, amenaza ahora un acuerdo que desde el principio marcaba metas que la mayor parte de los analistas consideraban poco realistas.

La Fase 1 del tratado comercial entró en vigor un mes después de su firma. Para esa fecha, ya habían comenzado las medidas de confinamiento en China y, por lo tanto, la paralización parcial de la segunda economía del mundo.

A finales de ese mes se confirmaría oficialmente el primer caso de COVID-19 en EE. UU. Con la llegada del virus al país americano, el presidente Trump arremetió fuertemente contra las autoridades chinas, en este caso, no por sus prácticas comerciales, sino por el manejo que había hecho de la pandemia (cabe recordar, que la pandemia se originó en China).

Es más, Donald Trump, insistió en la posible intencionalidad de China en la propagación del COVID-19 para desestabilizar las economías de otros países. Obviamente, eran acusaciones sin pruebas, pero que calentaban de nuevo las relaciones entre los dos países.

Con el paso de los meses, el número de casos, las muertes y el desempleo aumentaron, como los ataques de Trump a China. El 24 de mayo, el ministro chino de Relaciones Exteriores, Wang Yi, acusó a Estados Unidos de estar llevando la relación entre ambos países a “una nueva guerra fría”. Cuatro días después, el Parlamento chino aprobó la ley de seguridad para Hong Kong, un golpe mortal a las protestas que comenzaron el año pasado.

5. Conclusiones

Como se ha podido ver a lo largo del documento, las relaciones sino-estadounidenses han tenido y tendrán altibajos. Todo esto ha estado marcado por la política y la burocracia, la cual ha afectado, y posiblemente, ha traído como consecuencia avances y retrocesos en las relaciones que ambos países han mantenido a lo largo de su historia comercial.

China empezó siendo un manufacturero barato, pero ha ido aumentando sus aspiraciones con el paso de los años, y ha pasado a ser un competidor a tener en cuenta.

El acierto de China ha sido indudablemente su inversión en la mejora de su tecnología. Aunque es un punto de mucha controversia, debido a la dudosa forma de conseguir dicha tecnología, lo cierto es que desde el principio los asiáticos comprendieron la importancia de ella para una escalada económica a nivel mundial.

Los años en que los productos chinos eran tildados de poco fiables y frágiles quedaron atrás, hoy solo basta con mirar a nuestro alrededor, y nos veremos rodeados de infinidad de productos que han sido manufacturados en China. Sí que es cierto que muchos han sido diseñados en Europa y América, pero esta tendencia también está cambiando, y RPC diseña ya tecnología de vanguardia. No obstante, dicha tecnología es en su mayor parte de uso doméstico. Las aspiraciones ahora son el mercado de tecnología industrial, automovilística, farmacéutica y aeroespacial, que actualmente está liderado por la industria norteamericana, alemana y japonesa.

Otro punto clave es la gestión de recursos energéticos. Como se ha visto, la necesidad de materias primas de índole energética ha crecido enormemente en el país asiático, lo que supone un problema a nivel mundial, tanto en lo económico como en lo medioambiental.

La sociedad china sigue con su cambio constante de una sociedad tradicional, agraria y austera a una más occidentalizada y consumista, con lo cual pasa a ser

simple mano de obra barata a convertirse en una sociedad cuyos ciudadanos tienen tantas aspiraciones como los americanos y europeos.

Este cambio de rol está provocando cambios socio-económicos a nivel mundial, y ha modificado definitivamente las reglas del comercio.

6. Bibliografía

- Abad G. (2018). *China's foreign policy: a European perspective*. CEU Ediciones.
- Abad Quintanal, G. (2017). *Las relaciones entre Estados Unidos y la República Popular China en la era Trump: el arte de la negociación frente al arte de la Guerra*. REDI, 69, 317.
- Appleyard R., Field, Alfred J. (2003). *Economía internacional*. México.
- Bajo, O. (1991). *Teorías del comercio internacional*. Antoni Bosch editor.
- Bregolat, E. (2008). *La segunda revolución china*. Madrid: Destino.
- Bustelo, P. (2005). *China en la economía mundial: fortalezas, debilidades y perspectivas*. Cuadernos de Información económica, (186).
- Casarini, N. (2009). *Todos los caminos llevan a Beijing*. Vanguardia dossier, (60), 6-15.
- Christensen, T. J. (2003). "Optimistic Trends and Near-term Challenges. *SinoAmerican Security Relations in Early*.
- Daniel Oviedo, Eduardo. (2005). *China en expansión*. Córdoba (Argentina), Editorial de la Universidad Católica de Córdoba.
- David Shambaugh. (2011). "Containment or Engagement of China?", *The MIT Press, USA*.
- Deardorff, D.K. & Charles, H. (2018). *Leading Internationalization: A Handbook for International Education Leaders* (Stylus).
- Glaser, B.S. (2003). "US-China Relations: SARS, Summitry and Sanctions", *Comparative Connections*.
- González Blanco R. (2007). *Diferentes teorías del comercio internacional*. Ediciones Guao; <https://www.guao.org/sites/default/files/biblioteca/>.
- Höllmann, Thomas O. (2015). *La Ruta de la Seda*. Alianza Editorial.
- Krugman, P. (1988). *La nueva teoría del comercio internacional y los países menos desarrollados*. *El trimestre económico*, 55(217 (1), 41-66.
- Krugman, P. (2006). *Economía internacional: teoría y política*, (con Maurice Obstfeld). Editorial Addison Wesley.
- Lieberthal, K. (2003). "US-China Relations in the Wake of the 16th Party Congress and the 10th National People Congress.
-

López-Peña, K. A., & Mora-Vega, R. (2019). *La Guerra Comercial entre Estados Unidos y China: un enfrentamiento más allá de los aranceles*. *InterSedes*, 20(42), 256-265.

Marston, H. (2017). «Forecasting U.S.-Asia Relations under Trump», *Order from Chaos*, *Brookings Institution*, <http://www.brookings.edu>.

Phillips, T. (2017). «Donald Trump and China on dangerous collision course, say experts», *The Guardian*, <http://www.theguardian.com>.

Quiroga C., China. (2008). *El Regreso del Imperio al Centro*. Editorial Netbiblio online.

RICARDO, D. (1975). *Principios de Economía Política y de Tributación*.

Russell, W. (2014). *The Return of Geopolitics: The Revenge of the Revisionist Powers*.

Samuelson, P. A. (1972). *Las ventajas del comercio internacional una vez más*.

Shambaugh, D. (2003). "The New Stability in US-China Relations: Causes and Consequences", *Elliott School of International Affairs*.

SOTO, A. (2003): "Los ejes de Pekín en la península coreana", en J. M. Brañas, J. Giné y M. Y. Suk (comps.), *Corea, más allá de sus fronteras*.

Wang, Y., Tan, X., Ping, L., Fangfei, J. (2016). *Sixty Years of China Foreign Affairs. C Participation in International Organizations: Tracks and Features*. Reading, United Kingdom: Paths International Ltd.

Weisbrode, K. (2011). *China y Estados Unidos: ni socios ni rivales*. *Vanguardia dossier*, (40), 62-65.

Youfa, L. (2017). *The Future of US-China Relations under President Trump*, *The Diplomat*, 18 de enero de, <http://thediplomat.com>

7. Anexos

ANEXO 1. El Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP)

El **Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica** (TPP, por sus siglas en inglés: Trans-Pacific Partnership, TPP), actualmente Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (**CPTPP**: Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership) es un pacto comercial entre varias naciones que son bañadas por el océano Pacífico. El objetivo principal del acuerdo comercial original entre los países del Océano Pacífico era eliminar en su gran mayoría los aranceles entre los países miembros, y eliminarlos completamente antes del año 2015.

Este tratado de libre comercio, suscrito por 12 países en febrero de 2016 y que fue abandonado por Estados Unidos en enero de 2017 (*Era Trump*), entró en funcionamiento el 30 de diciembre de 2018, buscando rebajar las barreras comerciales, establecer un marco común de propiedad intelectual, reforzar los estándares de derecho del trabajo y derecho ambiental, y establecer un mecanismo de arbitraje del comercio entre dichos países.

Historia del CPTPP

Aunque el TTP tiene sus antecedentes en el tratado inicialmente conocido como Pacific Three Closer Economic Partnership (P3-CEP), que comenzó en la cumbre del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) del 2002 y tenía como objetivo eliminar los aranceles entre los países miembros, George W. Bush en 2005, fue el que dio un enorme impulso, informando la intención de su país de adherirse a dicha negociación.

Más tarde, Malasia, Canadá, Estados Unidos, Japón, Perú, Méjico, Australia y Vietnam entraron a las negociaciones del nuevo tratado. Japón se unió como observador, y en marzo de 2013 este país declaró su intención de unirse a las negociaciones, convirtiéndose más tarde en miembro del acuerdo comercial.

Después de siete años de negociaciones, los 12 países llegaron a un acuerdo para crear la mayor zona de libre comercio del mundo, pero el lunes 23 de enero del 2017, el nuevo presidente de EE. UU., Donald Trump, decidió por decreto retirarse del acuerdo.

A pesar de no contar con el apoyo de EE. UU., el TPP siguió adelante y los once países restantes firmaron el 8 de marzo de 2018 en Santiago de Chile lo que ahora se conoce como el *pacto anti-Trump*.

¿Qué países firmaron?

Méjico, Canadá, Australia, Japón, Nueva Zelanda y Singapur son los primeros en poner en marcha el nuevo Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTTP). Pero se sumarán a lo largo de 2019 Perú, Chile, Brunei, Malasia, Vietnam, cuando sus gobiernos ratifiquen por completo el acuerdo.

Asimismo, Corea del Sur y China han expresado su interés de unirse al pacto, Taiwan, Filipinas, Laos, Colombia, Costa Rica, Indonesia, Bangladesh, India y Argentina son otros países que han manifestado su interés en una membresía en CPTTP.

Críticas

Se ha acusado a EE. UU. de ser muy restrictivo con el acuerdo. También podría afectar la disponibilidad de medicamentos genéricos en los países en desarrollo que formen parte de este acuerdo comercial en el futuro. Las organizaciones de derechos humanos también han criticado el tratado.

ANEXO 2. La Batalla De Huawei

Una de las batallas más interesantes en la Guerra Comercial entre RPC y EE. UU., ha sido Huawei.

En Mayo de 2019, el gobierno de EE. UU. incluyó a Huawei en una lista negra que afectó comercialmente al gigante informático, ya que lo limitaba para adquirir productos y servicios de empresas estadounidenses.

El Departamento de Comercio de EE. UU. implementó esta restricción porque creyó que la empresa estaba involucrada en actividades que podrían implicar riesgos para la seguridad nacional.

EE. UU. aconsejó a sus aliados a no utilizar la infraestructura 5G de la compañía. Incluso advirtió a Europa que no compartiría información sensible si finalmente decidieran adoptar la red de quinta generación en la que estaba trabajando Huawei.

El gobierno de los EE. UU. pensaba que utilizar equipos o infraestructura de Huawei suponía un riesgo para la seguridad del país. En el decreto firmado en mayo de 2019 se imponen limitaciones comerciales, para proteger al país de un posible espionaje económico e industrial.

EE. UU. ha venido acusando a Huawei desde hace tiempo por estar estrechamente vinculado al gobierno chino y de haber recibido financiamiento del servicio de inteligencia de ese país. También se ha supuesto que la empresa no puede escapar al escrutinio chino, es decir que se ve obligada a compartir datos con la administración de Xi Jinping.

Huawei, por su parte, se ha defendido de estas acusaciones diciendo que aún no se encontró ninguna prueba concreta que avale estas teorías.

Como proveedor de hardware y software, Huawei, como cualquier otra compañía que haga un despliegue de este tipo de infraestructura, tiene la capacidad de acceder a contenido sensible.

Por otra parte, hay algunos antecedentes que, en los últimos meses, despertaron nuevas sospechas. Vodafone ha reconocido que, hace varios años, encontró vulnerabilidades en equipos de Huawei.

A raíz del decreto de Trump, las empresas estadounidenses se han visto obligadas a cortar los vínculos comerciales con Huawei.

Google aclaró, que Huawei no tendrá acceso a Android (salvo a la versión de código abierto que está disponible para todo público), ni a los productos del ecosistema de Google como Maps, YouTube y Gmail, entre otros.

Este veto ha golpeado fuertemente a la compañía, no obstante, se han buscado soluciones para seguir su producción a pesar de las restricciones. El fabricante de Chips MediaTek está fabricando las CPUs que solía hacer Qualcomm. Además, Huawei está trabajando en un sistema operativo para desvincularse de Android.

ANEXO 3. Comparativa de marcadores socio económicos.

Cuentas Nacionales - Gobierno			
<i>Marcador</i>	<i>Año</i>	<i>EE. UU.</i>	<i>RPC</i>
PIB anual	2019	19.145.333M. €	12.809.322M. €
PIB Per Cápita	2019	58.485 €	9.180 €
PIB Trimestral	2020	4.527.815M. €	
Deuda total (M.€)	2018	18.160.427	5.729.759
Deuda (%PIB)	2018	104,26%	50,64%
Deuda Per Cápita	2018	55.477 €	4.106 €
Déficit (M.€)	2018	-989.710	-545.351
Déficit (%PIB)	2018	-5,68%	-4,66%
G. Público (M.€)	2018	6.121.024,30	3.857.610,70
Gasto Educación (M.€)	2014	654.617,30	19.435,50
Gasto Educación (%Gto Pub)	2014	13,40%	12,63%
Gasto Salud (M.€)	2019	2.752.127,70	311.971,40
G. Salud (%G. Público Total)	2017	22,55%	9,07%
Gasto Defensa (M.€)	2018	552.012,30	219.684,80
Gasto Defensa (%Gto Pub)	2018	9,01%	5,49%
Gasto público (%PIB)	2018	35,14%	34,09%
Gasto público Per Cápita	2018	18.699 €	2.765 €
Gasto Educación Per Cápita	2014	2.055 €	15 €
G. Público Salud Per Cápita	2019	8.385 €	220 €
Gasto Defensa Per Cápita	2018	1.686 €	157 €
Índice de Corrupción	2018	71	39
Ranking de Competitividad	2019	2º	28º
Índice de Fragilidad	2018	37,7	72,4
Ranking de Trans.	2018	69º	84º
Ranking de la Innovación	2018	6º	17º
Mercado Laboral			
Tasa de desempleo	2020	6,70%	
Tasa de desempleo	2019	4,10%	4,10%
Parados	2019	6.716 m.	
SMI	2020	1.118,60 €	271,60 €

Salario Medio	2019	50.965 €	
Ranking	2017	4º	34º
Mercados - Cotizaciones			
Bono 10 años	2021	1,09%	
Prima Riesgo	2021	161	
Bolsa (Var. este Año %)	2021	1,86%	3,85%
Precios			
IPC General	2020	1,20%	0,20%
IPCA	2020	1,10%	
IPRI Interanual	2020	-0,40%	-0,40%
Mercado de dinero			
Tipos de interés	2020	0%	3,85%
Negocios			
Doing Business	2019	8º	46º
IPI Interanual	2020	-3,60%	7,30%
Vehículos pasajeros Año	2020	3.407.594	21.444.180
Vehículos Año/1000 hab.	2020	45,33	18,47
Producción anual de vehículos	2019	10.533.653	23.362.477
Vehículos / 1000 habitantes	2015	823,3	118,47
Impuestos			
IVA General	2013	0%	13,00%
Tipo máximo	2019	46,00%	45,00%
Comercio			
Llegadas anuales	2018	79.745.920	62.900.000
Exportaciones	2019	1.469.964,7 M.€	2.232.272,4 M.€
Exportaciones % PIB	2019	7,68%	17,43%
Importaciones	2019	2.294.244,7 M.€	1.855.379,3 M.€
Importaciones % PIB	2019	11,98%	14,48%
Balanza comercial	2019	-824.280,0 M.€	376.893,1 M.€
Balanza comercial % PIB	2019	-4,31%	2,94%
Comercio Minorista Interanual	2020	2,90%	8,80%

Socio-Demografía			
Ranking global de envejecimiento	2015	9°	52°
Densidad	2018	33	146
Ranking Paz Global	2020	121°	104°
Tasa bruta de divorcios	2016	3,20‰	
Remesas recibidas (M.\$)	2017	6.621,00	63.859,70
% Inmigrantes	2019	15,48%	0,07%
% Emigrantes	2019	0,97%	0,77%
Tasa Natalidad	2018	11,60‰	10,90‰
Remesas enviadas (M.\$)	2017	148.488,70	2.827,80
Tasa mortalidad	2018	8,60‰	7,10‰
Índice de Fecund.	2018	1,73	1,69
Tasa bruta de nupcialidad	2016	6,90‰	
% Riesgo Pobreza	2018	11,80%	
Población	2018	327.352.000	1.395.380.000
Inmigrantes	2019	50.661.149	1.030.871
Emigrantes	2019	3.167.072	10.732.281
IDH	2019	0,926	0,761
Ranking de la Brecha de Género	2018	51°	103°
Esperanza de vida	2018	78,54	76,7
Suicidios	2017	47.107	138.622
Suicidios por 100.000	2017	14,5	10,08
Número de Homicidios	2018	16.214	7.525
Homicidios por 100.000	2018	4,96	0,53
Energía y Medio Ambiente			
CO2 t per cápita	2019	15,52	8,12
Producción anual de petróleo	2019	12.248	3.825
Reservas de Petróleo (Millones de barriles)	2019	47.053,00	26.154,40
Consumo GWh	2019	3.989.566	6.453.171
Generación GWh	2019	4.161.840	7.136.226
Otros			
COVID-19 - Recuperados	2020	6.298.082	91.382
COVID-19 - Muertos	2021	410.102	4.801
COVID-19 - Muertos por millón habitantes	2021	1.252,79	3,44
COVID-19 - Confirmados	2021	24.627.675	98.544

Fuente: Datos Macro Expansión.