

La verdad detrás de la guerra comercial EEUU-China

21 de Febrero de 2019



¿Por qué Estados Unidos y China insisten en una guerra comercial que compromete el valor comercial de más de medio billón de dólares y miles de millones en ganancias corporativas en un sinnúmero de sectores económicos? ¿Será posible llegar a un acuerdo comercial entre ambos países que permita establecer condiciones arancelarias tales que puedan ser respetadas en un plazo previsible, de tal forma que se de tranquilidad a los mercados?

Responder ambas preguntas son fundamentales porque como hemos escrito previamente en [Lampadia: Desaceleración global es altamente probable en 2019](#) , [El Perú crece por debajo de su potencial](#), el desempeño del conflicto comercial EEUU-China será un factor determinante en la coyuntura económica mundial del presente año, la cual estará caracterizada por una desaceleración global sincronizada. De tornarse más agresiva esta confrontación, comprometerá el crecimiento de países emergentes como el Perú, siendo ambos países sus principales socios comerciales.

Al respecto, resulta útil leer un reciente artículo escrito por Minxin Pei en Project Syndicate (ver líneas

abajo), el cual da mayores alcances respecto a la verdadera naturaleza del conflicto comercial en mención.

Pei enfatiza el hecho de que, si bien un acuerdo comercial es altamente deseable y probable para menguar la incertidumbre en torno al futuro de las relaciones económicas entre ambos países, ello de ninguna manera implica poner fin a lo que él denomina como “la guerra fría chino-estadounidense”. Ello porque **el origen de este conflicto, además de tener cierto carácter ideológico, se encuentra en el aspecto de la seguridad**, ya que para EEUU, China constituye una verdadera amenaza en este rubro particular, por lo menos en el largo plazo.



“En EEUU, existe un consenso cada vez mayor de que China constituye la amenaza a la seguridad a largo plazo más grave que enfrenta el país. Acuerdo comercial o no, es probable que esto conduzca a más políticas centradas en lograr un desacoplamiento económico integral. Romper una relación económica construida durante cuatro décadas puede ser costoso, pero continuar con el fortalecimiento de su principal adversario geopolítico a través del comercio y las transferencias de tecnología es suicida”.

Entonces **la solución a este conflicto comercial**, sugiere inteligentemente Pei, no **pasaría** por levantar los aranceles anteriormente establecidos o por aumentar las compras de ciertos productos por parte de China a EEUU, sino necesariamente **por aplacar de una vez por todas las preocupaciones de EEUU respecto a los avances del sector de seguridad en China.**

Si bien este escenario es poco probable dada la particular personalidad del presidente chino Xin

Jinping, ya que implicaría desmantelar ciertas instalaciones militares de China hacia EEUU, podría verse la posibilidad de **establecer un acuerdo entre ambos países para compartir los avances y/o innovaciones en este sector particular en cada uno de los países.** Esto podría dar paso al fin de la “segunda Guerra Fría”. **Lampadia**



¿Por qué un acuerdo comercial entre Estados Unidos y China no es suficiente?

Minxin Pei

Project Syndicate

18 de febrero, 2019

Traducido y glosado por [Lampadia](#)

Si EEUU y China no logran alcanzar un acuerdo comercial integral, el comercio bilateral caerá en picada, y el desmoronamiento de la relación económica entre ambos países se acelerará. Pero incluso si se llega a un acuerdo, ese desenlace continuará, porque, en el fondo, la guerra comercial siempre ha sido sobre el tema de seguridad.

Cuando los negociadores comerciales chinos y estadounidenses se reúnen en Washington para tratar de forjar un acuerdo sobre comercio, los observadores se centran en gran medida en los desacuerdos económicos de los países, como los subsidios de China a sus empresas estatales. Pero **pensar que un acuerdo sobre comercio protegerá al mundo de una guerra fría chino-estadounidense sería tan prematuro como ingenuo.**

Por supuesto, un acuerdo comercial es altamente deseable. El colapso de las negociaciones comerciales desencadenaría una nueva ronda de aumentos de aranceles (de 10% a 25%, en \$ 200 mil millones de productos chinos exportados a Estados Unidos), lo que provocaría la caída de los precios globales de las acciones y estimularía a las empresas a mover más sus actividades fuera de China. En medio de los aranceles, el comercio bilateral se desplomaría y el desmoronamiento de la relación económica entre Estados Unidos y China se aceleraría, creando una incertidumbre generalizada y mayores costos.

Pero incluso si se alcanza un acuerdo general, ya sea antes del 1 de marzo o dentro de unos meses, el proceso continuará, aunque de una manera más gradual y menos costosa. **La razón, que muchos inversionistas y ejecutivos corporativos no han reconocido, es que la guerra comercial no tiene nada que ver con el comercio; más bien, es una manifestación de la creciente competencia estratégica entre las dos potencias.**

Es cierto que Estados Unidos tiene quejas legítimas sobre las prácticas comerciales de China, incluidas sus violaciones de los derechos de propiedad intelectual, que, después de más de una década de fallidos compromisos diplomáticos, justifican una postura más dura. Pero si EEUU Y China no fueran adversarios estratégicos, sería poco probable que se inicie una guerra comercial en toda regla que ponga en peligro el valor comercial de más de medio billón de dólares y miles de millones en ganancias corporativas. Si bien China puede perder más en tal conflicto, las pérdidas estadounidenses difícilmente serán triviales.

Estados Unidos está dispuesto a sacrificar su relación económica con China, porque los riesgos que plantean los intereses e ideologías nacionales en conflicto de las dos potencias ahora superan los beneficios de la cooperación. En un momento en que China, que ha estado ganando rápidamente influencia internacional en Estados Unidos, sigue una política exterior agresiva, el énfasis de Estados Unidos en el compromiso ya no es sostenible.

Un número creciente de otras partes interesadas, incluidos los vecinos más cercanos de China, parecen estar de acuerdo con el movimiento del Presidente de Estados Unidos, Donald Trump, hacia la confrontación. Este cambio está personificado por los ataques de Estados Unidos contra el gigante chino de telecomunicaciones Huawei. Más allá de que Canadá arreste al CFO de la compañía, Meng Wanzhou, quien ahora espera un proceso de extradición, Estados Unidos ha estado advirtiendo a los aliados que no usen la tecnología Huawei para sus redes inalámbricas 5G, por razones de seguridad.

Un acuerdo comercial entre Estados Unidos y China no puede resolver estos problemas. De hecho, incluso si se resuelven las manifestaciones más agudas del conflicto comercial actual, ambos países internalizarán una de sus lecciones clave: **comerciar con un enemigo geopolítico es un asunto peligroso.**

En EEUU, existe un consenso cada vez mayor de que China constituye la amenaza a la seguridad a largo plazo más grave que enfrenta el país. **Acuerdo comercial o no, es probable que esto**

conduzca a más políticas centradas en lograr un desacoplamiento económico integral. Romper una relación económica construida durante cuatro décadas puede ser costoso, pero continuar con el fortalecimiento de su principal adversario geopolítico a través del comercio y las transferencias de tecnología es suicida.

Del mismo modo, para China, la guerra comercial ha expuesto la vulnerabilidad estratégica creada por la dependencia excesiva de los mercados y las tecnologías estadounidenses. El presidente chino Xi Jinping no volverá a cometer el mismo error, ni ningún otro líder chino. En los próximos años, China, aprovechando cualquier período de calma en la guerra comercial, también trabajará para reducir drásticamente su dependencia económica de Estados Unidos.

Pero, por muy convincente que sea la razón estratégica para China y Estados Unidos, el desacoplamiento económico de las dos economías más grandes del mundo, que en conjunto representan el 40% del PBI mundial, sería desastroso. **No solo fracturará el sistema de comercio global, sino que también eliminará cualquier restricción a la rivalidad geopolítica chino-estadounidense, lo que aumenta el riesgo de una escalada potencialmente devastadora.**

La única forma de evitar este resultado es que China se levante de manera creíble para mitigar las preocupaciones de seguridad de Estados Unidos. Esto significa que en lugar de centrarse en, digamos, comprar más soya estadounidense, China debería dismantelar las instalaciones militares que ha construido en sus islas artificiales en el Mar de China Meridional. Solo un movimiento tan audaz puede detener, si no revertir, el rápido descenso a una guerra fría chino-estadounidense.

Lampadia

Minxin Pei, es profesor de gobierno en el Claremont McKenna College y el autor de *China's Crony Capitalism*. Es también Presidente inaugural de la Biblioteca del Congreso en Relaciones Estados Unidos-China.