



***“LA GUERRA COMERCIAL ENTRE
EE.UU. Y LA RPC:***

***Una lectura desde la Economía
Política Internacional”***

Alumno: Bruno Guidotti (G-2525/9)

Director: Esteban Actis

Co Director: José Fernández Alonso

**FACULTAD DE CIENCIA POLÍTICA Y RELACIONES
INTERNACIONALES**

Bruno Guidotti

Quisiera agradecer a todas las personas que me acompañaron en este camino, el cual no ha sido fácil y demandó mucho esfuerzo, pero valió totalmente la pena.

Gracias a mi familia (mis viejos y tres hermanos) por el sustento y el apoyo incondicional de siempre.

Gracias a las personas que conocí en Rosario, y que muchas de ellas se han convertido en increíbles amigos y amigas, especialmente los de la facultad y la residencia. Son, sin dudas, de lo mejor que me llevo de toda esta experiencia.

Gracias a la UNR que me permitió realizar estos estudios y a muchos de los profesores y profesoras que he tenido a lo largo de estos años, entre ellos, mis directores.

Resumen

El presente trabajo tiene como finalidad analizar las causas y el desarrollo de la Guerra Comercial desatada entre los EE.UU. y la RPC entre 2018 y 2020. A partir de aquello, se dispone de tres objetivos específicos, que se encuentran íntimamente relacionados entre sí: En primer lugar, se pretende indagar sobre los aportes de la Economía Política Internacional a los debates teóricos acerca de la economía y comercio internacional. En segundo lugar, describir y sistematizar los acontecimientos históricos enmarcados dentro de la Guerra Comercial, como también, sus antecedentes inmediatos. Por último, se analizarán los incentivos y las estrategias de las potencias en materia de Política Exterior Comercial, y el impacto de las mismas sobre la estructura internacional.

La hipótesis planteada aquí, remite a que la Guerra Comercial forma parte de una competencia estratégica de mayores dimensiones y alcance, cuyas causas se relacionan al debilitamiento relativo de la posición de primacía norteamericana y el ascenso chino

En términos analíticos, nos encontramos con una potencia establecida que reacciona al ascenso de otro poder. En última instancia, la Guerra Comercial es un tema fundamental para el estudio de las RR.II, donde las relaciones entre Washington y Beijing comprenden el eje central de la política y la economía internacional.

El marco teórico empleado se conforma con los aportes de Robert Gilpin a la Economía Política Internacional desde una perspectiva mercantilista y estado-céntrica. En lo que refiere al diseño metodológico, se realiza un análisis predominantemente cualitativo. Por último, el trabajo se encuentra estructurado a partir de un apartado introductorio, seguido de tres capítulos que se corresponden a cada uno de los objetivos específicos de la investigación.

Índice

Introducción	p. 5
Capítulo I. Debates teóricos acerca del comercio y la economía internacional	p. 11
Capítulo II: Un recorrido histórico sobre la guerra comercial y sus antecedentes	p. 18
Capítulo III. Un análisis de la Guerra Comercial desde la Economía Política Internacional en su vertiente mercantilista	p. 42
Conclusiones	p. 68
Bibliografía	p. 72

Introducción

Hoy en día nos encontramos en un mundo atravesado por una creciente globalización económico-financiera como también cultural, social, tecnológica, etc. Bajo este contexto, la interdependencia de las economías nacionales es un hecho incontrastable, por lo que los aparatos productivos y mercados financieros -nacionales como internacionales-, se encuentran altamente integrados y conectados entre sí.

Para comprender la Guerra Comercial entre Estados Unidos (en adelante, EE.UU.) y la República Popular China (en adelante, RPC) es preciso revisar los antecedentes en el bilateralismo, como también prestarle atención a las transformaciones producidas en el seno del sistema internacional (en adelante, S.I.) y la economía internacional..

La normalización de las relaciones bilaterales entre la EE.UU. y la RPC se puede rastrear hacia inicios de los 70', y al cabo de varias décadas se vieron acrecentadas y profundizadas significativamente (Aznar Fernández-Montesinos, 2020). Dicho bilateralismo, en primer término encontró al área de seguridad como principal eje de agenda. Aun así, iniciado el proceso de Reformas económicas en la RPC la dimensión económico-comercial cobró una centralidad inédita con el paso del tiempo.

China, desde ese entonces, emprendió un camino de increíble expansión económica con promedios cercanos al 10% de crecimiento anual del PBI, y un profundo desarrollo productivo-industrial dirigido a las exportaciones. El país, se convierte al cabo de varias décadas de inusitado crecimiento, en una pieza clave de las cadenas globales de valor (en adelante, CGV).

El siglo XXI, trajo consigo, importantes transformaciones en el orden internacional, el cual se vio caracterizado en la década de los 90 por una incontrastable supremacía norteamericana. Estos profundos cambios afectaron la geometría de poder variable, y se reflejaron en el empoderamiento económico, la consolidación de la U.E. como actor global y el inicio de la concertación de las posiciones políticas de los BRICS (Sanahuja, 2020).

En el 2008 se produjo una crisis financiera que golpeó al mundo entero, dejando en evidencia el carácter global de los mercados financieros y su compleja interdependencia, como también los desequilibrios y deficiencias del régimen financiero internacional (Marini, 2014). La misma, tuvo su origen en el epicentro de la globalización económica, los EE.UU.

Las economías avanzadas fueron las más afectadas por dicha crisis, y por el contrario, fueron las emergentes quienes lograron sortear aquella crítica coyuntura sin mayores

sobresaltos. En lo que se refiere a China específicamente, nos encontramos con una creciente gravitación internacional tras la crisis.

El denominado *ascenso pacífico*, es seguido de cerca desde Washington, lo que explica el giro realizado en la Política Exterior (en adelante, P.E.) norteamericana hacia Asia daría cuenta de aquello y sería central para la administración Obama.

En pocas palabras, la globalización no mantuvo por tiempo indeterminado, un reparto de costos y beneficios altamente favorable para las economías desarrolladas; y por el contrario terminaría por coronar a China, como -probablemente- su mayor beneficiario.

Vale agregar que, la globalización no condujo a la conformación de un orden internacional signado por la cooperación y la integración, la paz y la ausencia de conflictos. Por el contrario, la conflictividad en las relaciones internacionales comprende un hecho que no pierde vigencia y en distintos aspectos se encuentra exacerbado. Los procesos comerciales, financieros y productivos profundizados con la globalización develan un aspecto fundamental, y es que no son neutrales.

Hay un cambio en las percepciones de Washington muy importante a destacar: La dirigencia norteamericana, en los últimos años ha reconocido a China como su principal competidor, especialmente en el ámbito económico-comercial y tecnológico, aunque se reconoce el importante avance realizado por el país asiático en el área militar (U.S. National Strategy, 2017).

Ambas potencias se han encontrado en los últimos años dirigidas por los siguientes líderes políticos y protagonistas de la Guerra Comercial iniciada en 2018: Xi Jinping en la R.P.C. y Donald Trump en los EE.UU. Cabe recalcar el rol de ambos mandatarios en sus respectivos países, debido al importante giro que le han inculcado a sus políticas exteriores. En relación a Xi Jinping, podemos señalar que representa a la 5ta generación de líderes comunistas (Ramírez-Ruiz, 2014), ha sellado el ascenso pacífico de China y definido diversos y rigurosos programas de gobierno a largo plazo que, definen políticas de Estado dirigidas a hacer de la nación asiática un líder internacional en materia económica, militar y tecnológica.

El segundo de ellos, fue un mandatario republicano rápidamente catalogado como conservador y nacionalista, y que ha definido un esquema de vinculación con el resto del mundo que ha reposado en, entre otros aspectos: a) Unilateralismo; b) Defensa del interés nacional; c) Postura crítica hacia las alianzas tradicionales del país con actores de Occidente y

hacia la globalización; d) Proteccionismo comercial (Merino, 2018; Tovar Ruiz, 2018; Zelicovich, 2019).

En la academia, el impacto de la guerra comercial, como era de esperarse, fue muy importante.

De la mano de la escalada arancelaria iniciada en 2018, internacionalistas de alta talla como Kissinger, han manifestado su preocupación constante por el rumbo de la competencia entre ambas potencias debido, a la importancia sistémica de dicho vínculo y los riesgos a nivel mundial que desataría un incremento de las tensiones. El ex académico y funcionario norteamericano, claro promotor del diálogo y cooperación entre los EE.UU. y China, reiteró la necesidad que ambas potencias tras llevar a cabo exitosamente negociaciones comerciales, entablen una profunda discusión política dirigida al reconocimiento de las causas de sus tensiones bilaterales en vistas a alcanzar un compromiso por la superación de las mismas (Infobae, 21/11/2019).

Por otro lado, el mismo Kissinger le informaría al historiador Nial Ferguson en su entrevista para el *Bloomberg 's New Economy Forum en Beijing* (2019) que nos encontramos en las inmediaciones de una nueva guerra fría. El reconocido historiador británico y en ese entonces entrevistador, nos señaló en sus análisis académicos de los últimos años, que el mundo se encuentra transitando la crisis de aquello que se dio a conocer como Chimérica (Ferguson y Schularick, 2007)¹.

Por su parte, Actis y Creus (2018) afirman que hoy en día se puede observar un bipolarismo emergente, y que el mismo cuenta con características distintivas de la Guerra Fría. En la presente investigación se comparten aquellas lecturas que han reconocido a la Guerra Comercial como parte de una disputa mayor entre los EE.UU. y la RPC (Actis y Creus, 2018; Allison, 2020; Nye, 2019; Vogelmann, 2020).

Adentrándonos en el problema de investigación, vemos que la guerra comercial implica un proceso conflictivo en el bilateralismo sino-americano, caracterizado por la elevación unilateral y recíproca de tarifas al comercio.

Dicha contienda, entendida así, comprende un proceso realmente significativo para la disciplina de las Relaciones Internacionales (en adelante, RR.II) tanto por su contemporaneidad como también por sus magnitudes, en tanto que la contienda arancelaria

¹ Los autores entienden a Chimérica como la asociación económica apoyada en un modelo chino basado en las exportaciones y un pujante consumo por parte de la economía norteamericana.

desatada entre las dos mayores economías del mundo ha alcanzado el 60% del comercio bilateral para octubre de 2019 (Peterson Institute for International Economy, 2021). Vale agregar que, las acciones de ambos países, repercuten a nivel mundial y su competencia demuestra a muchos académicos de todo el mundo, una disputa por la primacía global, en términos económicos y geopolíticos.

Nos encontramos con un enfrentamiento, más o menos explícito, entre las dos mayores economías del mundo (Banco Mundial), entre la primera y tercera potencia en términos militares (US Secretary of Defense), como también los dos actores con mayor producción de conocimiento y aplicación del mismo en proyectos de desarrollo e innovación (Ámbito, 14/08/2020).

En relación al marco teórico, emplearemos las herramientas teóricas de la corriente mercantilista de la EPI como ya se afirmó, especialmente los conceptos y supuestos propuestos por Gilpin.

El objetivo general que tiene el trabajo es analizar las causas y el desarrollo de la guerra comercial desatada entre los EE.UU. y la RPC entre 2018 y 2020. De aquí, se desprenden tres objetivos específicos:

1. Indagar sobre los aportes de la EPI, y del mercantilismo, en particular, a los debates teóricos en relación a la problemática de las guerras comerciales, en miras de proyectarlos a la desplegada por EE.UU y la RPC entre 2018 y 2020.
2. Escrutar las sucesivas etapas reportadas en marco de la Guerra comercial entre EE.UU. y la RPC entre 2018 y 2020, como así también sus antecedentes inmediatos
3. Analizar los incentivos y estrategias de EE.UU. y de la RPC en el marco de la Guerra Comercial.

A modo de hipótesis, vemos que la Guerra Comercial forma parte de una competencia estratégica de mayores dimensiones y alcance, cuyas causas se relacionan al debilitamiento relativo de la posición de primacía norteamericana y el ascenso chino. Bajo esta contienda, EE.UU. adoptó una lógica defensiva contra una RPC que, sin deseos de profundizar las tensiones, replicó de forma simétrica las embestidas estadounidenses.

Estas variables, se revisten de un carácter estructural y nos invitan a mantener una mirada sobre el sistema internacional en su conjunto, atendiendo asimismo, a los cambios y transformaciones que se han dado en su seno en la segunda década del siglo XXI.

Ahora bien, para resolver cada uno de los objetivos del trabajo en línea a la hipótesis planteada, se toma en consideración tres puntos centrales. En primer lugar, y en referencia a la técnica de investigación, se define un marco metodológico predominantemente cualitativo; esto implica, la adopción del análisis cualitativo de contenido.

En segundo lugar, se mantiene un marcado recorte temporal y teórico. Respecto al primero, nos posicionamos estrictamente en el período que va del 2017 al 2020, por lo que nos centramos en el estudio de la pasada administración de Donald Trump en lo que refiere a Washington y la actual presidencia de Xi Jinping desde Beijing.

En tercer lugar, hacemos una breve mención a las técnicas de recolección de datos. En este caso, al comprender la presente tesis una investigación de tipo “macrosocial”², se toman como indicadores proxies -en tanto referentes empíricos indirectos- datos secundarios agregados y fuentes documentales oficiales.

Respecto al primer grupo de fuentes, se destacan declaraciones y discursos de altos funcionarios del gobierno de los EE.UU. y la RPC, legislaciones domésticas de los EE.UU. en materia comercial, estudios e informes estadísticos nacionales y de organismos multilaterales, como también la revisión del acuerdo bilateral *Phase One Agreement* firmado a inicios del 2020.

Por parte de las fuentes secundarias, se destaca la incorporación de estudios académicos de relaciones internacionales realizados sobre la Guerra Comercial y recortes periodísticos realizados por medios de comunicación nacionales e internacionales.

Finalmente y en lo que refiere a la estructura del trabajo, contamos con tres capítulos, donde cada uno de ellos responderá a los objetivos específicos de la investigación.

En el Capítulo I, se desarrolla el marco teórico sobre el cual se sitúa la investigación, poniendo énfasis en los aportes teóricos de la EPI en su vertiente mercantilista sobre los debates en torno a la economía y al comercio internacional.

Seguido de este, el Capítulo II una revisión de los vínculos entre EE.UU. y la RPC en las últimas décadas, para luego dar un repaso de tipo histórico y cronológico de la Guerra Comercial.

² Ruth Sautu (2005) define dos tipos de investigaciones sociales, las de carácter micro (centrada en la conducta de determinados agentes) y macro. En este caso, se realiza un estudio del segundo tipo, centrado en la estructura internacional, contemplando la interacción entre los EE.UU. y la RPC, actores que desde una perspectiva realista tienen un rol central en la definición del orden jerárquico que rige entre naciones.

En el Capítulo III, se realizará un análisis de los incentivos y estrategias de las potencias en el marco de la guerra comercial. Contemplar y analizar los comportamientos de los EE.UU. y la RPC en materia económica, permitirá comprender los cambios sucedidos en la estructura internacional y en la geometría de poder variable entre naciones. El orden internacional es, como ya se ha mencionado, jerárquico, y como tal se ve influenciado en mayor medida por la acción de los Estados más poderosos y la competencia que se pueda desarrollar entre los mismos.

Capítulo I. Debates teóricos acerca del comercio y la economía internacional

El comercio internacional es, sin dudas, uno de los principales medios de relacionamiento entre estados, mercados, empresas e individuos. La importancia del mismo es indiscutible, y como tal se constituyó en un objeto de estudio de las Relaciones Internacionales y la Economía en general, desde la conformación de cada uno de los campos disciplinares.

En primer lugar, cabe destacar una serie de enfoques que dieron origen a la tradición liberal clásica y neoclásica del comercio; y que han partido de supuestos como: a) Competencia perfecta entre los países; b) Rendimientos constantes y ausencia de economías de escala; c) Mercados competitivos y sin barreras de entrada, etc (Steinberg, 2004).

Estas visiones, entendían que los países debían practicar el libre comercio y especializarse en la producción de aquellos bienes en donde contaba con ventajas ligadas a los menores costos para su producción. Cada nación, encontraría su lugar en la división internacional del trabajo e importaría del resto del mundo, aquellos productos en donde su economía no cuenta con ventajas absolutas en términos de Smith, o comparativas según Ricardo.

Con las transformaciones del comercio internacional, las perspectivas liberales sobre el mismo, fueron adaptándose y transformando sus postulados, entre los cuales se han destacado los aportes de Heckscher y Ohlin.

Al fin de cuentas, aquellas ideas enumeradas al comienzo persistieron como telón de fondo. Al tiempo que un mercado de competencia perfecta³ se constituye en el mecanismo de asignación de recursos más eficiente, el estado y su intervención en la economía no comprendería sino una distorsión para las actividades económicas. Desde la ortodoxia económica, es el libre juego de la oferta y la demanda lo que define los niveles de intercambio entre los países y los precios. La política aquí se encuentra separada de la economía.

³ Se entiende como perfecta a aquella situación de competencia en donde los agentes económicos que participan de la economía –sea nacional o internacional-, se encuentran atomizados y ninguno de ellos puede inferir en la determinación de los precios de intercambio de los productos

Más aún, se puede alegar que para estas perspectivas teóricas, dentro de una situación donde distintas naciones adoptan una política comercial de libre comercio, una competencia económica al estilo de una guerra comercial sería algo poco probable de ocurrir. Bajo esta hipotética situación, las naciones se especializan naturalmente sobre aquellas actividades sobre las cuales cuentan con ventajas para la producción, e importarían los bienes restantes de otras naciones. Esto último, no implica sino una situación natural de complementariedad económico-productiva entre naciones especializadas en la producción de distintos bienes.

En esta línea, no cabría lugar alguno para un conflicto comercial entre naciones. Puesto esto en palabras de Steinberg (2003):

“[...]a modo de síntesis de la teoría neoclásica podemos decir que ésta entiende el comercio internacional como un juego en el que todos ganan, y no una lucha en la que hay vencedores y vencidos. Naturalmente las naciones competirán por conquistar nuevos mercados para vender en ellos sus productos, pero ver el comercio internacional como una guerra en la que hay que proteger nuestros mercados y vencer al enemigo (las otras naciones) sería, según la teoría tradicional del comercio internacional, un error” (Steinberg, 2004; p. 23)

Ahora bien, las premisas pregonadas por las corrientes liberal clásica y liberal neoclásica no se han correspondido siempre con la práctica, y en lo que refiere al papel de la autoridad estatal, ha sido moneda corriente la implementación de todo tipo de medidas proteccionistas y de estímulos a la producción de determinados bienes, restándole importancia a lo señalado anteriormente.

Con el paso del tiempo, la complejidad del comercio internacional ha crecido significativamente de la mano de las telecomunicaciones, la evolución tecnológica y las constantes revoluciones productivas, al tiempo que aquellas perspectivas teóricas, han brindado explicaciones cada vez más insuficientes. El estudio de fenómenos tales como el desarrollo de comercio intraindustrial, favorecieron al desarrollo de nuevas teorías del comercio.

En oposición a la teoría liberal, Gilpin (1987) destaca sobre los enfoques teóricos nacionalistas, los siguientes principios: a) Consecuencias del libre comercio para el desarrollo económico y la división internacional del trabajo; b) Mayor importancia de las ganancias

relativas sobre las absolutas (efectos distributivos del comercio); c) los efectos del comercio sobre la autonomía nacional y el bienestar interno (p. 194).

Por otro lado, y en lo que refiere a las teorías de las relaciones internacionales (en adelante, TRI), perspectivas realistas, marxistas y otros enfoques, han tomado con mucha cautela -e incluso criticado abiertamente- la fe incuestionable sobre el libre comercio, y por el contrario, han puesto un marcado énfasis en las relaciones de poder que subyacen a la actividad comercial.

A lo largo de esta investigación persiste una mirada crítica sobre el comercio internacional y especialmente, sobre las relaciones bilaterales entre EE.UU. y China. No debe perderse de vista, la problemática coexistencia que se da en las relaciones interestatales entre la igualdad jurídica de los Estados y su desigualdad material. Esto último explica las asimetrías de poder existente entre los países y el inequitativo reparto de ganancias que traen consigo los procesos desatados en la escena internacional.

En esta dirección, se resalta que el intercambio de bienes y de servicios tiene implicancias directas sobre los niveles de desarrollo de los países, las tasas de empleo, producción e ingresos de las sociedades nacionales.

Se reconoce aquí que, los gobiernos adoptan medidas arancelarias y paraarancelarias para controlar el ingreso de productos extranjeros, como también las políticas de industrialización y estímulos a las exportaciones dirigidas a controlar y regular el comercio. En pocas palabras se podría alegar que la economía y la política ya no parecen compartimentos estancos, y por el contrario se encuentran profundamente interrelacionadas.

Como ya se adelantó, la Guerra Comercial desatada entre EE.UU. y China comprende un objeto de estudio imprescindible para las RR.II ya que implica un proceso de imposición de aranceles y retaliaciones entre las dos principales economías del mundo, en donde los efectos de aquella confrontación comercial no se limitan a sus protagonistas y por el contrario tienen impacto global.

La EPI constituye un marco favorable para el estudio de dicho objeto. La misma, pese a comprender una disciplina diversa y fragmentada, parte de tres ideas centrales según Underhill (2000), y que han sido retomadas por otros autores (Malianik y Tierney, 2009; Tussie, 2015):

- No es posible separar a la economía de la política, y viceversa;
- El juego político, es uno de los medios principales por el cual las estructuras económicas se definen y transforman. De la misma manera, los cambios en aquellas estructuras afectan las lógicas y dinámicas de la política.
- Hay una íntima vinculación entre los niveles de análisis doméstico e internacional.

En pocas palabras, este conflicto, si bien tiene una índole económico-comercial se reviste de aspectos políticos y geoestratégicos. Como bien indica Godoy, “Lo novedoso de la aproximación a la realidad de la EPI consiste en que para analizar estas cuestiones no se limita a utilizar conceptos de la teoría económica, sino que también hace una lectura política de la situación” (Godoy, 2019; p.6).

La perspectiva de Gilpin, nos permite comprender las causas de la actual conflictividad estructural que se mantiene entre los EE.UU. en tanto potencia establecida y la RPC en calidad de potencia en ascenso.

Gilpin (2001), constituye uno de los mayores referentes teóricos de la EPI desde una perspectiva realista estadocéntrica. De esta forma, el autor resalta la predominancia del Estado en los asuntos internacionales, a lo que se le debe agregar que el sistema internacional tiene una naturaleza anárquica, ya que no hay autoridad por encima de aquellos.

Si bien hay cooperación entre las naciones, instituciones comunes o procesos de integración, el autor reconoce que el interés nacional del Estado siempre se ve definido en términos de seguridad militar e independencia política. Esto último, es lo que permite entender al poder y a las relaciones de poder que se desatan en la escena internacional, ya que en relaciones internacionales -desde la perspectiva planteada- no hay una armonización natural de los intereses de los estados.

Partiendo desde aquellas consideraciones básicas, la EPI, es entendida por Gilpin como la *“interacción del mercado con actores poderosos como los estados, firmas multinacionales y organizaciones internacionales”* (Gilpin, 2001; pp. 17-18). Como indica, seguidamente de aquello, los intereses y las políticas de los estados se encuentran determinadas por las elites gobernantes, grupos de presión de la sociedad, y la propia naturaleza del sistema nacional de la economía política.

Esto último no se vincula sino, a la íntima relación que hay entre las economías nacionales y la economía internacional. Un aspecto central a considerar, es la creciente vinculación entre las economías nacionales mediante tres procesos.

En primer lugar, podrían destacarse los crecientes nexos productivos entre las naciones ligados a la conformación de CGV y el accionar de las EMN en tanto vehículos de los flujos de Inversión Extranjera Directa (en adelante, IED).

En segundo lugar, debemos mencionar la proliferación y profundización de los mercados financieros a nivel internacional, lo que contribuye al dinamismo de la economía internacional; y que tienen importantes consecuencias políticas para los Estados y sociedades nacionales.

Por último, nos encontramos con el incremento del comercio internacional, acompañado de una cada vez mayor liberalización y desgravación arancelaria producida mediante negociaciones bilaterales y multilaterales entre países.

Estos procesos que toman lugar en la economía política internacional de manera interrelacionada, se revisten de una importancia central debido a las consecuencias políticas que traen para los Estados.

En esta dirección, y profundizando sobre el tercer proceso mencionado, no se debe perder de vista que el comercio -como toda actividad económica-, tiene consecuencias distributivas. Esto comprende un tema central para la perspectiva de Gilpin, quien nos llama a otorgarle una gran importancia a las ganancias relativas. En total acuerdo con el autor, consideramos que el comercio genera ganancias asimétricas para los actores que participan en dicha actividad.

En pocas palabras, subrayamos la existencia de ganadores y perdedores dentro del comercio internacional en términos generales, destacando asimismo, que no todos los estados resultan ganadores o perdedores en el mismo término, por lo que la consideración de las ganancias relativas en este trabajo será una constante.

Estas últimas, preocupan especialmente a los estados y a sus elites dirigentes, según Gilpin, ya que afectan el bienestar doméstico, la riqueza nacional y el poder militar de la nación (pág. 80).

El autor es claro al afirmar que mientras que las fuerzas del mercado superan las divisiones e integran a las sociedades, frecuentemente los gobiernos restringen y redireccionan el curso de las actividades económicas para favorecer al interés de su sociedad y de los grupos de poder de la misma. Y aquí aparece explícitamente otro de los supuestos principales de la EPI y es la interrelación entre la economía y la política, lo que remarca, cómo las dinámicas presentes en el campo de una esfera afectan a la otra (Gilpin, 2001).

Contrariamente a lo visto junto a las teorías liberales, el desarrollo de procesos conflictivos y de competencia económica entre naciones, como una guerra comercial, es una posibilidad desde el punto de vista de la EPI. El comercio, es desde este punto de vista, un juego de suma cero, por lo que las ganancias de un actor se producen en detrimento de otro.

La Guerra Comercial implica sin dudas un hecho clave, que se ha desarrollado en una crítica coyuntura para las relaciones bilaterales entre las dos potencias actuales. Bajo este contexto, la economía -y por ende los lazos económicos entre ambas sociedades-, se encuentra muy influenciada por las estrategias políticas y de seguridad desarrolladas desde Beijing y Washington.

De esta forma, los gobiernos hacia ambos lados del pacífico han tenido una incidencia directa sobre el desarrollo del bilateralismo en su dimensión económica, lo que afectó el accionar de empresas multinacionales, organismos multilaterales de comercio, como también a otros estados.

Como se entiende en este trabajo, la Guerra Comercial tiene causas estructurales, las cuales señalan importantes transformaciones en la geometría de poder variable entre países, o puesto en otras palabras, en el ordenamiento jerárquico que rige entre naciones. Toda transformación de esta índole, trae profundos cambios para las relaciones económicas y políticas internacionales.

Como bien indica Gilpin (1987), entre las consecuencias posibles de los cambios estructurales en la economía política internacional, se pueden encontrar el desarrollo de guerras comerciales y la propagación del proteccionismo. De esta forma, se favorece a que los países desarrollen políticas estratégicas de crecimiento de las exportaciones, y en última instancia busquen exportar el desempleo a otras economías, para así, salvaguardar sus propias industrias (Gilpin, 1987, p. 363).

Tal es así como se ha desarrollado la reciente Guerra Comercial entre los EE.UU. y la RPC. La consolidación de la RPC como potencia ha favorecido al cambio estructural más importante de las últimas décadas, y consecuentemente, ha motivado una respuesta defensiva por parte de Washington.

Es en base a esto último, que el gobierno de Donald Trump ha adoptado una dura postura en su P.E. respecto a la RPC, generando un marcado punto de inflexión en las relaciones bilaterales. Las medidas emprendidas en materia comercial -vale agregar de carácter restrictivas y proteccionistas, o nacionalistas en términos de Gilpin-, dan cuenta de un creciente fortalecimiento de las capacidades estatales sobre la economía. En otras palabras, vemos que los EE.UU. en tanto poder global establecido, se siente amenazado por la creciente gravitación china, quien en calidad de potencia en ascenso ha incrementado sensiblemente sus cuotas de poder en las últimas décadas.

Desde la perspectiva del gobierno comunista chino, el mundo del siglo XXI ofrece a la RPC una oportunidad histórica para su rejuvenecimiento y desarrollo nacional (Xi Jinping, 2017). Empero y como había remarcado el líder chino en el Congreso Nacional N° 19 del PCCh, la nación asiática históricamente ha afrontado amenazas externas, y es una tarea primordial y colectiva, la defensa del sistema socialista chino y la oposición a toda idea o acción que pretenda minar sus bases o debilitarlas (Xi Jinping, 2017).

Resulta claro que, por un lado, la dirigencia china esgrime su discurso del ascenso pacífico y de la calidad de su nación en tanto superpotencia con características chinas para apaciguar los resquemores regionales y de occidente por el creciente empoderamiento chino. Por el otro lado, la RPC mantiene vehementemente la defensa de su interés nacional, y en esta dirección se ubican las firmes respuestas del gobierno chino frente a las arremetidas arancelarias dispuestas desde Washington.

Desde un comienzo Beijing mostró una postura favorable a evitar una confrontación directa con los EE.UU. Al tiempo, el gobierno chino denunció que las acciones realizadas desde la potencia occidental iban en contra de las normativas e instituciones que aquella misma habría ideado y edificado junto a Europa. De igual manera e iniciada la Guerra Comercial por directivas del presidente D. Trump, las respuestas chinas no se dejarían esperar y adquirieron un carácter simétrico como se verá en el próximo capítulo.

Capítulo II: Un recorrido histórico sobre la guerra comercial y sus antecedentes

En este capítulo, se pretende realizar un recorrido histórico y cronológico sobre el desarrollo de la Guerra Comercial desatada entre 2018 y 2020, junto a una revisión de los antecedentes inmediatos del bilateralismo sino-americano, de acuerdo al segundo objetivo específico propuesto para el trabajo.

Sumado a esto, se precisará la evolución de esta contienda comercial, poniendo el foco en las arremetidas arancelarias estadounidenses y las retaliaciones chinas, los valores del comercio abarcado por los nuevos aranceles -y consecuentemente el aumento del arancel promedio de ambas economías- y un análisis sobre las mercaderías más afectadas por dichas medidas restrictivas. Realizar un recorrido como el propuesto, resulta central para luego analizar cualitativamente en el Capítulo III las causas y el desarrollo de la Guerra Comercial desde el enfoque mercantilista de la EPI, que aquí se ha propuesto.

Antecedentes del bilateralismo económico: Un breve repaso del vínculo económico en el siglo XXI.

La normalización de relaciones diplomáticas entre EE.UU. y China se produjo en 1972. El acercamiento diplomático realizado por los EE.UU. y mentado por Henry Kissinger, tuvo como finalidad, hacer de la RPC un contrapeso a la Unión Soviética en términos geopolíticos.

Desde aquel momento, dichas relaciones adquirieron una creciente relevancia, pero sería años en la década de los ochenta y especialmente de los noventa cuando la dimensión económica del bilateralismo toma una importancia central, de la mano de la apertura económica que favorece la dirigencia comunista china, bajo el liderazgo de Deng Xiaoping (1978-1989) y posteriormente Jiang Zemin (1993-2003).

Las últimas décadas del siglo XX vieron pasar administraciones republicanas y demócratas que, con distintos matices, han profundizado las relaciones económicas en la RPC. Sumado a esto, se favoreció a un profundo proceso de deslocalización productiva de las empresas multinacionales de Occidente –pero centralmente de los EE.UU.-, en China debido a las ventajas que el país asiático reportaba para la manufacturación.

Se puede alegar que en Washington hubo una suerte de consenso favorable al apoyo de las reformas económicas en la RPC, considerando que eventualmente conducirán hacia una liberalización económica.

Las diferencias en la P.E. de los EE.UU. y China han sido evidentes, y pese a mantenerse importantes distancias geopolíticas e ideológicas, la dimensión económica ha mantenido su centralidad y junto a otras áreas como el medioambiente, ha favorecido a una intensa cooperación bilateral entre ambas naciones.

Iniciado el siglo XXI, la relevancia del bilateralismo económico entre EE.UU. –mayor economía del mundo- y China –economía emergente de mayor dinamismo- es indiscutible. Ferguson y Schularick (2009), han remarcan la existencia de una suerte de matrimonio económico sino-americano (*Chimerica*), indicándonos que la economía mundial se regía por la asociación entre un modelo de desarrollo chino basado en las exportaciones y una economía norteamericana de pujante consumo. En palabras de los autores:

“For China, the key attraction of this marriage was its potential to propel the economy forward by means of export-led growth [...] For America, Chimerica meant being able to consume more, save less and still maintain low interest rates and a stable rate of investment” (Ferguson y Schularick, 2009; p. 2).

Otros académicos como Wang y Zeng (2020), distinguen la conformación de una relación simbiótica pero aun asimétrica entre ambas naciones. A los ojos de estos autores, esta lógica subyacente en las relaciones bilaterales se mantendría desde el 2001 al 2008.

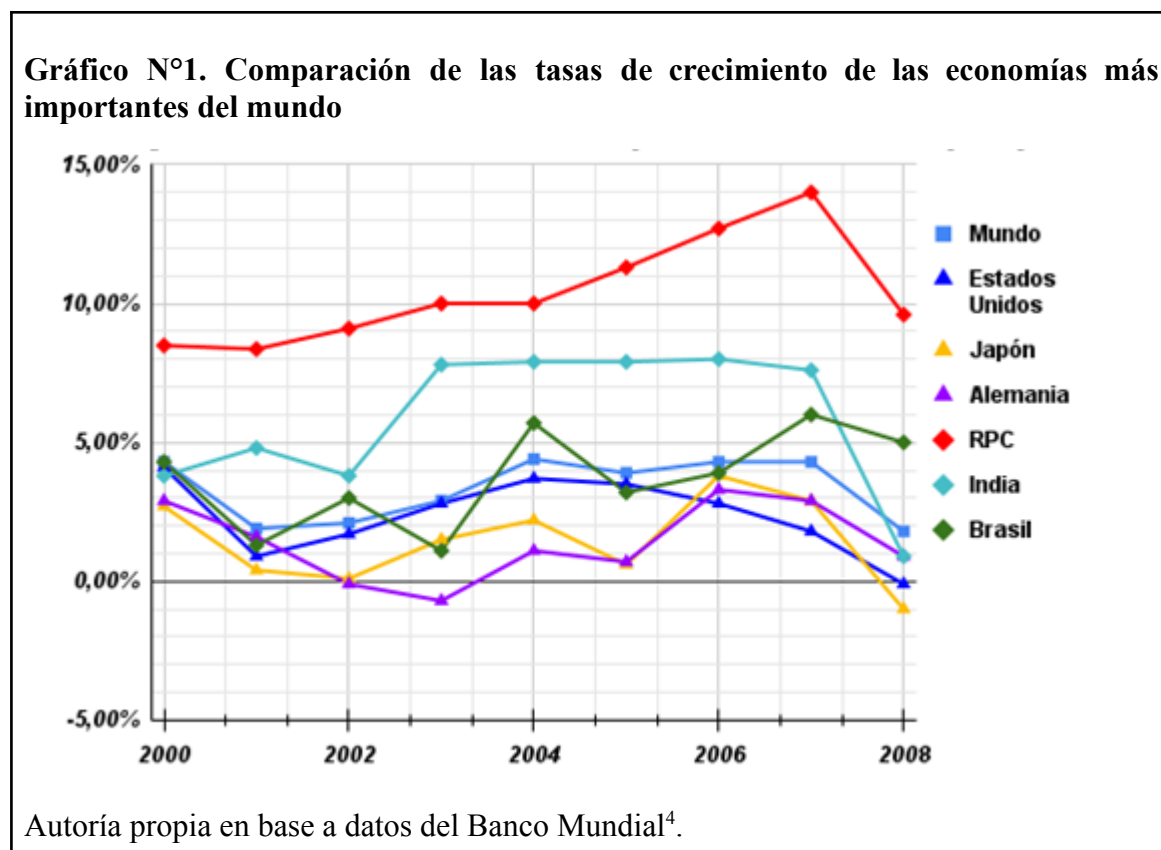
Ahora bien, el carácter simbiótico de la misma se vincula de forma directa a los planteos de Ferguson y Schularick (2007). Se puede agregar que, al tiempo que los EE.UU. consumían bienes baratos provenientes de China, esta última compraría continuamente bonos del tesoro norteamericanos con los dólares provistos del creciente superávit comercial mantenido con el resto del mundo. Este accionar de China, le permitió a los EE.UU. financiar sus déficits en la balanza de pagos.

El vínculo entre ambos países no puede ser analizado de forma aislada, ya que el nuevo siglo, podría alegarse que, trae consigo una importante reconfiguración del sistema internacional. Estos cambios estructurales se producen en distintas áreas de las relaciones internacionales, tanto a nivel de seguridad y defensa, comercial, productivo, financiero,

medioambiental, etc. En un contexto internacional dinámico y cambiante, es el desarrollo económico chino el proceso de mayor importancia. Al cabo de una serie de décadas, la RPC se consolida como potencia económica, y encuentra en sus relaciones bilaterales con EE.UU., una creciente interdependencia comercial-financiera.

Es preciso, para dar cuenta con rigurosidad del crecimiento económico chino durante el primer novenio del siglo XXI, realizar un relevamiento de ciertos indicadores empíricos.

Un indicador adecuado para visualizar la particularidad de la expansión china es el PBI durante el período que va desde el año 2000 al 2008 y en donde los resultados son asombrosos con un crecimiento del 10,44% anual. Dichos resultados son, asimismo, significativamente superiores en relación a economías más avanzadas como la norteamericana (2,39%), japonesa (1,46%) y alemana (1,13%), como también frente a otras economías emergentes como la india (6%) y la brasileña (3,7%). A nivel global, vemos una expansión anual promedio del 3,32% del PBI mundial. Todo esto se puede apreciar en el Gráfico N° 1, a continuación:



⁴ Datos extraídos de: <https://datos.bancomundial.org/>

De la misma forma, podríamos ver una importante expansión de la economía china a través de la evolución del PBI per cápita nacional, el cual reportó para dicho período una suba del 203%, escalando de USD 7.942 a USD 24.100 (Banco Mundial)⁵.

En tercer lugar se destaca la exponencial suba de las exportaciones chinas al resto del mundo, las cuales ascienden desde un valor de USD 249 mil millones en el año 2000 hasta un valor de USD 1432 mil millones (Banco Mundial)⁶.

El desarrollo chino ha tenido importantes efectos, tanto internos como externos. En relación a los primeros, se destacan una importante diversificación productiva y un avance hacia el desarrollo de productos de mayor valor agregado, como también mayores niveles de ingresos, un importante crecimiento de la clase media y reducción de la pobreza.

Al mismo tiempo, si se piensa en las externalidades de la pujanza china, vemos que las imponentes subas en la producción nacional inherentemente demandaron una mayor cantidad de importaciones tanto de bienes de capitales, bienes intermedios e insumos tecnológicos, como también, una gran demanda de materias primas (Jenkins, 2011)⁷.

En términos político-diplomáticos los logros son análogos. La RPC en este período de tiempo mantuvo un accionar internacional acorde a la multipolaridad y la cooperación internacional. Esto se puede ver específicamente en la región del Asia Pacífico en donde los esfuerzos de la diplomacia China demostraron una continuidad clara respecto a la década anterior, en donde las crisis asiáticas de finales del siglo XX revalorizaron el papel de China como actor económico regional, y en donde se destacó el apoyo hacia aquellos vecinos cuyos sistemas financieros y bancos centrales se vieron más afectados, a partir de instrumentos como los SWAPS.

El creciente activismo diplomático del país asiático, se profundizó desde el 2003 con Hu Jintao, quien como ya vimos, siguió con los lineamientos de su predecesor aunque con algunos cambios como bien señala Moncada (2011), y es el cambio discursivo emprendido respecto a las ideas de multipolaridad y ascenso pacífico, nociones que fueron recurrentemente sustituidas por las ideas de multilateralismo y desarrollo pacífico.

⁵ Datos extraídos de: <https://datos.bancomundial.org/>

⁶ Datos extraídos de: <https://datos.bancomundial.org/>

⁷ Dicho autor nos habla específicamente del “*efecto china*” sobre los precios de las commodities, debido a que el aumento de la demanda en el país asiático traccionó sus precios internacionales al alza.

Si, por el contrario, se analiza lo sucedido con los EE.UU., vemos que atravesaron dicho período con mayores dificultades en términos relativos, si se compara con la P.E. y desarrollo económico de la RPC. Iniciado el siglo XXI, los ataques terroristas del 11 de septiembre comprenden una importante arremetida desde el terrorismo internacional a los EE.UU.

Este revés sufrido por la superpotencia, condujo a un rotundo giro en su política exterior. La academia ha trabajado mucho sobre el mismo, y se ha resaltado para las presidencias de George W. Bush un marcado unilateralismo y mesianismo en la conducción de la P.E.; lo que ha afectado directamente la credibilidad y legitimidad de las acciones exteriores de EE.UU. Esto se vio claramente en las reiteradas denuncias contra la potencia mediante ámbitos multilaterales respecto a las campañas militares implicadas en la estrategia de lucha global contra el terrorismo internacional en Medio Oriente, y específicamente en Irak desde el año 2003⁸.

A la crisis securitaria generada por los ataques terroristas, se le sumaría en el 2007-2008 gestada en el mercado financiero nacional, y que al poco tiempo se expandió hacia otros países del mundo. Estos dos hechos tienen profundas implicancias para el desarrollo norteamericano interno, su política exterior, como también, sobre la imagen internacional de los EE.UU.

Desde la crisis del 2008 al ascenso de Trump: Un interregno decisivo

La economía internacional encontró en 2008 una de las mayores crisis financieras de su historia. La misma, tuvo su epicentro en los EE.UU. y afectó en gran medida al mundo desarrollado.

Bajo aquel contexto, el gobierno chino propició un paquete de medidas de corte heterodoxo (D'Elía et al, 2011). Las conductas del gobierno, le permitieron a la RPC mantener tasas de crecimiento que, si bien fueron relativamente menores a las exhibidas anteriormente, se mantuvieron por encima del promedio mundial y del promedio de los países desarrollados.

⁸ Vale recordar que la incursión sobre este último país, no contó con el apoyo que la comunidad internacional habría mostrado respecto a las acciones desarrolladas sobre Afganistán

Al otro lado del Pacífico, la administración Obama siguió de cerca la evolución económica del gigante asiático, que para el año 2010 se constituye en la segunda economía global. La vicepresidenta Clinton (2011) remarcó la importancia para los EE.UU. de realizar un giro en la P.E., específicamente, hacia el Asia-Pacífico. La dirigencia norteamericana, iniciada la segunda década del SXXI reconoce la creciente gravitación económica y geopolítica de aquella región, la cual no sólo cuenta con casi la mitad de la población mundial, sino que, además cuenta con importantes aliados para los EE.UU. y a muchas de las economías dinámicas del mundo.

El ascenso de Xi Jinping en el 2013 trajo consigo un mayor redimensionamiento por parte de los EE.UU. El 5to mandatario de la RPC abandonaría las premisas de Deng Xiaoping relativas al mantenimiento de un bajo perfil, para ahora demostrar las capacidades nacionales y desarrollar una política exterior totalmente asertiva. En esta línea, Esteban (2017) nos dice que el nuevo perfil de la P.E. china buscaría incrementar la influencia de la nación asiática en la gobernanza regional y global.

La retórica de una potencia con características chinas, ha sido dirigida desde un comienzo a generar confianza y mejorar la imagen de China en la escena internacional.

En esta dirección, la RPC creó una serie de instituciones multilaterales con su sello, en vistas a consolidar su poder en el sistema internacional y que serán analizadas más adelante. En este caso nos referimos a la Iniciativa de la Franja y Ruta de la Seda anunciada en 2013, y la creación del Nuevo Banco de Desarrollo (NBD) -en conjunto a los países del BRICS- y el Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (AIIB).

Estas nuevas organizaciones multilaterales, desde la óptica de Beijing son complementarias a las que promovió los EE.UU. desde Bretton Woods. Queda claro, de igual manera, que los organismos pertenecientes a ambas esferas, no son neutrales y por el contrario, reflejan los intereses de sus potencias promotoras.

El ascenso de Donald Trump y el desarrollo de la Guerra Comercial

La Guerra Comercial tiene una gran importancia ya que toma lugar entre las dos más grandes economías del mundo. Asimismo, este fenómeno señala un importante giro en la P.E. de los EE.UU. respecto China. La nueva administración republicana definió una nuevo

esquema de vinculación con el país asiático, quien se posicionaría como principal competidor económico de Washington.

El ascenso de Trump tuvo un marcado impacto doméstico e internacional, debido en parte, a una serie de rupturas que se produjeron en materia de la P.E. comercial. Ya desde su campaña, aquél manifestó un marcado tono nacionalista en su discurso político en términos generales, como también un marcado proteccionismo en materia económica. Este último aspecto es importante a considerar, ya que las medidas emprendidas desde Washington frente a Beijing, se sitúan dentro de un cambio mayor dentro del accionar externo de Washington.

En concordancia a lo señalado, Wright (2019) nos indica que Trump tuvo una particularidad, y es que fue el primer presidente norteamericano electo que rechaza explícitamente la totalidad de los pilares de la P.E. norteamericana⁹. En lo que a la política comercial se refiere, se devela un creciente proteccionismo.

El nuevo approach de Trump hacia los socios comerciales más importantes de su país, implicó a lo largo de su gestión, una reducción del ingreso de sus importaciones para productos de todo tipo. Dicho mercado, es el más importante del mundo debido al alto nivel de consumo que se deriva de sus dimensiones demográficas (321 millones de habitantes) y económicas (PBI per cápita de USD 60.109 para el año 2017 según el Banco Mundial).

Los EE.UU. aplicaron al cabo de pocos años, importantes barreras arancelarias y paraarancelarias a importaciones procedentes de países que resultan aliados -México, Alemania- como también o competidores -China-.

El alejamiento de una postura favorable y defensora del multilateralismo, se ve plasmada en las propias amenazas –directas y explícitas- de retirar al país de la OMC como se pueden ver en sus discursos a lo largo de todo su mandato (BBC, 31/09/2018), junto a la parálisis inducida dentro del tribunal de solución de controversias. Por otro lado, se puede destacar la salida del país del Trans Pacific Partnership que toma lugar en enero de 2017, esto es, a inicios de la administración republicana (BBC, 23/01/2017), como también la renegociación del NAFTA y la consecuente firma del TMEX.

⁹ Aquí se puede enmarcar las críticas a los aliados estratégicos del país, la tentativa de salir del Acuerdo de París, como también del acuerdo 5+1 con Irán.

Acciones como las citadas nos permiten ilustrar los cambios en el accionar internacional de los EE.UU. en materia económica. La relevancia de los mismos está dada por el rol internacional que habría asumido la potencia sobre los regímenes internacionales (instituciones multilaterales, foros de concertación de políticas, tratados internacionales) y la provisión de bienes públicos globales (certidumbre para los negocios internacionales, liberalización comercial a través de la reducción de las barreras arancelarias) desde la II Guerra Mundial.

Ahora bien, para responder al objetivo específico del capítulo, es decir, realizar una revisión cronológica de la Guerra Comercial, vale remitirnos a las medidas de política comercial dirigidas al intercambio bilateral mantenido con la RPC, la cual era para enero de 2017 el mayor socio comercial de EE.UU., manteniendo un nivel de comercio cercano a los USD 505.165 millones (United States Census Bureau).

Al respecto se puede tomar el propio discurso –en tanto referente empírico- de Trump acercarnos a su comprensión personal del problema comercial que mantiene el país con la RPC en materia económica. Fueron recurrentes en las intervenciones públicas del mandatario, las administraciones demócratas de Obama que lo precedieron, por permitir un continuo asalto al trabajo, la producción y bienestar norteamericano. En sus palabras:

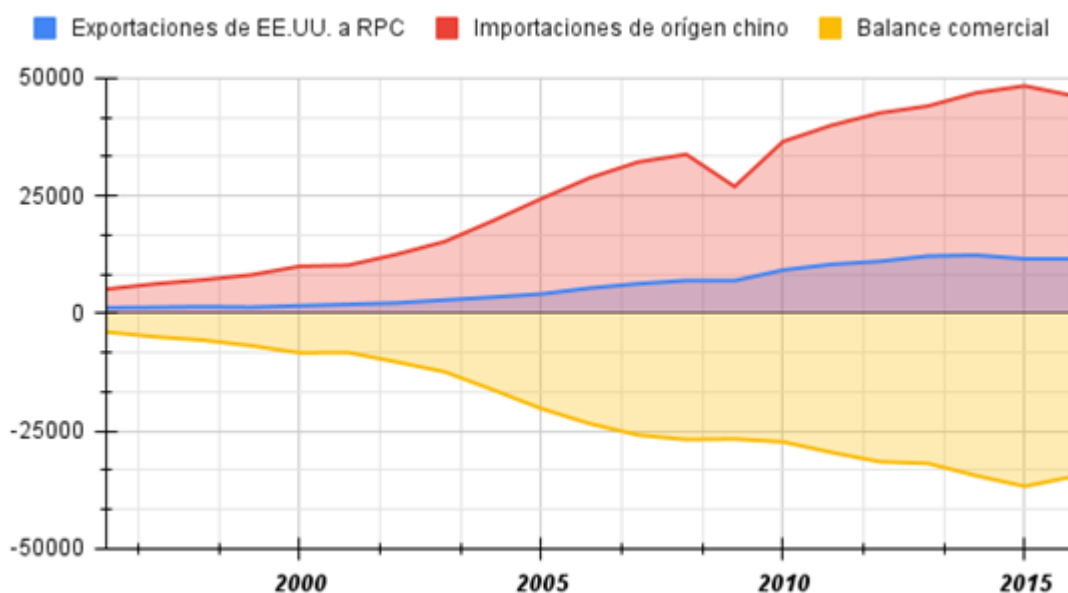
“Fixing our relations with China is another important step towards a prosperous century. China respects strength, and by letting them take advantage of us economically, we have lost all of their respect. We have a massive trade deficit with China, a deficit we must find a way, quickly, to balance” (Trump, 2016, p. 8).

El déficit comercial de los EE.UU. con la RPC es aquí un aspecto central. Datos de la United States Census Bureau, arrojan una balanza comercial bilateral desfavorable para los EE.UU. por USD -346.825 millones para 2016. Si se toma en cuenta ahora, la balanza comercial de 1996 que indica un déficit para los EE.UU. de USD -39.520 millones, vemos que en dos décadas aquel déficit evolucionó un 777%.

La evolución de dicho intercambio comercial, y en él el gigantesco ensanchamiento de un superávit comercial favorable a China se puede ver en el Gráfico tres a continuación.

Gráfico N°2.

Evolución del comercio bilateral, y el balance deficitario de los EE.UU.



Autoría propia, realizado en base a datos del United States Census Bureau.

Antes de realizar el recorrido histórico prometido, cabe adoptar una definición de Guerra Comercial, para lo cual se retoman los aportes de Grossman y Helpman (1995). Dichos autores, nos señalan que *las guerras comerciales, toman lugar entre dos países, cuando los gobiernos actúan unilateralmente, ignorando los impactos de sus acciones en los agentes políticos y económicos en el país opuesto* (Grossman y Helpman; 1995, p. 684).

Sobre esta idea, los autores le agregan que, *“aquellos comportamientos no cooperativos arrojan luz sobre las fuerzas políticas que dan forma a las políticas comerciales de los países en situaciones salidas de la armonía y la cooperación en el ámbito comercial”* (Grossman y Helpman; 1995, p. 684).

Ahora bien, esta definición nos permite realizar un recorte sobre el problema de investigación. De aquí, se pueden distinguir tres elementos de análisis dentro de la conceptualización tomada por los académicos de Harvard:

1. Podría alegarse que una guerra comercial comprende un proceso de carácter conflictivo en las relaciones bilaterales entre dos países, en donde se produce una

imposición de barreras al intercambio –tanto arancelarias como para arancelarias-, que encuentran retaliaciones desde la contraparte;

- a. Cuando se habla de Guerra Comercial, nos referimos de forma estricta a las imposiciones mutuas de aranceles que realizan dos gobiernos sobre el intercambio de bienes y servicios que se mantiene hasta el momento con su contraparte.
2. Estas acciones, si se quiere de corte proteccionista, ignoran los impactos sobre los actores políticos y económicos del país opuesto.
3. La imposición de barreras al comercio, permite aproximarnos a las fuerzas político-económicas que influyen los procesos de toma de decisiones, donde se moldean políticas comerciales de los EE.UU. y la RPC en un contexto signado por la creciente tensión bilateral.

Para realizar un recorrido apropiado sobre este proceso conflictivo en las relaciones bilaterales, es preciso en primer lugar, relevar los posicionamientos de ambas naciones al respecto. En segundo lugar, se debe repasar cronológicamente la disputa acontecida, relevando aquellos productos que han sido alcanzados por las barreras arancelarias que se han impuesto recíprocamente.

La Guerra Comercial, concebida desde la definición de Grossman y Helpman, comenzó hacia inicios del año 2018 bajo iniciativa norteamericana. Desde el otro lado del pacífico, se encuentra una RPC sin intenciones de llevar adelante una contienda comercial con EE.UU., y por el contrario busca favorecer al desarrollo de una relación en términos cooperativos.

Aquello puede verse reflejado, en las declaraciones de los altos funcionarios de ambos gobiernos. Trump, el 2 de marzo de 2018 tras haber iniciado su segundo año con la imposición de aranceles a importaciones chinas, afirmará a partir de sus redes sociales que en momentos en donde un país pierde grandes cantidades de recursos mediante el intercambio con otros países, las guerras comerciales son buenas y fáciles de ganar¹⁰.

¹⁰ D. Trump desde su cuenta de Twitter publicó: *“When a country (USA) is losing many billions of dollars on trade with virtually every country it does business with, trade wars are good, and easy to win. Example, when we are down \$100 billion with a certain country and they get cute, dont trade anymore-we win big. It 's easy!”*. Donald J. Trump (@realDonaldTrump) March 2nd, 2018

Si bien el déficit de los EE.UU. con la RPC en su intercambio bilateral, fue un elemento frecuentemente utilizado por Trump a la hora de justificar su nueva P.E., constituyó en realidad, sólo una de las preocupaciones mantenidas desde Washington sobre la economía china, a las que se le puede agregar el respeto a los derechos de propiedad intelectual, el alto grado de protección sobre el mercado interno chino, entre otras cuestiones.

Las inquietudes de Trump y sus allegados políticos estuvieron presentes desde la campaña a la presidencia en 2016. Establecido en la Casa Blanca, se iniciaron diversas investigaciones a lo largo del año 2017 junto a la Oficina del Representante Comercial de EE.UU., y en diferentes comunicaciones llevadas a cabo por las delegaciones estadounidenses en el seno de la OMC. En vinculación a estos últimos comunicados, se puede destacar el realizado el 11 de julio de 2018, denominado *China's trade-disruptive economic model*, que se centra en los siguientes puntos:

- *Condiciones no orientadas al mercado, establecidas por el gobierno y el PCCh:* Es el partido gobernante, quien define el marco de la economía nacional china mediante la asignación forzada de los recursos. Esto incluye, desde la óptica norteamericana, un control más o menos directo del estado sobre las empresas nacionales, sean de carácter público o privado.
- *Asignación de recursos:* Aquí, se alega que “el gobierno el PCCh continúan controlando o influyendo en el precio de factores claves de producción, entre ellos, la tierra, la mano de obra, la energía y el capital” (*China's trade-disruptive economic model*, p. 4).
- *Los costos del modelo económico chino para los miembros de la OMC:* Dichos costos obedecen a distintos factores:
 - Mercado protegido y política comercial no recíproca
 - Exceso de capacidades de producción
 - Transferencia tecnológica forzada
- *Los beneficios para China de su modelo:* La RPC se considera asimismo la economía en desarrollo más grande del mundo, y como tal, se ha beneficiado significativamente de las condiciones dispuestas en el seno de la OMC para aquellas economías. Tal fue así que, entre 2005 y 2006 su PBI se expandió a tasas cercanas al 9.5%.

Desde el otro lado del pacífico, la RPC exhibió una postura diametralmente opuesta. Li Keqiang, primer ministro de la potencia asiática, demostró en reiteradas oportunidades que una eventual guerra comercial con los EE.UU. sería totalmente indeseable, al tiempo que su desenvolvimiento no traería ningún ganador. En respuesta directa al mandatario norteamericano, afirmaba que China no buscaría mantener un conflicto comercial análogo, pero que en todo momento el gobierno estaría preparado para dar respuesta a cualquier desafío, manteniendo una irrestricta defensa de los intereses de la nación y pueblo chino (Voa News, 11/03/2018).

La escalada arancelaria, como se adelantó, fue iniciada desde los EE.UU. ante una China que no tendría deseo alguno de profundizar las tensiones comerciales. Un punto fundamental a considerar, son los instrumentos legislativos de los cuales la administración republicana se sirvió para levantar aranceles para las importaciones chinas, y que le permitieron sortear los compromisos convenidos en el seno de la OMC:

- Ley de Expansión Comercial de 1962:
 - *Sección 232:* El presidente cuenta aquí con facultades para elevar aranceles a productos importados, para reducir el ingreso en el mercado norteamericano en vistas a proteger la seguridad nacional de los EE.UU.
- Ley de Comercio de 1974: En base a las siguientes secciones, el poder ejecutivo se encuentra facultado para imponer aranceles a determinadas importaciones, a realizar recortes sobre beneficios concedidos en materia comercial o instar a terceros países para renegociar acuerdos vigentes.
 - *Título II: “Alivio de Perjuicios causados por importaciones”, Sección 201* (Autoridad básica para acuerdos comerciales): Investigaciones por Comisiones de Comercio Internacional. Aquí, se estipula que bajo petición del presidente o el Representante de Comercio, se pueden iniciar investigaciones para determinar si las importaciones de ciertos bienes -en determinadas cantidades- generan perjuicios para la industria doméstica que produzca el mismo producto –que se importa- o bien uno competitivo a aquel.
 - *Título III: “Alivio por prácticas desleales de comercio”, Sección 301* (Respuestas a determinadas prácticas comerciales de gobiernos extranjeros): El presidente o el representante de comercio pueden dar inicio

a investigaciones para dilucidar si otro país realiza prácticas de comercio desleales que afectan al desarrollo económico local.

El 7 de febrero de 2018, inició la arremetida norteamericana de la mano de la imposición de tarifas a la importación de paneles solares y lavadoras provenientes desde China, del 30% y 20% respectivamente. La razón de ser de las mismas imposiciones, se ligaría a la defensa de una industria nacional afectada por las prácticas comerciales desleales, tal y como afirma Robert Lighthizer (BBC, 24/01/2018). Para tal finalidad, fue empleada desde la administración la Sección 201 de la Ley de Comercio de 1974.

Al mes siguiente, autoridades del Departamento de Comercio anunciaron una futura imposición de aranceles al acero y aluminio proveniente tanto de China como de otros países, de un 25% y 10% respectivamente. Esto encontró su fundamentación en que las importaciones de aquellos productos comprenden una amenaza para la seguridad nacional del país. Aquellos derechos de importación se aplicaron finalmente el 23 de marzo mediante el recurso jurídico de la Sección 232 de la Ley de Expansión Comercial.

Lo que fueron aranceles impuestos unilateralmente desde los EE.UU. en los primeros meses de 2018, dio paso a la Guerra Comercial con la RPC el 2 abril junto con las primeras retaliaciones por parte de la potencia asiática. Importaciones norteamericanas de 128 productos encontrarán aranceles para su ingreso en el mercado asiático desde el 15% al 25% por valores cercanos a USD 2.400 millones (Xinhuanet, 02/04/2018). El universo de mercancías alcanzadas por dicha retaliación fue muy diverso y en gran medida abarcaba manufacturas de origen agropecuario como carne de cerdo, frutas, nueces, vino, entre otros.

El 6 de julio se produjeron las primeras ofensivas recíprocas entre ambas potencias. Nuevamente fueron los EE.UU. quienes tuvieron la iniciativa al definir aranceles del 25% sobre un conjunto de productos chinos por el valor de USD34.000 millones, lo que encontró una respuesta simétrica e inmediata por parte del gobierno chino (DW, 06/07/2018). En este caso, desde Washington se respaldó aquella decisión en la Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974, alegando la protección del trabajo estadounidense y el freno de transferencia de tecnología y propiedad intelectual de los EE.UU. hacia la RPC.

Semanas más tarde, el 23 de agosto aquellas acciones se vieron replicadas de la mano de tarifas efectivizadas desde los EE.UU. por el 25% sobre importaciones chinas, por un total de USD16.000 (Lista 2), mediante la misma regulación legislativa que en el caso anterior.

Cuantitativamente, vemos una marcada escalada en la Guerra Comercial hacia el 24 de septiembre del mismo año cuando los EE.UU. impusieron tarifas del 10% al ingreso de mercaderías chinas por valores cercanos a los USD200.000 millones (Lista 3). Dicha arremetida, no encontró ahora una respuesta simétrica, ya que la retaliación china comprendió la instauración de nuevas tarifas que van del 5% al 10% sobre importaciones norteamericanas por USD60.000 millones, remitiendo a los mismos instrumentos jurídicos que el 6 de julio.

Bajo un contexto de creciente tensión comercial entre las mayores economías del mundo, la O.M.C mantuvo una gran preocupación al respecto. El director general de dicha organización, Roberto Azevedo afirmó en distintas ocasiones que aquella contienda no traería ningún ganador, al tiempo que todas las regiones se verían económicamente afectadas (Reuters, 25/09/2018) por el aumento en las restricciones del comercio bilateral entre EE.UU. y la RPC, que dada las dimensiones de ambas economías, el impacto sería evidentemente sistémico.

Las mismas inquietudes estuvieron presentes en el G-20 realizado en Buenos Aires, hacia diciembre de 2018. Las autoridades nacionales, específicamente el 2 de diciembre, vieron en la gestión del evento, una oportunidad diplomática para sellar un acercamiento entre Beijing y Washington, en donde finalmente se reunieron las delegaciones de ambas potencias en la Argentina, y acordaron una tregua comercial de 90 días.

Para ese entonces, ambos países pretendieron dar muestras de compromisos y buena fe, para allanar el camino a un futuro acuerdo que reduzca las tensiones comerciales. Desde el lado chino, se mantuvo la promesa de reducir los aranceles del 25% impuestos a los automóviles y autopartes de origen norteamericano (Reuters, 14/12/2018), en paralelo se restablecieron las importaciones de granos de soja y otros productos primarios de procedencia norteamericana. El recibimiento de Trump y sus allegados en la Casa Blanca fue totalmente favorable, reconociendo el propio mandatario la posibilidad de alcanzar un acuerdo integral en un futuro cercano, partiendo de la base de la desaceleración del crecimiento de la economía china a causa de la Guerra Comercial¹¹.

¹¹ Aun así, el tono desafiante de Trump, estuvo presente aun en momentos donde la diplomacia nacional buscaba consolidar cierto diálogo con la RPC en vistas a alcanzar un acuerdo comercial. Esto se ve claramente con declaraciones vía Twitter a dos días de sellar una declaración conjunta en el marco del G-20 en Buenos Aires: *"I am a Tariff Man. When people or countries come in to raid the great wealth of our Nation, I want them to pay for the privilege of doing so. It will always be the best way to max out our economic power. We are right now taking in \$billions in Tariffs. MAKE AMERICA RICH AGAIN"*. Donald J. Trump (@realDonaldTrump) December 4, 2018

Para las negociaciones Trump y Xi Jinping definieron equipos de diplomáticos y técnicos en comercio liderados por Robert Lighthizer, Representante de Comercio de EE.UU. y Liu He Vice Primer Ministro de la RPC (Infobae, 17/01/2019).

Las autoridades chinas visitaron la capital de los EE.UU. el 30 y 31 de enero. Para ese entonces, un acuerdo comercial apareció como una posibilidad en el horizonte de las relaciones bilaterales. Las negociaciones siguieron en marcha durante este período de tregua, intercambiándose propuestas de reducciones arancelarias entre ambas delegaciones.

Durante este proceso, la postura norteamericana se mantuvo firme y se buscó alcanzar un acuerdo altamente favorable junto a China. La preocupación de los tomadores de decisiones estadounidenses no giraba sólo en torno al déficit comercial, y por el contrario hubo una batería de puntos de negociación centrales, que se encuentran interrelacionados como ya se ha visto en el citado comunicado estadounidense presentado ante la OMC en julio de 2018.

Tal y como se habría definido en la hoja de ruta estipulada en Washington, una segunda ronda de negociaciones tomó lugar a finales de marzo con el viaje de funcionarios estadounidenses a Beijing. Dicha delegación, se vio encabezada como se ha visto por Lighthizer, en compañía al Secretario del Tesoro estadounidense Steven Mnuchin.

El diálogo terminó por fracasar, al fin y al cabo. La disputa comercial generó importantes disyuntivas en la dirigencia de ambas potencias, y finalmente el 1ero de junio de 2019 se replican medidas de imposición de barreras arancelarias de manera recíproca. Fueron los EE.UU., quien nuevamente inicia la contienda y la RPC replica de forma simétrica. Trump hizo público en aquella fecha, la suba de tarifas del 10% al 25% por USD 200.000 millones de importaciones chinas (Lista 3). Como en ocasiones anteriores, el golpe asestado desde los EE.UU., encontraría una respuesta simétrica desde el gobierno de Xi Jinping.

Tres meses más tarde, es decir, el 1ero de septiembre, EE.UU. impuso tarifas del 15% sobre importaciones chinas por un valor de USD 101.000 millones sobre mercaderías pertenecientes a la Lista 4A. En este caso, se vieron afectadas importaciones dirigidas al consumo de la población, como ser productos textiles, indumentaria deportiva y calzado. La RPC, por su parte, respondió con el establecimiento de tarifas sobre productos norteamericanos por USD75.000 millones.

La escalada arancelaria que supuso la guerra comercial hasta septiembre de 2019 había tenido un marcado impacto sobre el comercio internacional. Se estimaba en el momento que, el valor real de las exportaciones mundiales habría caído un -1.7% y -0.4% en junio y julio comparando al año 2018, y sellando un semestre completo de bajas (Financial Times, 25/09/2019). Queda claro que las tensiones en las relaciones comerciales sino-americanas, generaron una gran incertidumbre a nivel internacional, lo que ha afectado los planes de negocios e inversiones internacionales.

El conflicto comercial tuvo un gran impacto debido a sus características, ya que tuvo lugar entre las dos economías más grandes del mundo; y sus magnitudes, en tanto que, en apenas dos años de desarrollo, las nuevas imposiciones al comercio abarcaron no menos del 60% del intercambio bilateral (Peterson Institute for International Economy, 2021), como se verá más adelante.

Hacia el mes de octubre, tarifas programadas para ser aplicadas fueron puestas en *stand by* desde Washington. El día 11 del mes, el mandatario republicano afirmó públicamente, la viabilidad de un acuerdo comercial de tipo parcial, que selle el final de una Guerra Comercial, como también, el inicio de negociaciones mayores (El Economista, 22/11/2018).

De forma análoga a finales del año 2018, los gobiernos de ambas potencias dieron prueba de su compromiso aplazando una escalada arancelaria mayor. Desde la RPC se prometió el incremento de compras agrícolas hacia los EE.UU. –soja y maíz- como también el desmantelamiento de barreras fitosanitarias a la carne de cerdo norteamericana. Los EE.UU., por su parte, suspendieron el aumento de tarifas del 25% al 30% sobre importaciones chinas por USD250.000 millones.

El día 15 de enero de 2021, EE.UU. y China firmaron el Acuerdo Fase 1 en Washington, el cual entraría en vigor en febrero de 2020. Antes de adentrarnos en detalle el Phase One Agreement, vale sintetizar la evolución de la Guerra Comercial mediante el relevamiento de su evolución cronológica en una línea de tiempo que va desde 2018 a 2021, como también, la puesta en detalle de las mercaderías que se han visto afectadas por la escalada arancelaria desde ambos lados del pacífico. Para tal finalidad, nos servimos de los datos recolectados por el Peterson Institute for International Economics en el documento *The US-China Trade War and Phase One Agreement* (2021), como se puede ver a continuación:

Gráfico N° 3.

Niveles de tarifas impuestas entre sí mismos y con el resto del mundo (ROW, Rest of the World).

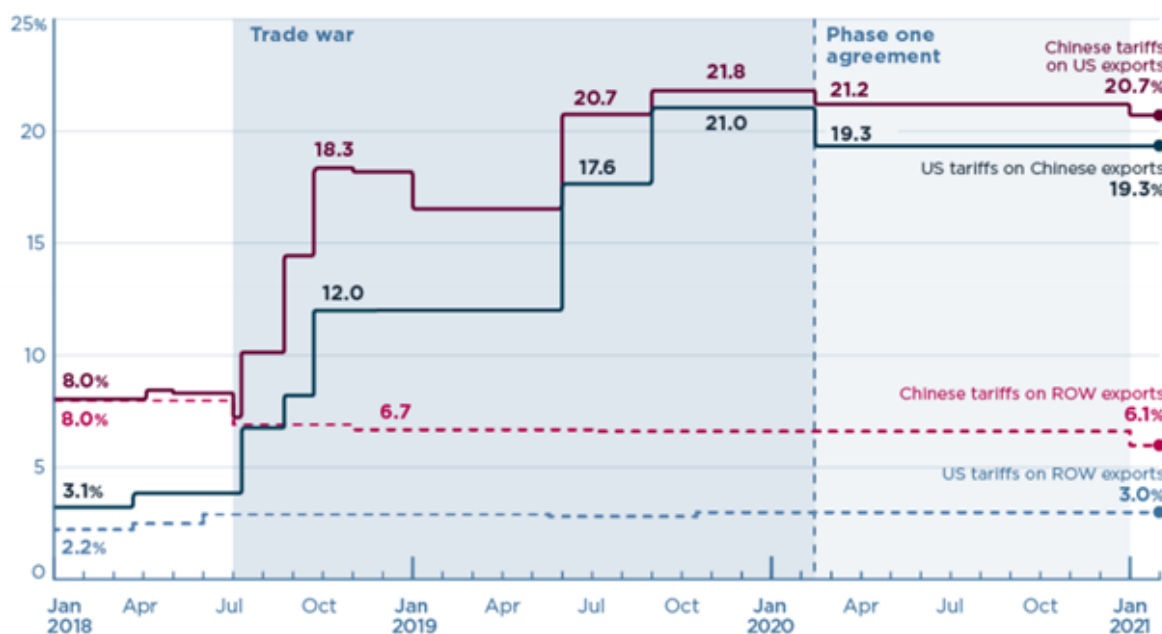


Gráfico tomado de Peterson Institute for International Economy (2021). *The US-China Trade War and Phase One Agreement*, p. 11.

En los gráficos N° 3 y N°4 se puede visualizar la escalada arancelaria que implicó la Guerra Comercial en el intercambio bilateral. Puede sorprender que las exportaciones de la RPC hacia los EE.UU. se hayan visto en un 66.4% afectadas por los prometidos aranceles de Donald Trump desde la campaña presidencial. Una retórica proteccionista y nacionalista acompañó estos años de tensiones bilaterales, en donde un presidente norteamericano condenó de forma directa y abierta al gobierno de la RPC por sus prácticas comerciales desleales, las violaciones a la propiedad intelectual, manipulación del tipo de cambio, entre otros argumentos.

A nivel de protección, vemos un marcado aumento en los valores promedio de aranceles norteamericanos sobre las exportaciones chinas, pasando de un 3.1% en enero de 2018, al 21% en octubre de 2019. Desde el lado chino, los aranceles a exportaciones norteamericanas evolucionaron de forma análoga, aunque se mantuvieron levemente por encima. Empero, hay desde el gobierno de la RPC, una retórica muy lejana a la propia de la administración Trump, ya que la potencia asiática se muestra altamente favorable a la expansión del libre comercio en la economía internacional.

Al tiempo que el nuevo gobierno de los EE.UU. busca proteger sus niveles de producción industrial, empleos y riqueza mediante aranceles, Xi Jinping redobla su apuesta por la globalización económico-comercial. Tal es así que China rebaja sus aranceles con el resto del mundo y sostiene políticas de reforma económica que apuntan a una mayor liberalización de la economía nacional.

Resulta interesante, ver en detalle las mercaderías que se han visto sometidas a nuevos aranceles, para así realizar un análisis de la composición del intercambio bilateral.

Gráfico N° 5.
Cobertura de tarifas norteamericanas (Sección 301) sobre importaciones chinas hacia febrero de 2020.

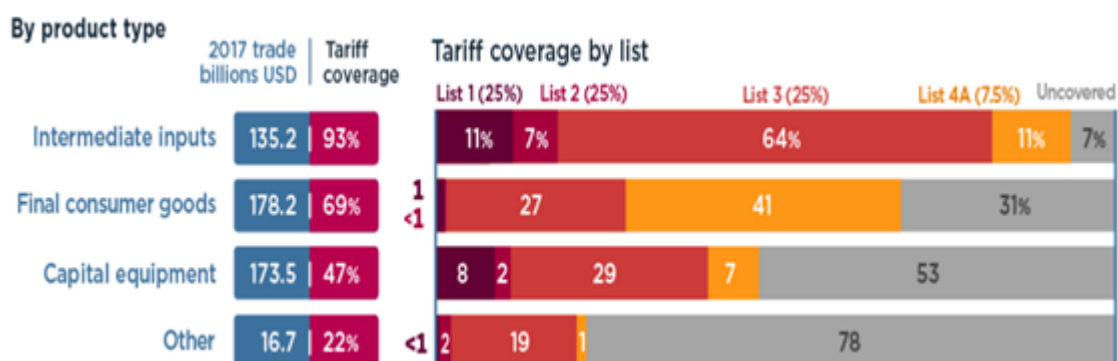


Gráfico tomado de Peterson Institute for International Economy (2021). *The US-China Trade War and Phase One Agreement*, pág. 14.

Gráfico N° 6.
Cobertura de las retaliaciones chinas sobre importaciones estadounidenses hacia febrero de 2020.

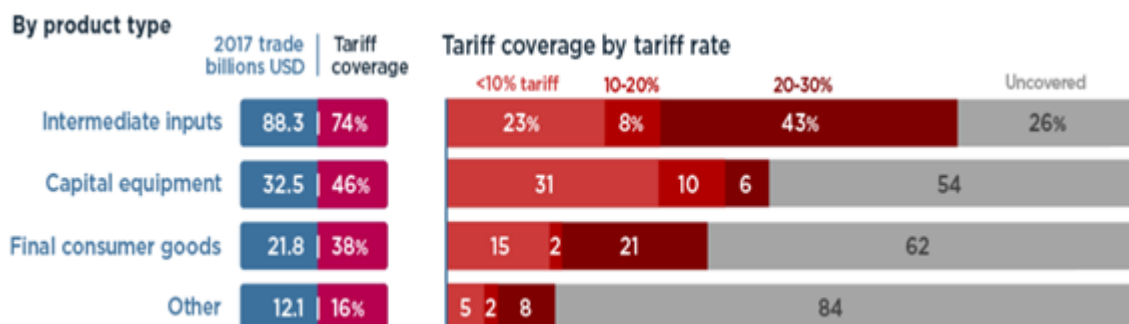


Gráfico tomado de Peterson Institute for International Economy (2021). *The US-China Trade War and Phase One Agreement*, p. 15.

La estructura del intercambio bilateral arroja una importante complementariedad productiva entre ambas economías nacionales, lo que está dado por el gran volumen de exportaciones e importaciones de bienes intermedios y equipos de capitales. Desde el lado norteamericano, se imponen a lo largo de las 4 listas de importaciones gravadas, un 93% de los bienes intermedios comprados a la RPC -por un valor de U\$D135.000 millones-, como también una cobertura del 47% de los bienes de capitales de origen chinos -por cerca de U\$D 173.000 millones-.

China ha respondido, aplicando aranceles por niveles cercanos a los arremetidos por el gobierno estadounidense, donde se abarcó el 74% de bienes intermedios –esto es, U\$D 88.000 millones- o bien el 46% de los equipos de capital –U\$D 32.500 millones-.

Entre ambas economías, hay un significativo entramado productivo que opera tras las fronteras nacionales mediante empresas multinacionales de ambos países que producen y comercializan sus productos mediante cadenas globales de valor y suministro.

Si se analiza ahora la aplicación de aranceles sobre los distintos tipos de mercadería, retomando los datos del Peterson Institute ya citados, podemos hacer las siguientes distinciones:

- Productos chinos más afectados por los aranceles norteamericanos: Como se verá adelante, las listas 1, 2 y 3 constituyen un conjunto de mercaderías que se verían alcanzadas por aranceles del 25%, al tiempo que la Lista 4A implicó un grupo de mercaderías -en algunos casos ya presentes en las listas anteriores- afectadas por aranceles del 7.5%.
 - Electrónica y maquinaria eléctrica: Estos productos, fueron abordados principalmente por aranceles del 25% (Lista 1, 2 y 3) y 7.5% (Lista 4) a U\$D135.200 millones. Quedaron por fuera de la guerra comercial, sólo el 7% de las importaciones provenientes de la RPC en este rubro.
 - Maquinaria: A partir de las listas 1, 2 y 3 (25%), como también de la Lista 4A (7%), se abarcó el 58% de las importaciones chinas, por un valor de U\$D 109.600 millones;
 - Textiles y Ropa: La lista 3 (25%) abarcó el 9% de las importaciones, y posteriormente entran en juego tarifas sobre el 79% de las importaciones bajo la Lista 4 A (7.5%). En total, se abarcaron U\$D38.800 millones.

- Juguetes y equipamiento deportivo: Dicho rubro fue abarcado sólo por la Lista 4A (7.5%), comprendiendo USD 25.500 millones.
- Productos estadounidenses más afectados por las retaliaciones chinas: Aquí, cabe mencionar que aquellos que se vieron afectados gran parte de su ingreso al mercado han sido bienes primarios y manufacturas de origen agropecuario.
 - Otras Manufacturas: Esta es una categoría residual, ya que de aquí se excluyen otros rubros de manufacturas como los aviones, semiconductores, autos, camiones, autopartes, productos médicos, entre otras. En este caso, China elevó aranceles -en tres distintas ocasiones- que cubrieron el 91% de las importaciones norteamericanas de un total de USD 29.400 millones.
 - Aviones, motores y piezas: Afectando apenas el 1% de las importaciones, comprenden las mercaderías más afectadas en términos de valor, ya que ascienden a USD 17.300 millones;
 - Soja: Por valores cercanos a los USD 13.900 se cubrieron por aranceles superiores al 20%, la totalidad de soja ingresada a china proveniente de los EE.UU.;
 - Algodón: En este caso, aranceles del mismo nivel que la soja, afectaron el ingreso de algodón por USD 1.000 millones.

Con fines organizativos, se dispone de una línea de tiempo de la Guerra Comercial para una revisión rápida y ordenada del curso que adoptó desde el 2018 al 2020 la contienda comercial más importante de las últimas décadas. Asimismo, se puede repasar una característica fundamental de la misma, y es el carácter proactivo que tuvieron los EE.UU. durante aquel conflicto económico bilateral. Como ya se habría adelantado, la RPC desde un comienzo vio con malos ojos y desconfianza a la administración de Trump por el elevado tono de sus críticas hacia su gobierno, como hacia el libre comercio y la OMC en términos generales.

Gráfico N°7. Línea de tiempo de la guerra comercial



Gráfico de autoría propia, realizado en base a la línea de tiempo del Peterson Institute for International Economy (2021). *The US-China Trade War and Phase One Agreement*, pp. 17-18.

Desde el Acuerdo de Fase 1 a la actualidad

Como se ha visto, la firma del *Phase One Agreement* tomó lugar el 15 de enero de 2020. En este apartado del capítulo II, cabe repasar de forma breve las disposiciones más importantes del acuerdo alcanzado entre ambas potencias.

El preámbulo del documento, parte del reconocimiento explícito de las partes -esto es, EE.UU y la RPC- de la importancia de la relación e intercambio bilateral. Asimismo, ambas naciones demuestran su compromiso con el crecimiento del comercio junto al respeto de las normas internacionales para promover resultados basados en el mercado.

Los intereses de los EE.UU. se vieron altamente reflejados en el contenido de dicho acuerdo, ya que sus distintos capítulos se corresponden con las principales preocupaciones de Washington respecto al ascenso chino.

Desde el Capítulo I al VII, se verá cómo las disposiciones convenidas entre ambas potencias, dan cuenta de lo anterior. En el primero de aquellos, hay en primer lugar, un conjunto de obligaciones generales que parte de la importancia de la protección de la *propiedad intelectual*.

La sección B, por el contrario trata sobre los secretos comerciales y la información comercial confidencial, otro aspecto fundamental para el gobierno estadounidense y sus empresas locales, que a la hora de radicarse en la RPC para la producción o comercialización de sus productos, buscan asegurar que la información confidencial y el propio know how productivo de las firmas no se vea apropiado ilegalmente u objeto de conocimiento por parte de sus competidoras chinas. Más allá de aquellos compromisos de defensa de la confidencialidad para las firmas estadounidenses radicadas en China, ambas partes reafirmaron la necesidad de disponer de procedimientos y sanciones para penalizar la apropiación deliberada e ilegal de secretos comerciales como se ve en el Art. 1.8.

En lo referente al capítulo II (Transferencia Tecnológica), ambos países demostraron el aspecto crucial que constituye la transferencia tecnológica para las relaciones bilaterales entre ambos países y las firmas que operan en ambas economías o comercializan entre sí. En esta dirección, se dio comienzo al capítulo desde la importancia concedida a la transferencia tecnológica basada en la voluntad de los actores económicos y en términos de mercado, demostrando asimismo una preocupación marcada sobre la transferencia tecnológica realizada de forma forzada.

Por su parte, el Capítulo 3 remite al *comercio de alimentos y productos agropecuarios*, donde se abarca la tratativa del intercambio y la cooperación bilateral respecto a la comercialización de leche y carne de vaca, carne de cerdo, carne de aves, carne procesada, entre otros productos. Así, ambas economías buscan asegurar los intereses de sus respectivos sectores agrícolas, de forma tal que se busca asegurar un suministro seguro y confiable de alimentos y productos agrícolas (Art. 3.1, a).

Centrado en los *Servicios Financieros*, el Capítulo 4 comprende un conjunto de disposiciones dirigidas a asegurar para las dos partes, una participación justa, efectiva y no discriminatoria en el mercado de servicios y proveedores de servicios de la contraparte (Art. 4.1).

Avanzando sobre el Capítulo 5, se encuentran las regulaciones relativas a las *Políticas Macroeconómicas, Tipo de Cambio y Transparencia*. Como punto de partida, cada parte reconoció la autonomía en política monetaria de acuerdo a sus leyes internas, aun así se remarca la necesidad de cumplir con los compromisos adquiridos bajo el FMI, dirigidos a manipular el tipo de cambio o el sistema monetario internacional para evitar tanto ajustes en la balanza de pago o bien la obtención de ventajas competitivas de forma injusta.

A partir de lo anterior, cada parte reafirmó el deber de mantener tipos de cambio determinados libremente, pero además, la necesidad de fortalecer las bases económicas subyacentes para favorecer la estabilidad macroeconómica y del tipo de cambio de acuerdo al Art. 5.2.

En virtud de la transparencia, los EE.UU. y la RPC aseguraron la continuidad de la divulgación pública de sus cuentas macroeconómicas en base a las obligaciones contraídas con el FMI. Esto último, como se puede ver en el Art. 5.3., implica la publicación de datos en tres grandes áreas: 1. Datos mensuales de reservas de divisas; 2. Balanza de pagos trimestral, incluidos los subcomponentes de la cuenta financiera, inversión directa, inversión en cartera y demás inversiones, dentro de los 90 días -a más tardar- tras la finalización de cada trimestre; 3. Importaciones y exportaciones trimestrales de bienes y servicios, bajo los mismos plazos que la balanza de pagos.

El capítulo VI se centra en la Expansión del Comercio. Los objetivos de dicha sección, se definieron de forma clara a partir del reconocimiento que, las acciones emprendidas por la RPC para abrir su economía debe conducir hacia mayores flujos de

intercambio, incluido el aumento de las exportaciones de los EE.UU. como de otros países hacia el país asiático.

En el Art. 6.2 se establecieron los compromisos de compra de la RPC de determinados bienes manufacturados, bienes agrícolas, productos energéticos y servicios provenientes de los EE.UU. -los cuales quedan definidos en el Anexo 6.1 del tratado-. Dichas compras deberían efectuarse durante un período de dos años desde el 1ero de enero de 2020, por un monto de referencia de 2017 que no sea menor a USD200.000 millones.

Las exportaciones norteamericanas dirigidas a la RPC en base al Acuerdo Fase 1, se desglosaron de la siguiente manera:

- Bienes manufacturados: Para el año 2020, se estipularon importaciones de no menos de USD 32.900 millones por encima del monto de referencia correspondiente a 2017. Dicha cifra, ascendería para el año 2021 a USD 44.800 millones sobre la misma base de referencia
- Bienes agropecuarios: Sobre la base de exportaciones del año 2017, debe darse para el año 2020 un aumento por USD 12.500 millones, y USD 19.500 para el 2021.
- Productos energéticos: Esta categoría de productos, debe contemplar una expansión para el año 2020 y 2021, de USD 18.500 y USD 33.900.
- Servicios: Las exportaciones de servicios norteamericanos dirigidos a la RPC deben experimentar un aumento por USD 12.800 millones para el año 2020 y USD 25.100 millones para el año 2021.

La definición de un aumento de las exportaciones de los EE.UU. hacia la RPC tuvo una gran significancia, ya que atañe directamente a la problemática del déficit estructural que han desarrollado los EE.UU. en las últimas décadas en su intercambio bilateral con la nación asiática. Aquí se vislumbra la estrategia que fue esbozando Washington durante la administración trumpista, dirigida a alcanzar una redefinición de las relaciones comerciales de EE.UU. con sus principales socios mediante la imposición de aranceles y el aumento del proteccionismo en el mercado norteamericano.

En pocas palabras, se podría alegar que la potencia norteamericana habría decidido golpear primero, para luego negociar. Resulta menester reconocer que la Guerra Comercial se encuadra en un giro mayor en las relaciones comerciales de los EE.UU. dirigido incluso hacia sus principales socios, como ser México, Canadá, la Unión Europea, entre otros Estados.

Capítulo III. Un análisis de la Guerra Comercial desde la Economía Política Internacional en su vertiente mercantilista

Hasta el momento se han relevado brevemente los debates teóricos sobre el comercio internacional con un especial énfasis sobre los aportes de la EPI al respecto; asimismo, se han repasado cronológicamente los acontecimientos de la Guerra Comercial desde el 2018 a la firma del Phase One Agreement. En este último capítulo, se pretende realizar un análisis cualitativo sobre aquellos hechos destacados en el Capítulo II, mediante el empleo de las herramientas teóricas presentadas en el Capítulo I.

El tercer objetivo específico de esta investigación comprende una síntesis de los dos objetivos anteriores. De esta forma, se pretende analizar los incentivos y las estrategias de los EE.UU. y la RPC en materia de PE comercial, como también, el impacto de dichas acciones sobre la estructura internacional.

Académicos de las relaciones internacionales -como Allison (2020), Ferguson (2020), Nye (2019) o Vogelmann (2021)-, le han prestado una marcada atención a la competencia que mantienen hoy en día los EE.UU. y la RPC. Los autores citados destacan desde sus respectivas lecturas del contexto internacional, que el estudio de las relaciones bilaterales entre las mayores potencias del mundo es central para analizar el sistema internacional, ya que las mismas por sus dimensiones adquieren un carácter sistémico.

El bilateralismo entre Washington y Beijing comprende el principal eje de la política y economía internacional debido al tamaño de cada una de las potencias en términos militares, económico-financieros, políticos y diplomáticos como se vio anteriormente; pero además, se debe destacar la creciente interdependencia que se ha formado entre sus economías nacionales. En otras palabras, puede afirmarse que el modo en que evolucione la correlación de fuerzas entre EE.UU. y la RPC, determinará el rumbo del orden internacional, actualmente en transición (Actis y Creus, 2020; de la Balze, 2019; etc.).

Perthers (2020) nos señala en relación a lo anterior, que la competencia estratégica entre ambas potencias en los últimos años ha dado forma a debates estratégicos y dinámicas políticas, militares y económicas; y si bien es difícil afirmar que aquella determine todos los problemas y conflictos internacionales, si influye crecientemente en la visión que otros actores desarrollen sobre los mismos (p. 5).

En lo que aquí concierne, nuestro objeto de estudio es la guerra comercial desatada en los últimos años, y para realizar un análisis adecuado sobre la misma desde la vertiente mercantilista de la EPI, es preciso delimitar en primer lugar conceptualmente este fenómeno más allá de la definición brindada por los académicos de Harvard.

La Guerra Comercial comprende un proceso¹² de carácter conflictivo en las relaciones bilaterales entre dos países, en donde se produce una imposición recíproca de barreras al intercambio –tanto arancelarias como para arancelarias-.

Nuestro objeto de análisis, es una contienda comercial entre las dos economías más importantes del mundo, pero este proceso no se produjo en el vacío. Por esto, es preciso contextualizar la competencia económica entre EE.UU. y la RPC, mediante un análisis de la estructura internacional para comprender así, su origen y desarrollo. La lectura realizada aquí, se aleja otros trabajos cuyo foco ha sido puesto en el análisis del comportamiento de los agentes y agencia internas, como los aportes de Merino (2018)¹³, Swenson y Thye Woo (2019)¹⁴, entre otros.

Ahora bien, el empleo de la EPI, nos invita a trabajar la Guerra Comercial desde una forma más integral, incorporando elementos políticos, geopolíticos e incluso tecnológicos.

De acuerdo a la hipótesis planteada, la Guerra Comercial forma parte de una competencia estratégica de mayores dimensiones y alcance, cuyas causas se relacionan al debilitamiento relativo de la posición de primacía norteamericana y el ascenso chino

En los próximos apartados se tomarán en consideración aquellas variables explicativas mencionadas arriba, analizándolas de manera interrelacionada.

¹² Según Esther Barbé (1995), el proceso es el aspecto dinámico del sistema internacional, y se conforma por el conjunto de interacciones entre los actores internacionales (gubernamentales y no gubernamentales). El proceso en última instancia, puede conducir a cambios en la estructura internacional -en tanto orden jerárquico entre los actores-.

¹³ Merino estudia las relaciones de fuerza presentes al interior de los EE.UU., y la consecuente puja entre sectores representativos del capitalismo transnacional, las fuerzas conservadoras del establishment junto a fracciones del capital multinacional más “retrasadas”, y por último, fracciones del capital mercado internistas y las clases populares. Su trabajo permite entender a la guerra comercial como producto de un nuevo equilibrio entre esas fuerzas producido con el ascenso de Trump, que selló en última instancia la derrota de los sectores globalistas.

¹⁴ De forma análoga a Merino, dichos autores explican el cambio en la P.E. comercial de los EE.UU. a partir de la imposición de grupos que forman parte del lobby de seguridad y lobbies alineados a los sindicatos y grupos de industrias que compiten con las importaciones.

Como se ha reiterado, estas tienen un carácter estructural, por ende, remiten al ordenamiento jerárquico que rige entre naciones según la disposición de las mismas de atributos duros de poder. Las causas de la Guerra Comercial responden a cambios sucedidos en la estructura internacional, que son producto de la acción individual y la interacción de los actores estatales más poderosos, en este caso especialmente, las acciones llevadas a cabo por los EE.UU. y la RPC en materia económica, fronteras adentro como también fronteras afuera y en sus vínculos bilaterales.

Análisis sobre las causas estructurales de la Guerra Comercial

Debilitamiento relativo de la posición de primacía estadounidense: Finalizada la Guerra Fría el sistema internacional atravesó un período de incontrastable primacía norteamericana. Puesto esto en perspectiva analítica, vemos una superpotencia que dispone de atributos de poder duros y blandos que no encuentran competencia por parte de otro estado.

A inicios del siglo XXI, el liderazgo indiscutido de los EE.UU. parecía que iba a pasar a la historia de la mano de la consolidación de otros centros de poder, pero de igual manera Washington mantendría su influencia y peso en la escena internacional.

Esto cambia paulatinamente en la segunda década del nuevo siglo junto a la creciente y sostenida gravitación china. El ascenso de la nación asiática tiene un marcado impacto en la estructura del sistema internacional, esto es, en el ordenamiento jerárquico del sistema internacional.

Gilpin (1987; 2001) nos ofrece un marco conceptual desde el realismo estadocéntrico y la EPI -mercantilista- muy apropiado para analizar esto último. Desde esta perspectiva, el sistema internacional se caracteriza por la anarquía -ausencia de autoridad por encima de los gobiernos nacionales- y la centralidad del Estado-Nación sobre los asuntos internacionales -es decir, por sobre los demás actores internacionales-. Dicha anarquía, bajo la perspectiva del autor -y en general de las miradas realistas sobre las RR.II- favorece a la conformación de un orden jerárquico entre estados basado en la disposición de los mismos de atributos duros (tangibles) de poder, en otras palabras, la disposición de recursos militares y económicos.

Asimismo, se reconoce en todo momento que los procesos internacionales -en tanto interacciones entre actores internacionales- suponen una distribución inequitativa de ganancias, por lo que la definición de la estructura internacional -y por ende su orden jerárquico- trae consigo ganadores y perdedores. A esto último se le debe agregar que los

Estados en todo momento buscan acumular ganancias en términos relativos, ya que el reparto de las mismas implica juegos de suma cero.

Queda claro entonces que para las distintas vertientes realistas de las RRII., la conflictividad y competencia entre los Estados, comprenden matices presentes en todo momento dentro de la comunidad internacional.

Ahora bien, estos primeros supuestos teóricos nos permiten comprender una serie de puntos necesarios para adentrarnos en el análisis de las causas y desarrollo de la Guerra Comercial.

En primer lugar, cuando hablamos de posición de primacía de los EE.UU. nos referimos al incontrastable potencial de Washington mantenido en las primeras décadas de la Post Guerra Fría debido a su superioridad económica -en términos de tamaño y dinamismo-, la centralidad del dólar dentro del sistema monetario internacional, las incontrastables capacidades militares, como también, su *major role* en las principales organizaciones internacionales del mundo y regímenes internacionales.

En segundo lugar, se debe considerar que la participación norteamericana en los procesos internacionales de cooperación y multilateralización en dicha década, no ha sido para nada neutral. Gilpin rápidamente nos indicaría que los EE.UU. manteniendo su posición central en el sistema internacional asumiría grandes costos pero también beneficios a su favor, lo que se traduciría en el incremento de sus capacidades tangibles -poder económico y consecuentemente ampliación de sus capacidades militares-.

En lo que refiere específicamente al plano económico comercial, la economía estadounidense ha mantenido un alto grado de innovación y desarrollo tecnológico lo que le ha permitido al país mantenerse en lo más alto de las cadenas globales de valor, ergo, de la economía internacional. Esto se explica en parte, por el apoyo estatal brindado a sectores estratégicos de la economía, podría alegarse, intensivos en tecnología de punta aplicada a la producción.

Un claro ejemplo de este último punto, es el trabajo realizado por la Agencia de Proyectos de Investigación Avanzados de Defensa (DARPA). Dicha institución pública, comprende una clara expresión de la vinculación presente en el diseño de políticas estatales dirigidas a la innovación y desarrollo tecnológico junto a las políticas de desarrollo estratégico y militar de los EE.UU. Nuevamente economía y política van íntimamente de la mano sumado a la política de seguridad y defensa nacional (Mazzucato, 2011).

Gilpin, por un lado, ya nos advierte en *The Political Economy of International Relations* de la importancia de la división internacional del trabajo y sus efectos distributivos. El factor tecnológico tiene aquí una gran relevancia, y en sus palabras:

“La ventaja inicial del centro sobre la periferia es su superioridad técnica y organizativa, y esta ventaja subyace en la división del trabajo entre las industrias avanzadas del centro y los productores de baja tecnología y materias primas de la periferia. Debido a su liderazgo en innovación y su superioridad industrial, el centro tiende a disfrutar de términos de intercambio favorables con sus socios económicos” (Gilpin, 1987; p. 94).

La cita referida, hace referencia a las consecuencias redistributivas que implica la especialización productiva de las economías nacionales, y se vincula íntimamente a las consideraciones sobre la *curva de la sonrisa* presentes en las Cadenas Globales de Valor. En esta dirección, Bianchi y Szpack (2015) nos remarcen que las actividades de carácter intangible y en donde descansa el mayor agregado de valor, han quedado localizadas en los países de origen; y por su parte, las actividades tangibles se instalaron en países en vías al desarrollo, donde las ventajas dadas por los costos laborales como también en materia de regulación son favorables.

La economía norteamericana se ha posicionado desde hace décadas como la más innovadora, y sus empresas se han constituido en las primeras en realizar una creciente deslocalización de su producción hacia otros países del mundo durante la Guerra Fría. Dicha innovación, bien puede reflejarse en la cantidad de presentaciones realizadas por los EE.UU. a la World Intellectual Property Organization (WIPO), que continuamente se ha posicionado en el primer puesto hasta el período considerado en este trabajo.

En tercer lugar, vale mencionar los esfuerzos mantenidos desde la Casa Blanca con administraciones demócratas y republicanas por defender el libre comercio para mantener un acceso preferencial a mercados para la venta de bienes de alto valor agregado y la importación de materias primas e insumos. Tal es así, que los EE.UU. han sido el mayor promotor de la liberalización multilateral del comercio mediante el GATT y luego la OMC.

La economía política internacional, entendida por Gilpin como la interacción del mercado y actores poderosos como los Estados, empresas multinacionales y organizaciones internacionales, ha tenido a los EE.UU. como centro por las últimas décadas. Empero, durante dichos decenios, ha emergido paulatinamente otra potencia económica, cuyo posicionamiento y creciente gravitación internacional amenaza el privilegiado lugar alcanzado por Washington.

A lo largo de este trabajo, se ha considerado el ascenso chino junto al proceso de debilitamiento relativo de la posición de primacía norteamericana como variables estructurales, asimismo, explicativas de la competencia comercial que tomó lugar en los años recientes.

Esto parte de la consideración de un desplazamiento gradual de cuotas de poder desde Estados occidentales -especialmente los EE.UU. y Europa- hacia otros actores, con la RPC a la cabeza del Asia Pacífico; lo que implicó profundos cambios en la estructura internacional.

La literatura en relaciones internacionales ha desarrollado un marcado interés por analizar este proceso de cambio estructural en el sistema. En esta dirección, Graham Allison (2017) en su libro “Destined for War: Can America and China escape Thucydides’s Trap?”, advierte que el mundo no habría visto cambio alguno en el equilibrio global de poder como el ascenso chino.

Ahora bien, cuando nos preguntamos, cómo se puede analizar el ascenso chino en claves de la EPI mercantilista, necesariamente debemos recurrir al relevamiento de indicadores empíricos. Dichos indicadores se vinculan inherentemente al concepto de poder, central para las relaciones internacionales.

Partimos de un sistema internacional que cuenta con un ordenamiento jerárquico, donde los Estados se ordenan en base a la disposición de recursos de poder. Desde el realismo en las RRII., el foco se pone en las capacidades materiales de los gobiernos nacionales, esto es, su recursos económicos y militares. Los Estados compiten por el acrecentamiento de sus recursos para defender así su interés nacional, pero cabe agregar un punto central propio de la EPI de Gilpin: Al tiempo que el sistema político global se compone de estados soberanos, crece la interdependencia económica y tecnológica. Esto último complejiza más el panorama, y evidencia una vez más el vínculo entre política y economía, como también entre las propias economías nacionales y la economía política internacional.

Los EE.UU. mantuvieron durante la Post-Guerra Fría una marcada superioridad en el ámbito militar, como su posición de economía más grande y dinámica del mundo -en lo que refiere a desarrollo tecnológico-. Al cabo de pocas décadas, la RPC se constituye en un poder ascendente desafiante al liderazgo estadounidense y de las potencias occidentales.

Debemos destacar que la propia nación asiática por sus características demográficas, territoriales, de desarrollo atómico, entre otras dimensiones, ha sido considerada tradicionalmente como una potencia -si se quiere regional- durante la Guerra Fría. Con el paso de dos décadas tras el inicio de las reformas económicas de 1978’ la nación asiática ha sido considerada con más frecuencia como potencia económica. Hoy en día, la RPC es un

poder global, que es concebida por los EE.UU. como un competidor sistémico (US.'s National Security Strategy, 2017).

La sostenida expansión económica de China ha posibilitado su creciente influencia política, lo que ha sido seguido desde cerca por los poderes de occidente y la potencia norteamericana.

Los EE.UU. por su parte, mantuvieron una posición privilegiada en materia económica, de desarrollo tecnológico y militar, pero su desarrollo nacional y accionar externo no se vio exento de altibajos. En esta dirección, González García (2020) remarca que a lo largo del siglo XXI, -como ya vimos en el capítulo II- los EE.UU. ven su liderazgo internacional ampliamente debilitado de la mano de dos grandes crisis. La primera, correspondiente a la esfera geopolítica se ve en los atentados del 11-S, mientras que la segunda sería de carácter económico dado por la crisis sub-prime de 2008. Como se ha advertido, la RPC ha mantenido tras la crisis altos niveles de expansión económica, y tras el ascenso de Xi Jinping a la presidencia una política exterior cada vez más asertiva y proactiva.

El ascenso chino y la constitución de la RPC en potencia económica: La evolución económica que han experimentado los EE.UU. y la RPC. en el siglo XXI, nos invitan rápidamente a considerar las diferencias en la magnitud y velocidades del crecimiento que cada una de ellas tuvo en lo que va del siglo XXI, como se ha visto en el Gráfico N°1.

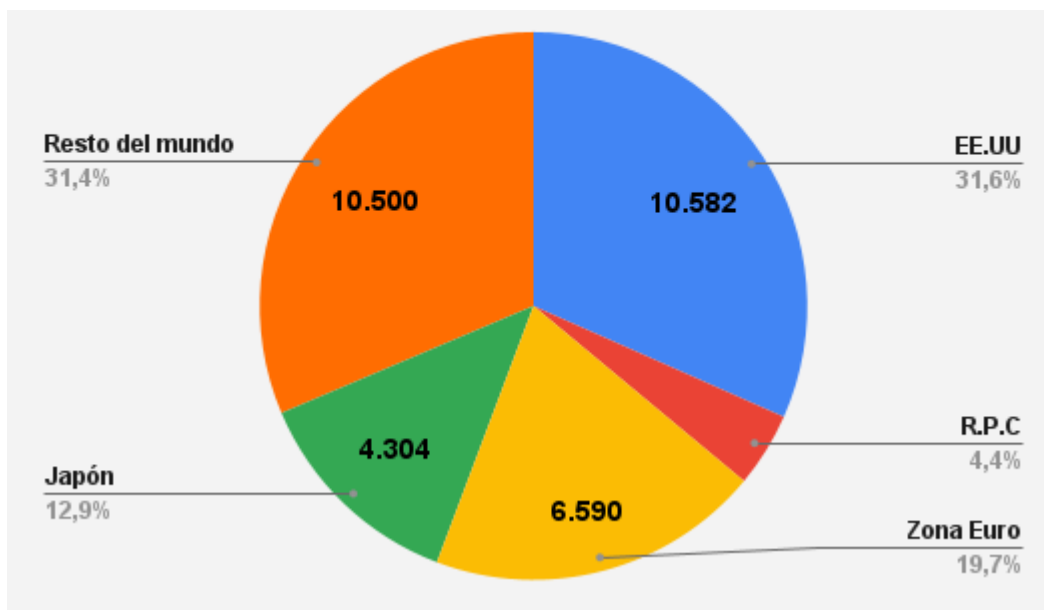
Hay dos indicadores básicos que nos permiten dimensionar estas transformaciones, y estos son, el *PBI nacional* y sus cuotas dentro del PBI mundial, como también la *paridad de poder adquisitivo* (PPA).

Si se analizan los niveles de producción de ambas economías, vemos que hacia inicios del siglo XXI, la distancia de los EE.UU. sobre la RPC era muy significativa, siendo que el PBI del primero giraba en torno a los USD 10.582 millones, al tiempo que, el segundo era cercano a los USD 1.471 millones. Aun así, en cuestión de dos décadas, aquella diferencia se vería recortada significativamente, ya que la potencia americana para el año 2020 mantendría un PBI de USD 20.937 millones, mientras que la potencia asiática exhibe un PBI de USD 14.732. millones.

El crecimiento de la nación asiática, afectó tanto a la potencia norteamericana como a otras potencias económicas de Occidente, al reducir sus pesos relativos dentro de los niveles de producción a escala global . Esto se ve reflejado en los gráficos N°8 y N°9:

Gráfico N°8.

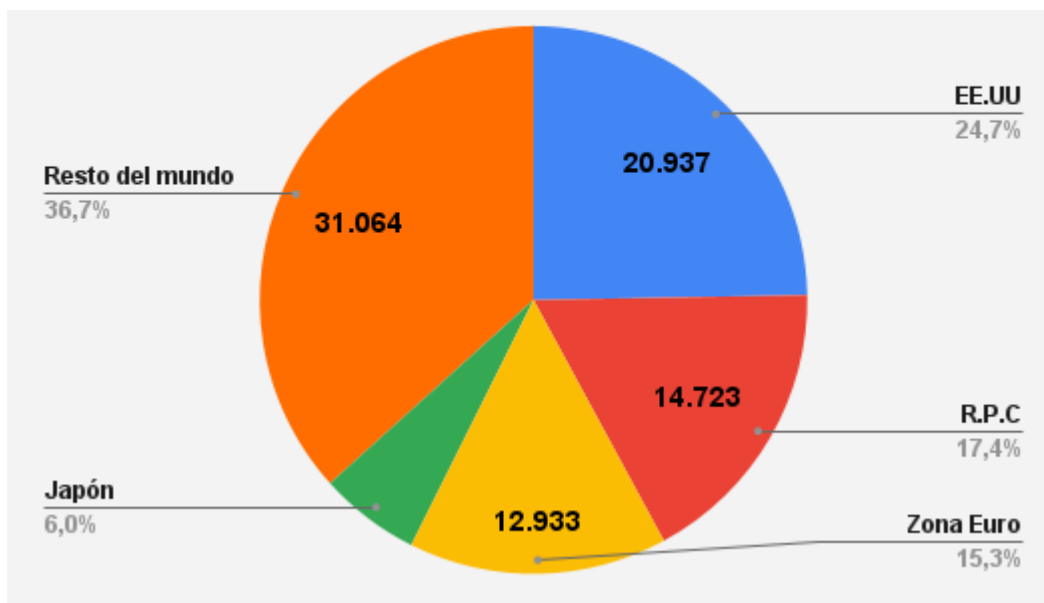
Composición del PBI mundial en el año 2001, medido en miles de millones de dólares estadounidenses



Autoría propia en base a los datos de Banco Mundial

Gráfico N°9.

Composición del PBI mundial en el año 2020, medido en miles de millones de dólares estadounidenses



Autoría propia en base a los datos del Banco Mundial

Vista de forma gráfica la composición del PBI global, en términos comparativos para el año 2001 y el 2020, vemos cómo la RPC ha desplazado tanto a Japón como a la propia Zona Euro en términos del tamaño económico. Esto último, no remarca sino los importantes cambios que se han generado en la jerarquía del sistema internacional en términos de recursos económicos.

Por otro lado y a la hora de comparar las economías norteamericana y china en términos de PPA, vemos una expansión aún más importante en relación a esta última. De hecho, la RPC habría superado en el año 2018 a los EE.UU., al alcanzar la primera, un PPA de USD 21.115 millones, frente a USD 20.402 del segundo¹⁵.

Más allá de estos datos, en términos analíticos se puede observar un acrecentamiento de los recursos tangibles de poder por parte de la RPC, muy considerables. Sin dudas, este incremento de poder económico, le permite a la nación asiática incrementar su poder militar al poder destinar mayores presupuestos al desarrollo armamentístico-tecnológico nacional.

Poniendo la mira en el gasto militar chino, vemos un sensible incremento en las últimas dos décadas. Tomando las cifras del SIPRI (Stockholm International Peace Research Institute) vemos que hacia el año 2001, el gasto total del país asiático era de USD 26.300 millones, escalando para el año 2020 a 252.000 millones, lo que arroja un aumento del 858,17% en apenas dos décadas.

De la misma forma, la RPC acrecienta su presencia e influencia China en los ámbitos multilaterales de cooperación internacional, lo que se traduce en mayores cuotas de poder político por parte de una diplomacia dotada de importantes recursos materiales que profundiza su acción y trabajo con sus socios económicos y aliados políticos cada vez más importante.

La potencia asiática, mantiene una economía muy particular, en donde la participación del estado sobre la misma y en los negocios de las grandes compañías de capital nacional, le permite al gobierno tener un rol predominante en la asignación de los recursos.

¹⁵ Dicho indicador, suele ser considerado de manera más fehaciente frente al PBI a la hora de comparar distintas economías nacionales, ya que la paridad de poder adquisitivo, permite medir la cantidad de bienes y servicios que una persona puede adquirir en un país, al valor monetario del dólar estadounidense.

Tal es así que Dian y Mengazzi (2018) nos indican que tras el proceso de reforma y apertura económica, se ha conformado en la RPC un sistema económico de carácter escalonado, y que en lo más alto del mismo se encuentran empresas estatales que se desempeñan en sectores estratégicos para el desarrollo nacional y cuentan con legislaciones y ayudas financieras favorables¹⁶.

Si se piensa en la articulación del vínculo entre la economía y el Estado en la RPC, desde la EPI las consideraciones del *realismo estadocéntrico* tienen una gran utilidad. La potencia asiática brinda un ejemplo modélico para pensar en términos de Gilpin, cómo el Estado regula el marco sobre el cual se desempeñan los actores económicos dentro de la economía china, sean locales o extranjeros.

Las premisas de la EPI relación al vínculo entre economía y política, como también, las vinculaciones entre el ámbito doméstico e internacional aparecen de forma evidente. Tras las reformas económicas iniciadas en 1978 y bajo el liderazgo de Deng Xiaoping, se conforma un modelo político-económico verdaderamente particular y singular. Esto, bien se ve reflejado en la idea de *capitalismo dirigido por el Estado*.

La base del modelo político-económico chino, siguiendo a Li y Shaw (2013) se encuentra en una única combinación de mecanismos de economía de mercado junto a una directriz estatal sobre la economía (p. 99).

De otra forma, se puede afirmar que la autoridad estatal es indiscutiblemente central en la economía china, ya que define los horizontes del desarrollo nacional, posicionándose como el asignador de recursos por excelencia, propietario de importantes empresas en sectores estratégicos de la economía, regulando el mercado financiero, manteniendo altos niveles de gasto público y promoviendo la modernización del aparato productivo nacional.

Desde la perspectiva de Gilpin, el Estado Chino dirigido por el PCCh nos brinda una muestra de que las fuerzas económicas y tecnológicas no han eclipsado al Estado-Nación. Aun así, esto no quiere decir que el desarrollo de aquellas fuerzas no haya afectado al

¹⁶ Dichos autores, nos remarcen que los sectores del primer escalón económico incluyen a la energía, petróleo, telecomunicaciones, transporte, construcción, aviación y sistema financiero. En segundo lugar, se encuentran empresas mixtas que generalmente se desempeñan en sectores como el farmacéutico, químico, automotriz, entre otros. Por último, se encuentran un entramado de empresas privadas de tipo industrial y agrícola, donde predominan las dinámicas de mercado e incluso la propiedad privada.

funcionamiento de las instituciones de gobierno chinas, ya que como afirmaba el teórico neorrealista, la influencia entre economía y política es recíproca.

La planificación estatal sobre la economía, le ha permitido al PCCh poder articular y dar un uso estratégico de las considerables cuotas de poder económico conseguidas mediante la expansión del comercio del país con el resto del mundo. En esta línea, Gilpin (1987), retoma a Heilbroner (1985) para destacar aquel vínculo entre economía y política, al advertir que la lógica de acción estatal es de capturar y controlar los procesos de crecimiento económico y acumulación.

Antes de dirigirnos hacia la segunda década del siglo XXI, cabe hacer mención a la Crisis financiera del 2008, que constituye un punto de inflexión en la economía política global. A partir de aquel momento, China emprende una P.E. crecientemente asertiva en el marco de una *grand strategy* que al cabo de pocos años toma forma y se consolida (Dussell Peters, 2013; Doshi, 2021).

De esta crítica coyuntura, la RPC es quien mejor sale posicionada gracias al activo rol que mantuvo el gobierno comunista sobre la economía nacional¹⁷. Más allá de mantener altas tasas de crecimiento, su economía además alcanzó una serie de hitos en un plazo temporal muy acotado. En el año 2010 se constituye en la segunda economía del mundo, desplazando a Japón (El País, 16/08/2010), como también en el mayor exportador del mundo, relegando del podio a Alemania (BBC, 10/01/2010).

Un Washington cauteloso, sigue de cerca el desarrollo chino y su P.E., favoreciendo Obama un giro hacia la región del Asia Pacífico, como se ha visto, reconociendo el creciente dinamismo económico de la región. El nuevo líder chino, Xi Jinping -quien asume en 2013- profundiza las políticas estratégicas nacionales de desarrollo y define un accionar externo cada vez más proactivo. Su predecesor, Hu Jintao ya habría iniciado aquel cambio hacia una P.E. que vigorosamente siga y defienda los intereses nacionales de China (Rush Doshi, 2021), los cuales en términos de Gilpin se consideran a partir de la seguridad militar, defensa de la soberanía política y bienestar económico.

¹⁷ Dussell Peters (2013) destaca, entre otras medidas, el empleo de mecanismos anticíclicos, el incremento de las tasas de interés por parte del Banco Central, el aumento de préstamos bancarios, como también un importante paquete de inversiones que en los años próximos de la crisis asciende hasta el 6.5% del PBI.

China, en pocas palabras, ya no oculta sus capacidades y deja atrás las viejas máximas de Deng Xiaoping. La dirigencia comunista se percibe a sí misma al frente de una superpotencia con características particulares, las cuales, en el discurso oficial, se vinculan a un ascenso que se daría de forma pacífica, y quizás lo más importante, un crecimiento que no se produce a costas y en detrimento de otros poderes establecidos.

Una vez en el poder, Xi Jinping anunció el *sueño chino*. Este, siguiendo a Rosales (2020), no puede ser entendido sin hacer una lectura histórica sobre sus fundamentos. Dicha idea, parte del rol protagónico que ha tenido el Imperio Chino durante milenios y cómo este finalizó con la primera Guerra del Opio. Este último evento dio inicio al “siglo de la humillación” que tomaría lugar hasta la fundación de la RPC en 1949. El sueño chino, culminaría para el año 2049, momento en el que tras un siglo de la instauración de la RPC, se produciría el “retorno a la normalidad histórica” (Rosales, 2020; p. 26).

Detrás de la concepción del actual mandatario chino, hay una fenomenal planificación estratégica por parte del gobierno nacional. La primacía del Estado sobre la economía en el caso chino es innegable. Esto se ve en el control sobre el propio sistema financiero doméstico, la moneda nacional -renminbi- y la regulación sobre el accionar de empresas domésticas y extranjeras. El gobierno chino moldea constantemente y define el marco donde se desarrollan las fuerzas de mercado fronteras adentro.

En lo que refiere a las directrices estatales sobre la economía, vale la pena profundizar sobre una en específica. El denominado *Made in China 2025* es para Rosales (2020) una estación intermedia en dirección al objetivo final del sueño chino (p. 173). La RPC con este programa de gobierno, es un claro ejemplo de un Estado que busca escalar tecnológicamente para alcanzar mayores niveles de valor agregado a su posición en la división internacional del trabajo (Gilpin, 1987; p. 23).

Este plan de gobierno, en otras palabras, apunta a dejar atrás la especialización productiva de China basada en la producción de manufacturas intensivas en trabajo y tecnología de baja y mediana complejidad, mediante el incremento de la inversión pública y privada en I+D y el desarrollo de tecnología local de avanzada en áreas estratégicas para el desarrollo nacional como ser la robótica y la inteligencia artificial, entre otras áreas.

Por otro lado y fronteras afuera, se procedió a la constitución de instituciones multilaterales lideradas desde Beijing y con un sello propio, que en el discurso fueron

presentadas como complementarias a las instituciones de Bretton Woods -edificadas por los EE.UU.-, aunque mediante estas la RPC proyecta e incrementa su influencia internacional sobre la región en primer lugar, y sobre otros espacios geográficos en segundo lugar -como ser Medio Oriente, África o América Latina-. Nos referimos al Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (en inglés, AIIB) y al Nuevo Banco de Desarrollo (en inglés, NDB). Ambos cuentan con sede en Shanghai. Claro queda que ninguna de estas iniciativas son neutrales, y por el contrario hacen a una arquitectura institucional internacional *a la china*.

El AIIB es una institución, que puede ser vista como competitiva al Banco Mundial -liderada por los EE.UU.- y al Banco de Desarrollo Asiático -liderado por Japón-, aunque discursivamente haya sido promovida como una institución complementaria a las existentes. Es de notable importancia, la incorporación a la misma de países extrarregionales de peso como Gran Bretaña, Francia, Alemania o Australia. Doshi (2021) de forma resumida nos indica la relevancia política de esta institución, al señalar que es una institución base para el liderazgo chino debido a que fortalece las capacidades coercitivas de China, otorga una base de consentimiento a través de la provisión de bienes públicos y acuerdos entre naciones y legitima el poder chino (p. 279).

Por su parte, el NDB, Si bien fue lanzado en conjunto con el BRICS -también en el año 2014-, pero la prominencia china es clara en términos económicos sobre los demás países emergentes del grupo.

Finalmente otra política a destacar de la administración de Xi Jinping es la Iniciativa de la Franja y Ruta de la Seda (en inglés, BRI). El BRI consta de una política dirigida a mejorar y modernizar la infraestructura para el comercio internacional -vía tierra y agua- como también la conectividad entre Asia, África y Europa. Dian y Menegazzi (2018) nos dice que más allá de legitimar el liderazgo chino en la región, cabe ser visto desde las relaciones entre el Estado y el Mercado, ya que en su trasfondo se encuentra la voluntad de empresarios chinos de asegurar su posición a nivel global. Esto último, en última instancia resalta a los ojos de los autores la supervivencia del capitalismo de Estado como patrón de desarrollo chino (Dian y Menegazzi, 2018)

De igual manera, al BRI se le puede agregar otra consideración, y es la monetaria. Mediante esta iniciativa, la RPC encuentra una de sus principales armas para

internacionalizar su moneda nacional junto al financiamiento bilateral brindado a socios comerciales mediante SWAPS.

Ahora bien, con el relevamiento de aquellas iniciativas chinas se puede ver una voluntad por erigir un entramado institucional internacional que sustenta el *major role* que la RPC busca para sí misma en la gobernanza global en tanto superpotencia.

Un análisis del desarrollo de la Guerra Comercial (2017-2020)

Los EE.UU. y la RPC constituyen los actores estatales más importantes del sistema y de la economía política internacional. El siguiente cuadro nos permite dimensionar, mediante el relevamiento de referentes empíricos, las incontrastables cuotas de poder e influencia que mantienen Washington y Beijing.

Tabla N° 10.

Tabla comparativa de los atributos de poder de los EE.UU. y la RPC

	EE.UU.	RPC
Tamaño	<u>Territorio:</u> (CIA Factbook,2020): 9.834 km2. Puesto mundial: 3ero.	<u>Territorio:</u> 9.597 millones km2 (CIA, Factbook; 2020). Puesto mundial: 4to.
Población (2020)	<u>Población:</u> 331 millones de habitantes (FMI World Economic Outlook database: April 2021). Puesto mundial: 3ero.	<u>Población:</u> 1,408 millones (FMI World Economic Outlook database: April 2021). Puesto mundial: 1ero.
PBI (2021)	<u>PBI a miles de millones de dólares:</u> USD 20.937 Puesto mundial: 1ero (24,7% del PBI mundial).	<u>PBI a miles de millones de dólares:</u> USD 14.732. Puesto mundial: 2do (17,4% del PBI mundial).
Uso de la moneda como medio de pago	<u>Uso del dólar estadounidense como reserva internacional en divisa</u> (porcentaje en total de reservas): 62% (FMI, Currency Composition of Official	<u>Uso del RMB estadounidense como reserva internacional en divisa</u> (porcentaje en total de reservas): 2% (FMI, Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves).

internacional y de reserva (2020) ¹⁸	Foreign Exchange Reserves). Puesto mundial: 1ero. <u>Participación del dólar como divisa en pagos internacionales</u> (2020, SWIFT): 43,4%.	Puesto mundial: 5to. <u>Participación del RMB como divisa en pagos internacionales</u> (2020, SWIFT): 1,7%. Puesto mundial:
Presupuesto militar	<u>Gasto militar</u> : USD 778 mil millones (SIPRI, Trends in world military expenditure; 2020). Puesto mundial: 1ero (39% del gasto militar global).	<u>Gasto militar</u> : USD 252 mil millones (SIPRI, Trends in world military expenditure; 2020). Puesto mundial: 2ero (13% del gasto militar mundial).
Patentes de propiedad intelectual (2019)	<u>Solicitudes de patentamientos enviados a la OMPI</u> : 57.840. Puesto mundial: 2do.	<u>Solicitudes de patentamientos enviados a la OMPI</u> : 58.990. Puesto mundial: 1ero.
Redes diplomáticas	<u>Puesto en el Índice de Diplomacia Global</u> (Lowi Institute, 2019): 2do.	<u>Puesto en el Índice de Diplomacia Global</u> (Lowi Institute, 2019): 1ero.

Autoría propia a partir de las fuentes señaladas sobre cada indicador.

Los indicadores presentes en el gráfico de arriba justifican a simple vista la consideración de los EE.UU. y la RPC como los actores estatales más relevantes del S.I. En primer lugar, las dos potencias disponen de importantes recursos tangibles de poder, como lo entiende el realismo en las RR.II. De esta forma, nos encontramos con países de gran extensión territorial como también -y especialmente en el caso chino- de gran peso demográfico.

En segundo lugar, y en lo que refiere a la dimensión económica del poder duro, ambas naciones hacen en su conjunto al 42,1% del PBI mundial, y al mismo tiempo cuentan con economías en donde el impulso estatal para la innovación en sectores estratégicos es muy

¹⁸ Datos extraídos de la SEVARES, Julio (2020): “¿RMB VS Dólar? La expansión china y la política de internacionalización del RMB”. Ponencia al X Congreso IRI 2020.

importante. Esto se refleja en que, actualmente sean los países que mayor cantidad de patentes intelectuales lanzan y presentan a la Organización Mundial de Propiedad Intelectual.

En tercer lugar, y poniendo el foco específicamente en las capacidades diplomáticas de ambas naciones, vemos nuevamente que se sitúan en lo más alto. La RPC se encuentra a la cabeza con 196 embajadas en 3ros países, 96 consulados generales, 8 misiones y 3 representaciones de otros tipos; mientras que los EE.UU. le siguen en segundo lugar con, 168 embajadas de altos comisionados diplomáticos, 88 consulados generales, 9 misiones permanentes y 8 representaciones de otro tipo (Lowi Institute, 2019).

Por último, cabe hacer una breve mención al área militar y monetaria de esta comparación. En ambos casos, los EE.UU. cuentan hasta el momento con una superioridad incontrastable frente al país asiático; lo que nos permite remarcar el carácter relativo del debilitamiento de la posición de primacía norteamericana.

En materia militar, nos encontramos con el ejército militar más desarrollado industrial y tecnológicamente como es el norteamericano y cuyo gasto equivale por sí mismo al de la RPC, India, Rusia, Gran Bretaña, Arabia Saudí, Alemania, Francia, Japón, Corea del Sur, Italia y Australia. Si bien los recursos destinados por el Estado chino para su ejército y modernización son significativamente menor al norteamericano, hoy en día los esfuerzos destinados al desarrollo de nuevas tecnologías y su aplicación militar son muy importantes, lo que vuelve posible la consecución del propósito de supremacía militar presente en el sueño chino de Xi Jinping para el año 2049 (Instituto Español de Estudios Estratégicos, 2021).

Por último, y en materia monetaria vemos una distancia análoga. El dólar estadounidense es por lejos la divisa más fuerte del mundo, y eso se explica debido a su papel histórico cumplido como moneda de referencia internacional tras los acuerdos de Bretton Woods, y que se ha conservado en gran medida, manteniendo como se ha visto más del 60% de las reservas internacionales como divisa por parte de terceros países y su uso en más del 40% de los pagos internacionales.

En la actualidad, ambas potencias se encuentran inmersas en una dura competencia estratégica por el liderazgo internacional (Allison, 2020; Voggelman, 2021; Volker, 2020; etc.). Dicha competencia en la Guerra Comercial encuentra su primera, real y clara demostración; pero no se limita a la disputa comercial, y por el contrario la excede totalmente, como se verá más adelante.

Como se analizó anteriormente, dos variables explicativas se han identificado para explicar la Guerra Comercial, y ambas mantienen un carácter estructural y una íntima interrelación: a) Debilitamiento relativo de la posición de primacía norteamericana; b) Ascenso Chino.

Este conflictivo proceso comercial tiene inicio en el año 2018 bajo iniciativa norteamericana. Hay aquí una potencia establecida que responde al ascenso de una nueva potencia de una manera defensiva. En el ámbito doméstico, el mandatario republicano ha tenido un rol central en su desarrollo.

Desde la campaña, aquél manifestó claramente una postura para muchos proteccionista y nacionalista en el plano económico. Fue de esta forma que se aludió a la pérdida de trabajo e ingresos norteamericanos debido a las prácticas desleales de comercio por parte de otros socios y competidores económicos, y no sólo la RPC aunque fue el principal blanco en el duro discurso económico de Trump.

Desde la postura de EE.UU. hay que remarcar ciertos puntos. El primero de ellos es una consideración de fondo del *comercio como un juego de suma cero*. Esto nos llama a considerar la perspectiva de la administración Trump como *mercantilista* según Gilpin (2001)¹⁹. Desde este punto de vista, las ganancias de la RPC en el comercio bilateral y multilateral van en detrimento de los EE.UU., generando pérdidas de gran impacto en el ámbito doméstico. De lo anterior se desprende el gran énfasis otorgado al déficit comercial bilateral con China y otros socios, en el diagnóstico sobre los problemas que atraviesa la economía norteamericana.

Fueron recurrentes las denuncias de Trump sobre la pérdida de trabajo norteamericano al respecto. Ahora bien, la economía de los EE.UU. desde hace ya décadas atravesó un proceso de desindustrialización -sobre muchas ramas de industria, si se quiere, tradicional o de bajo contenido tecnológico- y creciente desarrollo de servicios.

Esto mismo, ya fue reconocido por Gilpin (2001) y que no es una transformación exclusiva del país sino que es común a todas las economías avanzadas. En los países más desarrollados de occidente, empezando por los EE.UU., las empresas nacionales deslocalizan

¹⁹ “En el lenguaje actual de la teoría de juegos, el comercio internacional durante la era mercantilista se consideraba un juego de suma cero en el que la ganancia para una parte significaba necesariamente una pérdida para otra” (GILPIN, 2001; p. 78).

su producción manufacturera hacia otros países, donde los costos de producción eran menores -debido a los bajos salarios- y menores regulaciones.

En pocas palabras, hay una transición hacia una economía basada en servicios. Dicho cambio, es lo que propicia una mayor demanda para trabajadores en nuevas actividades de la economía; en palabras del autor: “Las nuevas industrias basadas en servicios y conocimientos requieren trabajadores más altamente calificados que en el pasado, y esto significa que la demanda de trabajadores no calificados ha disminuido drásticamente en toda la economía estadounidense” (Gilpin, 2001; pp. 204-205).

En segundo lugar y más allá del diagnóstico de tipo mercantilista realizado sobre las problemáticas de la industria estadounidense, debemos detenernos sobre el tratamiento al problema del déficit comercial.

Al igual que en el pasado, el gobierno de Trump ha respondido a un déficit comercial con la RPC como lo ha hecho con Japón en los 80’, esto es, mediante la *administración del comercio*. Sobre esto, Gilpin (2001) señala que ante un creciente déficit y los temores de desindustrialización, Reagan -y Trump décadas más tarde- procede a cambiar el compromiso estadounidense sobre la liberalización del comercio en el plano multilateral (pág. 102).

El nuevo mandatario, conforma desde los inicios de su gestión un cuadro de funcionarios que en el área comercial representan fehacientemente su mirada proteccionista sobre la economía y comercio exterior. Steinbock (2018), se refiere a tales asesores como los *hombres de acero detrás de Trump*, en directa referencia a Peter Navarro (Director del Consejo Nacional de Comercio), Dan DiMiccio (consejero de Trump y ex CEO de Nucor), Wilbur Ross (Secretario de Comercio) y Robert Lighthizer (U.S. Trade Representative).

Aquellos funcionarios iniciaron investigaciones en 2017 sobre aquellas prácticas desleales por parte de China, que a sus ojos perjudican directamente los intereses económicos de Washington. Lighthizer desde su posición de Representante de Comercio nacional, encabezó la realización de estudios sobre el robo de propiedad intelectual por parte de empresas y el gobierno chino (Steinbock, 2018).

Los alegatos de los EE.UU. para esgrimir un giro en las relaciones comerciales con China, son sintetizados por Rosales (2018) al subrayar los puntos ya mencionados del déficit comercial de los EE.UU. en la balanza bilateral, la baja observancia por parte de Beijing de

los derechos de propiedad intelectual de las EMN extranjeras radicadas en su territorio, como también la sobre-oferta y los subsidios chinos en sectores económicos estratégicos, las políticas restrictivas del gobierno en materia de compras públicas, la necesidad de apertura en el sector financiero y automotriz nacional.

Sin dudas la nueva P.E. de los EE.UU. implicaría un profundo cambio respecto a sus antecesores, pero como se vió en base a la lectura de Gilpin (2001), contó con antecedentes en la presidencia de Reagan. Al respecto, Zelicovich (2019), nos indica que sería el *mercantilismo*, el *bilateralismo* y la *reciprocidad específica* los medios de acción exterior que reemplazarían al tradicional multilateralismo y la reciprocidad difusa. El alejamiento del multilateralismo fue claro y tuvo como blanco distintas organizaciones y acuerdos internacionales no sólo en el plano económico.

Como se entiende en este trabajo, las medidas emprendidas por Washington durante el gobierno de Trump, entre ellas, las elevaciones de aranceles a las importaciones chinas desde 2018, se enmarcan dentro de la respuesta norteamericana al ascenso chino y su consolidación como potencia.

Hay un nuevo consenso bipartidista en los EE.UU., donde republicanos y demócratas *identifican a China como un competidor estratégico*, tal y como es identificada la potencia asiática en la National Security Strategy de 2017.

Overhaus, Rudolf y Von Daniels (2020) destacan cómo el nuevo consenso bipartidista deja atrás aquella postura de *engagement* con la RPC, entendiendo que el apoyo a la apertura e integración de aquella en la economía internacional favorecería a una liberalización doméstica. Estos últimos autores, subrayan que el paradigma de la competencia estratégica con la RPC, vino a desplazar el paradigma de la guerra global contra el terrorismo prevaleciente desde 2001; y este nuevo eje ordenador de la P.E. norteamericana como también de la OTAN descansa en la consideración de la RPC como un poder revisionista que en el largo plazo aspira a la supremacía global (Overhaus, Rudolf & Von Daniels, 2020).

Bajo el contexto de un nuevo gobierno con retórica nacionalista y confrontativa frente a China -como también respaldado por un nuevo consenso bipartidista en materia de P.E.-, los EE.UU. dan inicio a la Guerra Comercial en el año 2018 con la imposición de derechos de aranceles a distintas mercaderías provenientes desde el país asiático.

Esta nueva potencia, atravesó décadas de ininterrumpido acrecentamiento en sus recursos tangibles de poder, especialmente en el plano económico.

Desde la toma del poder de Xi Jinping, la RPC adoptó paulatinamente una P.E. cada vez más asertiva, y consecuentemente incómoda para Occidente. Como se ha visto, el bajo perfil es dejado atrás, y busca ahora consolidar el liderazgo en el Asia-Pacífico, como también incrementar la influencia sobre actores extrarregionales -como ser los países de África o América Latina-.

Si se analiza esto desde los supuestos teóricos del Gilpin, podría decirse que de la profundización del proceso globalizador, China ha sido de los países que mayores ganancias relativas ha percibido -cómo se puede apreciar en las gráficas N° 8 y N°9-.

Trayendo a colación las ideas del *sueño chino* y del *retorno a la normalidad*, podría alegarse que la elite dirigente china entiende que a su nación le corresponde naturalmente un lugar como poder global, lo que en términos de la EPI y del realismo estadocéntrico, implicaría un posicionamiento en lo más alto de un orden internacional, que como ya nos hemos referido, es por definición jerárquico.

El gobierno y la diplomacia china, de acuerdo a la retórica -de raíces confuciana- de su P.E. de superpotencia con características chinas -esto era, una potencia cuyo ascenso no se produciría en detrimento de otros poderes- se mostró desde un comienzo favorable a encontrar una solución pacífica a las diferencias mantenidas con los EE.UU., al tiempo que demostró un profundo desinterés por iniciar una contienda arancelaria con Washington.

Tal es así que Xi Jinping (2017) en el encuentro de Davos en 2017 afirmó de manera contundente que no hay ganadores en una guerra comercial, al tiempo que denunció el crecimiento del proteccionismo.

La RPC es ahora una férrea defensora de la liberalización comercial, y con esto queda claro que económicamente ha alcanzado una creciente competitividad productiva de la mano de los programas del gobierno -como el *Made in China 2025*- que apoyan directamente el desarrollo productivo-tecnológico de las empresas locales, por lo que la defensa del multilateralismo en el plano comercial implica una decidida acción en favor de la apertura de mercados externos para productos chinos de creciente valor agregado.

La dirigencia del país asiático, como bien remarcan Hilpert y Wacker (2020), siempre ha mirado a los EE.UU. con una gran fascinación respecto a sus capacidades innovadoras y su fuerza económica, pero al mismo tiempo se ve a Washington como una fuente permanente de inseguridad. Dichos autores agregan que los EE.UU. buscan bloquear y aletargar el ascenso pacífico chino ya que el mismo, afecta directamente a Washington en tanto las empresas chinas se han consolidado como serios competidores de las norteamericanas en áreas económicas de alto grado de desarrollo tecnológico.

En pocas palabras, vemos una China que si bien trataría de escapar a toda posibilidad de entablar una competencia abierta en el plano económico-comercial con los EE.UU., estaría lista para dar una respuesta simétrica ante cualquier golpe asestado, y así ocurrió ante cada medida emprendida desde la potencia occidental, es decir, China ha emprendido acciones de retaliaciones instantáneas y de igual calibre.

La Guerra Comercial iniciada en 2018, constituye un objeto de estudio muy interesante para analizar la relación entre el Estado y el Mercado, como también el vínculo entre las economías domésticas y la economía política internacional como Gilpin la entiende.

Se puede ver al fin de cuentas que, los gobiernos de Donald Trump y Xi Jinping constituyen un claro ejemplo del empleo de las capacidades estatales para regular e incidir sobre la economía doméstica e internacional, en vistas a incrementar el poder de sus naciones. Las dos potencias mantienen de por sí y con sus propias características, importantes políticas y acciones dirigidas a favorecer al empoderamiento de los actores económicos locales, como también para impulsar su desarrollo tecnológico.

El área científico-tecnológica -desde la óptica de Gilpin-, se encuentra en el centro de la escena de la actual competencia estratégica entre ambas potencias. En esta dirección, Romano Schutte (2021) nos remarca lo siguiente:

“La disputa entre Estados Unidos y China se centra en el control de la revolución digital, que reestructurará la organización de la producción, distribución y consumo a través de la introducción a gran escala de Inteligencia Artificial, robótica y otras innovaciones tecnológicas disruptivas” (Romano Schutte, 2020; pp. 1-2).

Desde la perspectiva del autor, los EE.UU. enfrentan un “dilema de Gilpin”, que remite a la necesidad de expandir sus capitales, internacionalizar su moneda y

difundir su economía para mantener su hegemonía. Esto trae dos consecuencias político-económicas para Washington en términos de efectos no deseados e imprevistos: Por un lado se pueden allanar las bases para la emergencia de estados rivales, o más bien, competitivos. Por otro lado, y desde el ámbito doméstico, se favorece al consumo sobre la producción, donde las empresas nacionales pueden buscar privilegios financieros por fuera de sus fronteras a expensas de invertir en una estructura productiva competitiva nacional (Romano Schutte, 2021).

Aun así, hay ciertas particularidades y consecuentes diferencias, en el vínculo que mantiene su cada potencia -debido a sus respectivos sistemas de gobierno- con las estructuras de conocimiento, desarrollo tecnológico local y de producción nacional. En el caso estadounidense, las fuerzas del mercado tienen mayor libertad para su desenvolvimiento, al tiempo que dentro de la economía china a causa de su particular socialismo de mercado, el Estado mantiene un alto grado de planificación y control sobre la economía. Más adelante veremos el nexo entre la política y la economía en vinculación presente entre los gobiernos y EMN locales.

Dabat (2006), en vinculación a lo último, nos señala la conformación de un nuevo tipo de capitalismo que descansa sobre un nuevo tipo de propiedad (intelectual), empresa (flexibles cuya organización se basa en redes), una competencia basada ahora en la búsqueda de ganancias extraordinarias de la innovación (rentas tecnológicas). Todo esto se enmarca, según el autor, dentro de un proceso de globalización que define un nuevo tipo de organización del tipo de espacio económico.

Por todo esto, vemos que hoy en día, la generación de valor de una economía nacional radica en la capacidad innovadora de sus actores económicos y las posibilidades de estos de generar productos de un mayor valor agregado que radica en la creciente aplicación de conocimientos científicos de avanzada y tecnología.

Estos últimos supuestos resultan centrales para el presente análisis, y resumen claves primordiales para considerar a la hora de ver la competencia estratégica vigente entre los EE.UU. y la RPC.

La Guerra Comercial constituye un proceso conflictivo desatado entre dos estados, quienes constituyen las naciones con mayores recursos materiales del sistema internacional, y por ende, son quienes tienen una mayor influencia sobre la estructura internacional en

términos de ordenamiento jerárquico. Al mismo tiempo, dicha competencia ha afectado al accionar de otros actores internacionales de gran relevancia desde la perspectiva de la EPI, como ser las OO.II., empresas multinacionales y otros Estados (en adelante, EMN).

En lo que a OO.II. se refiere, la administración Trump mantuvo un severo bloqueo en el organismo de resolución de controversias, de la mano de la interrupción del proceso de renovación de jueces en dicho tribunal desde el 2017 (BAE, 03/12/2019). Como se ve en Fernández-Montesinos (2020), la actitud de la adm. Trump hacia la OMC es un claro reflejo del creciente unilateralismo en materia de P.E. en el área comercial.

Esto se debe a que, la organización depende de consenso, se ve bloqueado por la oposición norteamericana al nombramiento y renovación de los jueces de apelación. “Consecuentemente, se ha bloqueado el mecanismos de resolución de disputas, amenazando su capacidad para actuar como policía del comercio” (FERNÁNDEZ-MONTESINOS, 2020;pp. 294).

Esto sin dudas cambió el panorama aún más sobre el multilateralismo, y para algunos autores -como Zelicovich (2018)- y el denominado *orden liberal* ya que su principal arquitecto es quien lo ataca, y China se consolida como una férrea defensora de la globalización y la liberalización del comercio y la economía internacional.

Revisando el impacto sobre las EMN, cabe repasar ciertos supuestos de la EPI sobre las mismas. Dichas corporaciones, constituyen actores centrales dentro de la economía política internacional. Estas junto a los Estados más desarrollados en términos económicos -economías avanzadas de Occidente y Oriente- tienen una gran influencia en la determinación de tres aspectos fundamentales para la economía política según Valeriano García (2000): 1. *Qué producir*, 2. *cómo producirlo*; 3. *A quién distribuirlo*, y *cómo producirlo*. Esto como se ha visto, se vincula a la creciente globalización y la integración que esta conlleva entre las economías nacionales de todo el mundo.

Como la define Gilpin (2001), la EMN es una firma que posee y maneja unidades económicas en dos o más países. Y aquí hay un aspecto fundamental a considerar, y es que generalmente mediante la IED vehiculizan sus operaciones transfronterizas.

Como se destaca en su obra “*Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*” (2001), el rol de las EMN y la IED ha sido ampliamente debatido académicamente, y vale tomar algunos puntos en consideración.

Anteriormente se develó la íntima relación existente entre los gobiernos norteamericano y chino con los actores económicos que intervienen en sus economías, sean estos locales o extranjeros. En primer lugar, cabe traer a consideración el factor *temporal* y ver en el caso norteamericano, el primero de una significativa internacionalización y deslocalización productiva de sus empresas multinacionales hacia otras regiones del mundo para producir sobre bajos costos, mantener accesos preferenciales de comercio y mantener fronteras adentro, el desarrollo creciente de servicios y manufacturas de alto valor agregado y uso intensivo del factor tecnológico. El apoyo de administraciones -sean demócratas o republicanas- a estos procesos productivos de las EMN estadounidense ha sido una constante.

Trump, con su giro en la política comercial, generó ciertas rupturas pero mantiene continuidades desde Washington. En esta línea, se ha resaltado el alejamiento hacia los foros y organizaciones multilaterales en términos comerciales, la revisión de acuerdos comerciales vigentes -como ocurre con el NAFTA, luego TMEC- o bien la retirada de otros acuerdos en negociación -como pasó con el TPP-.

Desde el punto de vista de la competencia entre EMN a ambos lados del Pacífico, la dimensión científico-tecnológica recobra una central importancia. Esto sólo puede ser comprendido mediante aquellas medidas empleadas por el gobierno chino, especialmente en la última década, en vistas a potenciar el desarrollo científico-tecnológico local. Esto ha permitido que diversas empresas de origen chino hayan alcanzado altos grados de competitividad, incluso en algunos casos desplazando a empresas de occidente.

Un caso que vale la pena rever es el de *Huawei*, el cual refleja las importantes capacidades tecnológicas desarrolladas por firmas chinas, la serie competencia desatada con otras firmas de los EE.UU.

Aquí, cabe tomar apuntes sobre los trabajos de Lairson (2020), quien nos indica no sólo que Huawei es un ejemplo especial sobre el capitalismo de estado en la RPC, donde dicha empresa se constituyó en un líder doméstico y global en materia de 5G, una tecnología central para la estrategia política-económica-militar de China (pág. 15).

A esto, el autor agrega que las presiones de EE.UU. hacia terceros países para no adoptar las prestaciones de servicios de 5G provenientes de Huawei -como fue en el caso de Gran Bretaña y los estados miembros de la U.E.- bajo presunciones de posible espionaje chino sobre países de Occidente.

Cabe agregar que, la competencia actual desatada entre los EE.UU. y la RPC se ha trasladado al plano de la competencia entre sus propias EMNs. Dichas empresas comprenden oligopolios de gran tamaño, lo que refleja un alto grado de concentración económica, lo que se puede ver reflejado en las crecientes proporciones del comercio de tipo intrafirma sobre el total de los intercambios globales. En esta dirección, Romano Schutte (2021) nos indica que hay actualmente importantes disputas por el liderazgo entre los mayores clusters de tecnología digital, lo que involucra una marcada competencia entre oligopolios y los Estados de las economías más avanzadas o desarrolladas.

La economía y su desenvolvimiento se ve ligado íntimamente a la confianza que los agentes tengan. Aquí, el factor político recobra una gran relevancia, ya que puede favorecer a una mayor o menor certidumbre y estabilidad para las distintas actividades económicas. Gilpin, hace décadas le ha prestado atención a este punto, y vincula la incidencia que tiene la PE estadounidense sobre la propia economía internacional:

“El declive relativo de la economía estadounidense ha debilitado el compromiso estadounidense con un orden económico internacional liberal y ha creado un nuevo elemento de incertidumbre que ha cambiado las expectativas y ha creado más cautela sobre las actividades económicas” (GILPIN, 1987; p. 360).

Luzzi (2020), por su parte, nos indica que la Guerra Comercial constituye el conflicto más importante de los últimos años al remarcar que esta constituye una “tensión entre una potencia que se percibe en ascenso contra otra que busca no perder su estatus como primera entre naciones” (pág. 18). Ahora bien, en esta investigación, dicha contienda se ve enmarcada en una competencia estratégica mayor entre ambas potencias (Actis y Creus, 2020; Allison, 2020; Lipperth y Perthes, 2020; Vogelmann, 2020;).

Este conflicto económico inicia bajo iniciativa de los EE.UU. como se ha visto, y si bien es dirigido con Donald Trump desde el ejecutivo, en el legislativo nacional ya se puede apreciar aquel nuevo consenso en P.E. que referimos anteriormente. Una muestra de esto último, se ve en la National Security Strategy de 2017. El giro, si se quiere proteccionista o

mercantilista en la P.E. comercial de Washington es una prueba de aquello, e íntimamente vinculada a la Guerra Comercial se encuentra la actual competencia tecnológica entre ambas potencias, en áreas sensibles para la seguridad nacional de ambos países.

Dadas las magnitudes de las capacidades económicas y militares de estas potencias, los impactos de su confrontación en la arena internacional se visualizan en las bajas expectativas de crecimiento de la economía y el comercio internacional durante el período 2017-2020 como se ve en diversos informes del FMI u otros organismos multilaterales de crédito, la parálisis de la OMC debido al bloqueo estadounidense, la presión sobre empresas multinacionales de distintas regiones del mundo -especialmente por parte de los EE.UU.- y en las cadenas globales de valor y la provisión de insumos para la producción en el marco de las mismas.

Siguiendo a Actis y Creus (2021), la competencia estratégica actual entre los dos principales poderes estatales del sistema internacional, es de carácter multidimensional. Esto quiere decir, como señalan los autores que la dimensión comercial es más bien “epidérmica” y no refleja sino “la punta del iceberg en una disputa mucho más compleja y profunda” (ACTIS y CREUS, 2021). Por otro lado, se encuentran según aquellos, la dimensión tecnológica, ideológica, militar, financiera y monetaria, como también ecológica.

No caben dudas, que la Guerra Comercial señala un momento de ruptura en el bilateralismo sino-americano del SXXI. Cuando las tensiones se ven aminoradas hacia inicios de 2020, lo que se ve reflejado en el Acuerdo de Fase Uno, el advenimiento de la pandemia del COVID-19 incrementó sensiblemente la incertidumbre en el sistema internacional, como también, acelerado la competencia estratégica entre Washington y Beijing.

Conclusiones

El objetivo general de esta investigación fue desde un comienzo, analizar las causas y el desarrollo de la guerra comercial desatada entre los EE.UU. y la RPC entre 2018 y 2020. Para esto, se partió de la importancia que dicho fenómeno ha tenido para las RR.II.

En esta dirección, se ha resaltado que las relaciones sino-americanas comprenden un objeto de estudio central para nuestra disciplina, debido al carácter sistémico de las mismas. Este carácter obedece al peso e influencia que mantienen ambas potencias, lo que las posiciona en lo más alto de la jerarquía internacional. En esta dirección, vimos que ambas naciones comprenden los estados con mayores recursos de poder duro. Económicamente hablando nos encontramos, no sólo con las mayores economías del mundo, sino además con gobiernos que impulsan activamente el desarrollo de tecnologías de punta.

Es por esto que, la evolución del sistema internacional en los próximos años se verá influenciada en gran medida por la evolución de las relaciones entre Washington y Beijing.

Ahora bien, la hipótesis alcanzada, señala que la Guerra Comercial forma parte de una competencia estratégica de mayores dimensiones y alcance, cuyas causas se relacionan al debilitamiento relativo de la posición de primacía norteamericana y el ascenso chino.

A fin de contrastar esta última, se han definido tres objetivos específicos, que se desarrollaron respectivamente en los tres capítulos de la tesis. En primer lugar, se trabajó en el Capítulo I sobre los aportes realizados desde la EPI en su vertiente mercantilista a los debates teóricos acerca de la economía y el comercio internacional, en vistas a adquirir herramientas para el análisis de la guerra comercial.

En segundo lugar, se procedió a realizar en el Capítulo II un recorrido histórico y cronológico sobre aquella contienda (segundo objetivo específico), en vistas a sistematizar una serie de hechos encuadrados dentro de la guerra comercial. Sumado a esto, se analizaron distintas cifras y estadísticas sobre el comercio entre las dos potencias, en vistas a analizar la evolución de los aranceles y los valores del intercambio que fueron alcanzados por aquellos, como también, qué mercaderías fueron las más afectadas.

En tercer lugar, se desarrolló el Capítulo III en vistas a analizar los incentivos y estrategias de las potencias en materia de política exterior comercial, y el impacto de las mismas sobre la estructura internacional. Este último capítulo, ha sintetizado lo trabajado en cada uno de los anteriores, ya que los conceptos y supuestos de la EPI tomados en el Capítulo I, fueron utilizados para analizar el curso de los acontecimientos de la Guerra Comercial tal y como se vió en el Capítulo II.

Esta contienda, es un proceso conflictivo en las relaciones bilaterales de las potencias, consistente en la elevación recíproca de aranceles.

Era necesario realizar un análisis profundo del tema, para comprender a la Guerra Comercial no como un hecho aislado, sino más bien como un reflejo y parte de una competencia estratégica mayor entre los EE.UU. y la RPC.

Sumado a esto, hay un punto central a destacar, y es que persiste en el bilateralismo sino-americano, una conflictividad estructural, que refiere a una crítica coyuntura en donde los EE.UU. en calidad de potencia establecida, se sienten amenazados ante la consolidación de la RPC como potencia ascendente. Es bajo este marco, que se incrementan las tensiones -y arremetidas en el plano comercial- junto al gobierno de Donald Trump en los EE.UU. y de Xi Jinping en la RPC.

A todo esto, se puede agregar que, la Guerra Comercial es además un punto de inflexión en las relaciones entre ambas potencias, y señala una marcada ruptura respecto al pasado. Este conflicto comercial, no estuvo circunscripto exclusivamente a la Administración Trump, pese a que aquél mandatario haya sido su protagonista principal. Por el contrario, las tensiones de fondo persisten y se mantienen hasta hoy en día, aún bajo el mandato de Joseph Biden, quien actualmente encabeza un intenso seguimiento de los puntos de acuerdo convenidos en el *Phase One Agreement*.

Hay en los EE.UU. un nuevo consenso bipartidista. La RPC es vista como un competidor estratégico, más allá del partido estadounidense que se posicione en la Casa Blanca.

Por otro lado y desde Beijing, hay dos consideraciones centrales. Por un lado, se ven a los EE.UU. como un poder en decadencia, y al mismo tiempo, se concibe al propio ascenso chino como un retorno a la normalidad histórica; lo que en última instancia, implica la idea de que a la RPC le corresponde naturalmente un lugar entre los grandes.

Sin dudas las percepciones que mantiene cada potencia respecto a sí misma y a la otra, tienen un gran peso e influyen rotundamente en las relaciones bilaterales.

Los aportes de Gilpin, comprenden un adecuado marco teórico para analizar la dimensión comercial de la competencia estratégica entre Washington y Beijing. Desde una perspectiva realista estado-céntrica y mercantilista, se puede analizar perfectamente el comercio internacional y sus implicancias políticas para los estados y las sociedades nacionales.

La creciente globalización en su multidimensionalidad, no es un proceso neutral y, lejos se encuentra de favorecer la armonización de los intereses nacionales de los Estados. Por el contrario, se mantuvo a lo largo de esta investigación una mirada crítica al respecto, considerando que cada uno de los procesos internacionales de índole comercial, financiero y productivo traen consigo ganadores y perdedores.

Los gobiernos nacionales, en vistas a acrecentar sus ganancias relativas, buscan ordenar los procesos económicos al interior de sus fronteras a fin de resguardar sus intereses nacionales; y estos son para el realismo -como ya vimos- la preservación de la autonomía y soberanía nacional, tanto política como económica.

Para los EE.UU. como para la RPC esto es un aspecto central. En ambos casos hay políticas activas dirigidas al manejo estratégico de la economía, como se puede ver en la promoción de las exportaciones, el apoyo a la innovación, o bien la restricción de la competencia externa y la ayuda directa a empresas y proveedores locales.

La guerra comercial desatada en 2018, demuestra una reacción de los EE.UU. ante el ascenso chino, y dentro de lo que esto implica, una respuesta a la creciente competitividad y desarrollo tecnológico de las firmas chinas.

Hoy en día, ambas potencias se encuentran inmersas en una competencia directa por el liderazgo en el desarrollo de tecnologías de avanzada como el 5G o la inteligencia artificial, donde la innovación se encuentra en el centro de la escena en las C.G.V., donde el mayor valor agregado radica en las etapas intangibles de la producción, como el diseño y patentamiento de nuevos productos o procesos productivos.

Asimismo, se ha visto que tecnologías como las citadas tienen una importancia central para el desarrollo militar de las naciones, y esto remarca una vez más el íntimo nexo entre el desarrollo económico y tecnológico y la seguridad nacional, especialmente para Washington y Beijing que en tanto potencias mantienen elevados gastos militares, importantes programas de producción de armamentos y una presencia militar creciente a lo largo del mundo.

Respecto a la creciente importancia atribuida al desarrollo tecnológico, cabe retomar a Romano Schutte (2021), quien resalta que las naciones más desarrolladas como también las emergentes, reconocen que su posición en la jerarquía del sistema interestatal depende crecientemente de su base industrial-tecnológica. Esta realidad, siguiendo al autor, contrasta claramente con las visiones neoliberales del capitalismo transnacional, donde la integración y la cooperación se implantaría entre las naciones por encima de las rivalidades.

Lo anterior no demuestra sino que las tensiones y conflictos interestatales son factores constantes y latentes en las relaciones internacionales. La creciente interdependencia producto de la globalización, como ya se ha advertido, no conduce automáticamente hacia una armonización de los intereses nacionales de los Estados.

Para concluir, se reafirma que para temas de investigación en el campo de las RR.II como la Guerra Comercial, la esfera económica no puede ser contemplada de forma separada a la política, y de la misma forma, no sería correcto estudiar la economía internacional desligada de los análisis sobre las economías nacionales.

Este trabajo nos llevó a estudiar conjuntamente la economía política y las políticas económicas de las dos potencias actuales, quienes en última instancia tienen una mayor incidencia sobre el sistema en su conjunto ya que se posicionan en lo más alto de su jerarquía, afectando a los demás actores internacionales, sean otros Estados, OO.II. o EMN.

Quizás el efecto de la Guerra Comercial más importante, fue el incremento de la incertidumbre internacional, factor que se vio agravado posteriormente con el advenimiento de la pandemia del Covid-19. Vivimos en un orden internacional en transición hacia una nueva forma de bipolaridad, producto de la creciente convergencia entre los EE.UU. y la RPC.

Esta contienda, puede ser vista como un intento por parte de una potencia establecida de detener el ascenso de un nuevo poder, y en el peor de los casos, dilatar en el tiempo la constitución de este último en poder global. Los EE.UU. no lograron esta vez su propósito, y aun con sus limitaciones, el poder de la RPC tiene bases cada vez más sólidas.

Bibliografía

Publicaciones académicas

- ACTIS, Esteban y CREUS, Nicolás (2018). “*América Latina en la nueva bipolaridad ascendente*”. Revista Nueva Sociedad, nota de opinión, octubre 2018.
- ACTIS, Esteban y CREUS, Nicolás (2020). “*La disputa por el poder global: China contra Estados Unidos en la crisis de la pandemia*”.
- ACTIS, Esteban y CREUS, Nicolás (2021). “Las seis dimensiones de la disputa de Estados Unidos y China”. Nota de opinión del Diario Perfil, Sección Internacional, 13 de mayo de 2021.
- ALLISON, Graham (2017). “*Destined for War: Can America and China Escape Thucydides's Trap?*”.
- ALLISON, Graham (2020). “*The U.S.-China Strategic Competition: Clues from History*”. THE STRUGGLE FOR POWER. The Aspen Institute.
- AZNAR FERNÁNDEZ-MONTESINOS, Federico (2020). “*China y Estados Unidos, una relación dialéctica. La tecnología como plano para el conflicto*”.
- BARBÉ, E. (1995). Relaciones Internacionales. Madrid: Tecnos. Págs. 197-204.
- BIANCHI, Eduardo y SZPACK, Carolina. “*Cadenas globales de valor, comercio internacional y actuación empresarial*”. Revista Argentina de Investigación en Negocios / 1 (Abril 2015) / ISSN (en línea) 2422-5282
- Dabat, A. (2006): “*Capitalismo informático y capitalismo industrial. Acercamiento al perfil histórico del nuevo capitalismo*”, Economía Informa, UNAM, núm. 338, enero-febrero, México DF.
- DE LA BALZE, Felipe A. M. (2019). “*La lucha por la hegemonía mundial (Estados Unidos, China y Argentina)*”. Estudios Internacionales 194 (2019) - ISSN 0716-0240 - 195–209 Instituto de Estudios Internacionales - Universidad de Chile.
- DIAN, Matteo y MENEGAZZI, Silvia (2018). “*New Regional Initiatives in China's Foreign Policy: The incoming pluralism of global governance*”. Palgrave Macmillan. ISBN: 978-3-319-75505-2
- DUSSEL PETERS, Enrique (2013). “*La economía china desde la crisis internacional en 2008: estrategias, políticas y tendencias*”. Economía UNAM, Vol. 10 - N°10, pp. 53-69.

- ESTEBAN, Mario (2017). “*La política exterior de Xi Jinping tras el 19º Congreso: China quiere un papel central en la escena global*”. Real Instituto Elcano.
- FERGUSON, Niall y SCHULARICK, Moritz (2007). “‘*Chimerica*’ and the Global Asset Market Boom”. *International Finance* 10:3, 2007: pp. 215–239;
- FERGUSON, Niall y SCHULARICK. “*The End of Chimerica*”. Harvard Business School.
- FERGUSON, Niall y XU, Xiang (2018). “*Making Chimerica great again*”. *International Finance*. 2018;21:239–252.
- FERGUSON, Niall (2020). “*America and China are entering the dark forest*”. *Analysis & Opinions*, Bloomberg.
- GARCÍA, Valeriano F. (2000). “Para entender la economía política (y la política económica)”. Centro de estudios monetarios latinoamericanos, México, D.F.
- GILPIN, Robert (1987). “*The Political Economy of International Relations*”. Princeton University Press.
- GILPIN, Robert (2001). “*Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*”.
- GODOY, Pablo (2019). “*La Economía Política Internacional: Los aportes de Susan Strange y Robert Gilpin*”. *Revista Integración y Cooperación Internacional*, nº 29, julio-diciembre 2019, pp. 5-13
- GONZÁLEZ GARCÍA, Juan (2020). “*Causas, evolución y perspectivas de la guerra comercial para China*”. *Análisis Económico*, vol. XXXV, núm. 89, mayo-agosto de 2020, pp.91-116
- GROS, Daniel (2019). “*This is not a trade war, it is a struggle for technological and geo-strategic dominance*”. *CESifo Forum*, Volume 20, pp. 21-26.
- GROSSMAN, Gene M y HELPMAN, Elhanan (1995). “*Trade wars and trade talks*”. *Journal of Political Economy* 103. pp 675-708.
- LOPES DA SILVA, Diego et al. (2020). “*Trends in World Military Expenditure, 2020*”. Stockholm International Peace Research Institute.
- MALIANIK, Daniel, Tierney, Michael J (2009). “*The American school of IPE*”. *Review of International Political Economy* 16:1 February 2009: 6–33.
- MAZZUCATO, Mariana (2011). “*The entrepreneurial state*”. Demos, The Open University.
- MIN-HYUNG, Kim (2019). “*A real driver of US-China trade conflict. The Sino-US competition for global hegemony and its implications for the future*”. Department of

Political Science and International Relations, Kyung Hee University, Seoul, South Korea

- MERINO, Gabriel Esteban (2018). “*Los tratados comerciales y las luchas globales en la era Trump*”. Realidad Económica, N°313.
- MERINO, Gabriel Esteban (2019). “*Guerra Comercial y América Latina*”. Revista de Relaciones Internacionales de la UNAM, núm. 134, mayo-agosto de 2019, pp. 67-98.
- MURAKAMI (2018), Yusuke. “*La política exterior de Estados Unidos en Asia a la deriva: de Barack Obama a Donald Trump*”. Agenda Internacional N°36, PP. 7-23
- ONYUSHEYA, Irina V. Onyusheya. “*The US-China trade war: Cause-EFfect Analysis*”. Journal “On global socio-economic dynamics”, enero-febrero 2019; Stamford International University, Bangkok, Thailand
- ROMANO SCHUTTE, Giorgio (2021). “*The challenge to US hegemony and the Gilpin Dilemma*”. Rev. Bras. Polít. Int., 64(1): e004, 2021.
- ROSALES, Osvaldo (2019). “*El conflicto US-China: Nueva fase de la globalización*”. Estudios Internacionales N°192, pp. 97–126.
- Revista “Economía y Administración”, *Especial Guerra Comercial*. Diciembre, 2018-Enero 2019, N° 173. Facultad de Economía y Negocios, Universidad de Chile:
- SAUTU, Ruth (2005). “Manual de metodología. Construcción del marco teórico, formulación de los objetivos y elección de la metodología”. CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- SUDEEP, Kumar (2018). “*Teorizando las Relaciones Internacionales y el ascenso de China: una investigación preliminar*”. Relaciones Internacionales N° 54/2018 – (23-32) ISSN 1515-3371
- STEINBERG, Federico (2004). “*La nueva teoría del comercio y la política comercial estratégica*”. Universidad Autónoma de Madrid.
- TOVAR RUIZ, Juan (2018). “*La doctrina Trump en política exterior: fundamentos, rupturas y continuidades*”. Revista CIDOB d’Afers Internacionals n.120, p. 259-283.
- TUSSIE, Diana (2015). “*Relaciones Internacionales y Economía Política Internacional: notas para el debate*”. Relaciones Internacionales, N° 48, pp. 155-175.
- UNDERHILL, Geoffrey R.D. (2000). “*State, market, and global political economy: Genealogy of an (inter-?) discipline*”. International Affairs 76, pp. 791-810.

- VOGELMANN, Jorg (2020). “*Ascending China and the Hegemonic United States*”. Springer VS. Globale Gesellschaft und internationale Beziehungen. ISSN 2626-2339.
- VOLKER, Perthers (2020). “*Dimensions of Strategic Rivalry: China, The US and Europe’s Place*”. Strategic Rivalry between the United States and China Causes, Trajectories, and Implications for Europe. German Institute for International and Security Affairs.
- WRIGHT, T. (2019). “*Trump’s Foreign Policy is no longer unpredictable. Gone are the days of a divided administration*”. Foreign Affairs, 18 de enero de 2019.

Documentos e informes oficiales

- Economic and Trade Agreement between the Government of the United States of America and the Government of the People’s Republic of China (2020).
- Seal of the President of the United States (2017). *National Security Strategy of the United States of America*.

Artículos periodísticos

- “Donald Trump retira a EE.UU. del TPP, el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica” (2017, 23 de enero). *BBC*. www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-38723381
- “Estados Unidos: por qué Donald Trump impuso elevados aranceles a la importación de lavadoras y paneles solares (y cómo afecta a México y otros países)” (2018, 24 de enero). *BBC*. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-42798742>
- “China Minister says trade war with US would be a ‘disaster’” (2018, 11 de marzo). *VOA News*. <https://www.voanews.com/a/china-minister-says-trade-war-with-us-would-be-disaster/4291780.html>
- “China imposes tariffs on 128 items of U.S. imports” (2018, 2 de abril). *Xinhua Net*. www.xinhuanet.com/english/2018-04/02/c_137081382.html
- “China activa de inmediato aranceles a importaciones de EE.UU.” (2018, 6 de julio). *DW*. www.dw.com/es/china-activa-de-inmediato-aranceles-a-importaciones-de-ee-uu/a-44549776

- “Full-blown trade war would cost jobs, growth and stability: WTO’s Azevedo” (2018, 25 de septiembre). *Reuters*. www.reuters.com/article/us-usa-trade-wto-azevedo/full-blown-trade-war-would-cost-jobs-growth-and-stability-wtos-azevedo-idUSKCN1M5137
- “China to halt added tariffs on U.S.-made cars in easing of trade tensions” (2018, 14 de diciembre). *Reuters*. <https://www.reuters.com/article/us-china-usa-auto-idUSKBN1OD165>
- “Guerra comercial: China enviará a Washington a su máxima autoridad económica para sellar una tregua definitiva” (2019, 17 de enero). *Infobae*. <https://www.infobae.com/america/mundo/2019/01/17/guerra-comercial-china-enviara-a-washington-a-su-maxima-autoridad-economica-para-sellar-una-tregua-definitiva/>
- “US-China trade war pushes global exports into contraction” (2019, 25 de septiembre). *Financial Times*. <https://www.ft.com/content/74a00ed4-df9c-11e9-b112-9624ec9edc59>
- DOMÍNGUEZ, Andrés y PAN, Carolina (2019, 22 de noviembre). Acuerdo (Fase 1) entre China y Estados Unidos. *El Economista*. <https://eleconomista.com.ar/internacional/acuerdo-fase-1-china-estados-unidos-n29735>

Páginas web consultadas

- Banco Mundial: <https://datos.bancomundial.org/>
- FMI: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2021/April>
- United States Census Bureau: <https://www.census.gov/>
- Lowy Institute, Global Diplomacy Index: <https://globaldiplomacyindex.lowyinstitute.org/#>