

La competencia estratégica entre Estados Unidos y China, diferentes proyectos, estrategias y resultados

José Ramón Cabañas Rodríguez

CENTRO DE INVESTIGACIONES DE POLÍTICA INTERNACIONAL
LA HABANA, CUBA
director@cipi.cu

Ruvislei González Saez

CENTRO DE INVESTIGACIONES DE POLÍTICA INTERNACIONAL
LA HABANA, CUBA
ruvislei@cipi.cu

DOI: <https://doi.org/10.53766/HumSur/2022.32.01>

Resumen

Desde inicios del siglo XXI el ascenso chino generó un aumento de la preocupación estadounidense en torno a su hegemonía global. Las relaciones Estados Unidos-China experimentaron un cambio perceptible, especialmente bajo la administración Trump cuando calificó oficialmente a Beijing como competidor estratégico. Tras el ascenso de Joe Biden a la Casa Blanca se mantiene una política similar. No obstante, la realidad demostró ser muy distinta del discurso. A pesar de las contradicciones y la competencia estratégica existente, hay que destacar también que ambas naciones se enfrentan a desafíos internacionales comunes, que hacen que a la larga estén condenados a entenderse.

PALABRAS CLAVE: China, Estados Unidos, competencia estratégica, diálogo, desacoplamiento.

The strategic competition between the United States and China, different projects, strategies, and results

Abstract

Since the beginning of the 21st century, China's rise has generated an increase in US concerns about its global hegemony. This led to a noticeable change in US-China relations, especially under the Trump administration when it officially labeled Beijing a strategic competitor. Following Joe Biden's ascension to the White House, a similar policy has been maintained. However, the reality proved to be very different from the discourse. Despite the contradictions and the existing strategic competition, it should also be noted that both nations face common international challenges, which make them doomed to understand each other in the long run.

KEYWORDS: China, United States, strategic competition, dialogue, decoupling.

Recibido: 9.1.22 / Evaluado: 3.3.22 / Aprobado: 10.4.22

1. Introducción

Varios autores marxistas y no marxistas se han referido a la relación entre la base económica de una nación y la política exterior de la misma. También han explicado que la relación clasista al interior de una sociedad determina la orientación ideológica de aquella y la proyección que propone respecto a las relaciones internacionales.

Un grupo de investigaciones se focalizan en la actualidad en determinar el tipo de crisis estructural que enfrenta Estados Unidos, la posibilidad o no de recomponer su economía y la pérdida de su liderazgo a nivel mundial. Menos expertos, sin embargo, establecen una relación directa entre los fracasos estadounidenses de política interna y la incapacidad del país de hacer propuestas de solución real a problemas regionales o globales.

Son casi inexistentes los análisis que contrastan estos procesos con la emergencia de la economía china y la agilidad con que su política exterior presenta de manera frecuente nuevos proyectos, ideas y propuestas en los planes bilaterales y multilaterales. El retroceso de Estados Unidos en su relación con el mundo exterior se percibe mucho más acentuado cuando se compara con el avance y la creatividad chinas.

Mientras Washington se retira de guerras perdidas y proyecta hacia sus rivales sanciones y programas de cambio de régimen, Beijing avanza implementando acciones que le abren nuevos espacios en las relaciones exteriores y que son recibidas de forma constructiva por la comunidad internacional.

La proyección internacional china de hoy está basada, más allá de en una sólida economía, en un consenso interno y en una capacidad de prever y planificar en consecuencia, que no están ni remotamente presentes en el escenario estadounidense que dolorosamente sobrevive el corto plazo.

En Washington la discusión política tiene lugar alrededor de diversos temas y, en cada uno de ellos, entre facciones irreconciliables (más allá del bipartidismo), con proyectos de país totalmente distintos. En Beijing no parece haber una discusión trascendente sobre si los cambios operados desde inicios de la década de los años 90 del siglo XX estaban bien orientados o no en el largo plazo, o si esa sociedad como un todo ve el futuro inmediato con más o menos oportunidades. En cambio, sí hay una visión estratégica desde la dirección del Estado y desde la economía sobre hacia dónde se encamina el país y su proyecto hacia el 2049.

En Washington se suceden las exclamaciones de la ultraderecha en el sentido de que China representa “una amenaza existencial” para la libertad,

equiparando este concepto con el imperialismo más rancio. Sin embargo, lo que no se reconoce desde el nivel político es que las fuerzas de la productividad y la innovación no son ya el motor de la economía estadounidense en toda su extensión, que dependen como nunca del presupuesto federal, la intervención del Estado y de la especulación financiera. Estados Unidos perdió la apuesta del libre comercio a escala global y solo utiliza sus preceptos para tratar de abrir mercados puntuales a su favor.

China por su parte salta de la 5G al espacio ultraterrestre y avanza con alianzas regionales y proyectos de una dimensión y alcance como la Iniciativa de la Franja y la Ruta, que rememoran lo que alguna vez fue solo para Europa el Plan Marshall, aun cuando muestran profundas diferencias ambos proyectos.

La proyección de China hacia Estados Unidos adopta matices completamente diferentes a los de Washington hacia Beijing. Respecto al principio de «buscar un terreno común dejando a un lado las diferencias» propuesto por el Gobierno chino, se trata de una idea que refleja la mentalidad tradicional de China en cuanto a la conducción de las relaciones internacionales. Los dirigentes chinos intentan encontrar puntos comunes con sus contrapartes, con el fin de crear lazos de amistad y abrir espacios de cooperación.

El presidente Xi Jinping ha planteado la posibilidad de relanzar las relaciones con Estados Unidos en un esquema «sin conflicto, sin confrontación, con respeto mutuo y cooperación de beneficio mutuo» (Yin, 2021: p.6).

2. China en el debate político estadounidense

A finales de los años noventa del siglo XX, desde el interior de Estados Unidos había quienes se felicitaban desde la creencia de ser propietarios de un poder hegemónico global. Sin embargo, ya existían algunos analistas que promovían el debate sobre la relevancia de China como actor dentro del sistema de relaciones internacionales. Se llegó incluso a analizar el peor escenario de coalición de China, Rusia e Irán como un grupo anti-hegemónico.

A partir de aquel momento, siempre bajo la postura del libre comercio y de expandir las ganancias, un grupo importante de sectores económicos estadounidenses se acercaron al mercado chino e invirtieron de forma decidida en aquel, contribuyendo indirectamente al fortalecimiento de su esfera productiva y comercio exterior.

Si bien ya en los años de la administración demócrata de Barack Obama se percibió la estrategia del Pivote Asiático con el propósito de contener

a China, ante la amenaza que suponía su ascenso; posteriormente bajo la administración republicana de Donald Trump se arreció en enfrentamiento al nivel de generar una confrontación comercial bilateral.

Estas acciones estuvieron acompañadas de fuertes campañas de orden ideológico a nivel de medios de prensa e instituciones académicas y de articulación de estrategias para hacer fracasar las estrategias territoriales de Beijing, en especial la incorporación y soberanía sobre Hong Kong. Los documentos de estrategia de la Administración Trump describían a China como una potencia esencialmente revisionista que busca la hegemonía regional en el Indo-Pacífico y, a largo plazo, la supremacía global

La cooperación en varias materias que aún existe entre dos naciones, que siguen siendo los dos principales socios comerciales del mundo, ha sido empañada por un discurso de lenguaje agresivo desde Washington, que ha estimulado incluso la ejecución de crímenes de odio contra personas de origen chino o asiático en universidades estadounidenses, a pesar de que siguen recibiendo estudiantes de aquella procedencia, los de más alta matrícula en la educación superior de aquel país, por encima de cualquier otra nacionalidad.

Sin embargo, la polarización registrada entre el 2017 y el 2020 no fue exclusiva de la visión nacionalista republicana. Los principales líderes demócratas en el Congreso y casi todos los pre- candidatos demócratas en las primarias para las elecciones presidenciales de 2020 propagaron políticas similares a las de Trump sobre China. Chuck Schumer, entonces líder de la minoría demócrata del Senado, planteó en mayo de 2019: "Tenemos que tener políticas duras y sólidas contra China o seguirán robando millones de empleos estadounidenses y billones de dólares estadounidenses" (Overhaus et al, 2020: p.20).

Es quizás por esa razón que tras el ascenso de Joe Biden a la Casa Blanca, no se ha vislumbrado la posibilidad de un cambio de estrategia, sino de táctica, pasando de lo unilateral a la búsqueda del apoyo multilateral entre sus aliados y socios para poder contener el avance chino.

La proyección antichina del gobierno de Biden se ha podido apreciar desde los primeros discursos de los principales dirigentes de la administración demócrata. El secretario de Estado, Antony Blinken apenas nombrado en el cargo ya estaba definiendo el significado del gigante asiático para los Estados Unidos. Al respecto:

...gestionaremos la mayor prueba geopolítica del siglo XXI, nuestra relación con China. Varios países nos plantean serios desafíos, como Rusia, Irán,

Corea del Norte, y hay graves crisis que tenemos que afrontar, como en Yemen, Etiopía y Birmania¹, pero el desafío que plantea China es diferente. China es el único país con el poder económico, diplomático, militar y tecnológico para desafiar seriamente el sistema internacional estable y abierto (Blinken, 2021).

El debate en cuanto a la actitud estadounidense hacia China se ha ampliado en los círculos políticos del Gobierno, el Congreso, el Senado, la academia y el sector empresarial. Algunos intereses políticos y económicos de algunos Estados se diferencian de la proyección del gobierno federal, a partir de sus propios intereses y beneficios particulares como pueden ser los casos de Alabama, Alaska, Oregón u otros. Sin embargo, la preocupación central deviene de la posibilidad de la aceleración del declive de la hegemonía estadounidense en contraposición con el ascenso chino. Peor aún, en términos de política exterior Beijing está mostrando una nueva forma de relacionamiento alejada de sanciones, guerras y con un fuerte componente de cooperación de desarrollo de infraestructura que conduce a que muchos países hoy se replanteen sus objetivos de política exterior.

A pesar de la fuerte retórica antes mencionada, no se aprecia una estrategia bien estructurada desde el lado estadounidense para alcanzar sus objetivos frente a China. Además que la guerra de aranceles, que no tuvo resultados claramente ventajosos para Estados Unidos, y la aplicación de sanciones selectivas a individuos o empresas, los ideólogos estadounidenses han ejecutado iniciativas para aumentar los gastos de defensa y seguridad de Beijing, quizás con el objetivo de lograr el tipo de desgaste tanto en el plano económico como social, que alguna vez funcionó contra Moscú.

Sin embargo, un Estados Unidos que acaba de salir de una guerra no ganada de 20 años contra el terrorismo, que ha traído severos costos económicos y sociales, no parecería estar en capacidad de convocar a sus propios nacionales para hacer sacrificios materiales con el objetivo de intentar frenar el ascenso de China, ni sufrir un dolor económico directo a cambio de una la perspectiva incierta de ganancias a largo plazo. Este es un punto que los dirigentes chinos conocen bien y utilizan a su favor (Bush & Hass, 2019).

La falta de apoyo público para un enfoque de confrontación hacia China seguirá limitando la toma de riesgos de Estados Unidos con respecto a China. En ausencia de la formación de una coalición pública para un enfoque más agresivo hacia China, será difícil para los legisladores y políticos sostener un enfoque puramente de confrontación.

En el plano internacional, para crear una “*coalition of the willing*” contra China parece poco probable que Estados Unidos pueda atraer a su entorno a varios e importantes países que ya son beneficiarios de fuertes inversiones chinas. El caso de las recientes decisiones tomadas por Australia, parecerían ser más la excepción de la regla que su confirmación. Este desbalance es aún más cierto en el hemisferio occidental donde países tradicionalmente plagados a Washington económica y militarmente no pueden desconocer el papel que ya juegan los proyectos chinos en su economía y al mismo tiempo no encuentran balance en promesas estadounidenses que cada vez se concretan menos.

Como reflejo de todo lo anterior, los días 18 y 19 de marzo del 2021, se celebró el diálogo estratégico de alto nivel entre China y Estados Unidos en Anchorage, en el Estado estadounidense de Alaska. Después del diálogo, Yang Jiechi, miembro del Buró Político del Comité Central del Partido Comunista de China (PCCh) y director de la Oficina de la Comisión de Asuntos Exteriores de dicho órgano político, acompañado de Wang Yi, Consejero de Estado y ministro de Relaciones Exteriores de China, mantuvieron entrevistas con la prensa. Fue el primer encuentro entre funcionarios de alto nivel de la administración Biden y del Partido y gobierno chinos. Lo singular del evento, no fue en si los resultados del encuentro, sino el cambio de tono de China, reiterando que ambos países hablaban en calidad de iguales, evadiendo un tanto la postura tradicional de evitar la confrontación.

De forma clara Beijing se propuso para ese encuentro desarrollar un diálogo con apego al espíritu del respeto mutuo y en la búsqueda de un terreno común que permitiese dejar de lado las discrepancias, más allá de la posición reiterada por Estados Unidos en los últimos ejercicios, cuando ha tratado de tomar el control y plantear demandas unilateralmente.

3. Puntos de fricción en el diálogo político sino-estadounidense

Estados Unidos en su proyección contra China, ha utilizado en los últimos años un grupo de temas como armas de ataques políticos y mediáticos, incrementando la confrontación con Beijing en relación a las cuestiones de derechos humanos y particularmente en lo relativo al Tíbet, Xinjiang, Hong Kong y Taiwán. Washington de manera directa ha venido influyendo en los asuntos internos de China y ha estado aplicando una serie de políticas violando su soberanía nacional. En ese sentido, el Departamento de Estado desde el 2001 ha desarrollado acciones como el

Programa Democracia con financiamiento de la agencia *National Endowment for Democracy* (NED); en coauspicio con la Voz de América (VOA) y Radio Libre de Asia (RFA en inglés). En ese sentido, provee fuentes externas de opinión, noticias alternativas (montadas), traducidas al mandarín, cantonés, tibetano e incluso lenguaje uigur. Más recientemente Estados Unidos aprobó la Ley de Acceso Recíproco al Tíbet del 2018 en el que exige al Departamento de Estado que informe al Congreso anualmente sobre los niveles de acceso que otorga el Gobierno chino a diplomáticos, periodistas y turistas estadounidenses a áreas tibetanas de China y las barreras para entrar a estas áreas (*Congressional Research Service*, 2020).

En relación a la región administrativa especial (R.A.E.) de Hong Kong, China, según el tratado de devolución firmado en 1984, la ciudad funciona como un territorio semiautónomo, bajo el principio de un país, dos sistemas. Ello le ha permitido gozar de un sistema judicial independiente y de un régimen sociopolítico capitalista que impacta sobre el modelo económico de igual modo de producción lo que lo hace el centro financiero más importante de Asia. El acuerdo consagrado en la Ley Básica de Hong Kong, garantiza el estatus al menos hasta el 2047. La cuestión de esta RAE se fue haciendo más compleja desde el 2019 cuando se aprobó la Ley de extradición en abril del propio año. Las protestas pacíficas fueron transformándose en acciones violentas al punto de tomar la Asamblea legislativa y colocar la bandera colonial. Esta acción fue un claro mensaje para las autoridades de Beijing, pero no de simples manifestaciones, sino de ciudadanos sobre los que se ejerció claramente una fuerte influencia externa.

Ya en el 2020, la Ley de Seguridad Nacional para Hong Kong aprobada en Beijing, por la Asamblea Popular Nacional, estableció la prohibición de cualquier acto de traición, secesión, sedición y subversión contra el Gobierno Popular central, así como el robo de secretos de Estado. A partir de ese momento organizaciones políticas de Hong Kong no podrán tener vínculos con organizaciones políticas extranjeras, ni estas podrán propiciar actividades en la ciudad.

Hong Kong ha sido un factor relevante en la geopolítica de confrontación con China, pero no la variable principal. Beijing tiene claridad de que esta ciudad puede ser un objetivo para una llamada “revolución de colores”.

Entre otros, la NED contó con el apoyo de legisladores opositores locales como Lee Cheuk-yan, jefe de la Confederación de Uniones Comerciales, quien recibió fondos para financiar campañas de los “Ocupa”. En marzo del 2019, el entonces vicepresidente Mike Pence se reunió con legisladores hongkoneses opositores en Washington. En mayo de aquel año figuras

políticas denominadas “pro-democracia” se reunieron con representantes de la NED en Hong Kong. Dos días antes, Martin Lee, figura simbólica hongkonesa de la oposición al gobierno y su delegación, viajaron a Washington para reunirse con el entonces secretario de Estado, Mike Pompeo. Posteriormente sucedieron otras reuniones y acciones en julio y agosto de 2019. Los medios de comunicación, particularmente la cadena estadounidense Fox News se encargó de transmitir líneas de mensajes que hicieran más tensa la situación interna en Hong Kong.

Se unieron en ese propósito las plataformas Facebook, Twitter, YouTube, Google. Violando la Convención de Viena para relaciones diplomáticas, en agosto de 2019, Julie Eaden del Consulado General de Estados Unidos tuvo reuniones con jóvenes del Demosisto Party en un hotel de la ciudad (Dimsum daily Hong Kong, 2019).

A través de los movimientos estudiantiles como Demosisto, el Escolarismo y otros, la NED y el Instituto de la NED (INED), lograron penetrar el sistema de educación en Hong Kong, desde la primaria, hasta las universidades (Pinkstone, 2019).

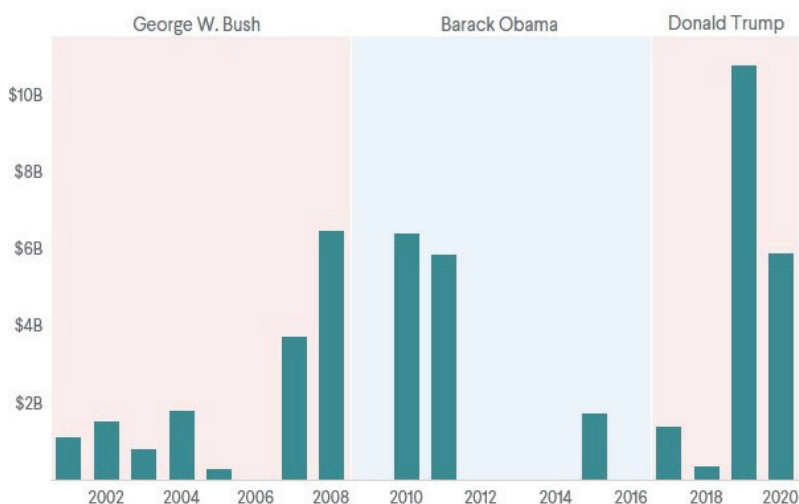
En la misma medida en que la situación en Hong Kong se fue tornado más difícil para sus propósitos, el giro de la atención cambió hacia el territorio chino de Taiwán, en especial a partir de la aprobación de la llamada Nueva Ley Taipéi.

La cuestión del territorio de Taiwán siempre ha sido el tema más importante y sensible en el centro de las relaciones China-Estados Unidos. Desde la administración Trump hasta la actualidad se ha venido utilizando la variable de Taipéi como un elemento para elevar las tensiones bilaterales. Washington intensificó sus pasos para fortalecer sus alianzas en el Pacífico y ampliar su presencia. Un cambio en el enfoque de la técnica militar en la cooperación con Taiwán fue una de sus primeras medidas.

Durante la presidencia de Trump, hubo una fuerte escalada en tensiones sobre la isla china, a la vez que se intensificaron los vínculos políticos. Sus buques de guerra y los aviones comenzaron a cruzar el Estrecho de Taiwán con mayor frecuencia. Al mismo tiempo, los Estados Unidos comenzaron a aumentar la compatibilidad operativa de las fuerzas estadounidenses y taiwanesas. Así, las tendencias políticas internas en la isla dieron un giro negativo desde el punto de vista de los lazos con China. Considerando todos estos factores, Taiwán se está convirtiendo en el punto de acceso más peligroso de la región, con el mayor potencial para un conflicto entre Estados Unidos y China (Kashin & Timofeev, 2021).

Bajo la presidencia de Donald Trump, Estados Unidos profundizó los lazos con el territorio de Taiwán a pesar de las objeciones chinas, incluso vendiendo armas por valor de más de 18 mil millones de dólares a los militares (figura 1) y erigiendo un complejo de 250 millones de dólares para su embajada de facto en Taipéi. Trump habló con Tsai Ing-wen (presidenta de la provincia china) por teléfono antes de su investidura, el nivel más alto de contacto entre las dos partes desde 1979. También envió a varios altos funcionarios de la administración, incluido un miembro del gabinete, a Taipéi y, durante sus últimos días en el cargo, el Departamento de Estado eliminó las restricciones de larga data que establecen dónde y cómo los funcionarios estadounidenses pueden reunirse con sus homólogos taiwaneses (Maizland, 2021).

FIGURA 1
 VENTA DE ARMAS DE ESTADOS UNIDOS A LA PROVINCIA CHINA DE TAIWÁN
 POR LAS RECIENTES ADMINISTRACIONES EN MILES DE MILLONES DE DÓLARES



FUENTE: Maizland, 2021.

El 10 de diciembre de 2020, el miembro del Buró Político del PCCH y representante del departamento de relaciones internacionales del Partido, Yang Jiechi, convocó a G. Eugene Martin, Encargado de Negocios de la Embajada de los Estados Unidos en China y presentó una fuerte protesta ante la parte estadounidense. Yang Jiechi señaló que, de acuerdo con las leyes internacionales, Taiwán, una provincia de China, no tiene ningún

derecho a unirse a organizaciones internacionales a las que solo pueden acceder los estados soberanos (Embajada de la República Popular China en Dominica, 2021).

Las mociones de Estados Unidos que apoyan la "participación" de Taiwán en la Organización Mundial de la Salud (OMS) son acciones para frenar el avance chino a nivel global y generar divisiones en el reconocimiento hacia la nación asiática. El intento de insertar a Taiwán en las organizaciones multilaterales no solo es una acción de confrontación con Beijing por parte de Washington, sino también una clara evidencia de intromisión en los asuntos internos del país.

La administración Biden parece estar adoptando también en este punto un enfoque similar al de Trump, afirmando la decisión de la administración Trump de permitir que los funcionarios estadounidenses se reúnan más libremente con funcionarios taiwaneses y enviando una delegación no oficial de ex funcionarios estadounidenses a visitar Tsai en Taipéi. Biden también fue el primer presidente de Estados Unidos en invitar a representantes taiwaneses a asistir a la inauguración presidencial (Maizland, 2021).

4. Mitos y realidades en el comercio bilateral sino-estadounidense

Las relaciones económico-comerciales y financieras entre las dos mayores economías del mundo llegaron en el actual siglo XXI a un alto nivel de interdependencia bilateral. Sin embargo, desde la administración Trump se ha intentado promover una política de desacoplamiento entre ambas naciones. Bajo el concepto de reducción del déficit comercial estadounidense se comenzaron a establecer una serie de medidas confrontacionales que fueron desde la imposición de aranceles, hasta el establecimiento de restricciones de exportaciones de determinados productos. Aun así, lejos de prever reducir el déficit estadounidense que es estructural y no solamente producto de una relación comercial con el gigante asiático, Estados Unidos ha estado provocando una aceleración de la independencia tecnológica china.

Beijing por su parte ha estado aplicando nuevas regulaciones económico, comerciales y financieras (de inversión y tributaria) que condujeron a que, en el 2020, a pesar de la pandemia de la Covid-19, y en el marco de su estrategia de impulso de la economía de doble circulación que cuestionan falsos mitos en cuanto a la reducción de las relaciones económicas sino-estadounidenses.

Las exportaciones estadounidenses de bienes a China se recuperaron en 2020 a pesar del impacto de la pandemia de la Covid-19, que si afectó

el comercio de la Unión Europea (UE) con China. Las exportaciones de bienes de la nación americana a la asiática crecieron aproximadamente un 18%, marcando un repunte considerable desde un mínimo de casi una década en 2019. Un total de 278 de 435 distritos en los que se divide la geografía estadounidense vieron un crecimiento en las exportaciones de bienes a China, 72 de ellos vieron un crecimiento de más de 100 millones de dólares y dos en más de mil millones.

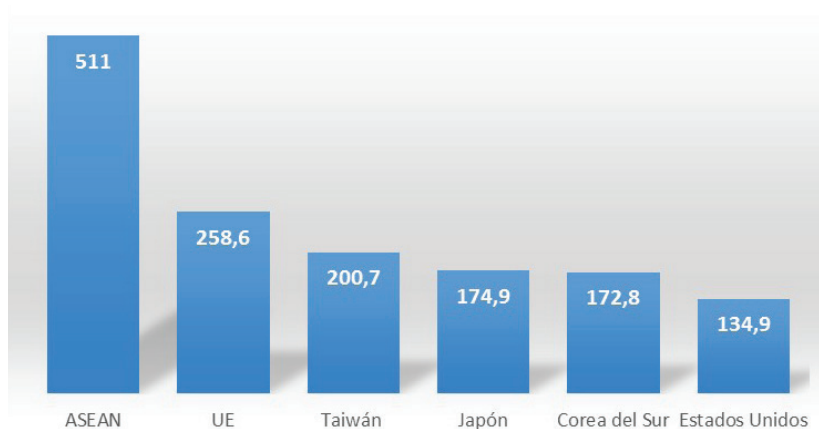
Las exclusiones arancelarias chinas en apoyo de los compromisos comerciales del acuerdo logrado a finales de la administración Trump entre China y Estados Unidos conocido con el nombre de Fase Uno aplicado en el 2021 ayudaron a impulsar la recuperación. El proceso de exclusión arancelaria de China alentó un flujo más normal de bienes desde Estados Unidos a pesar de que ambos países mantuvieron aranceles elevados sobre los bienes del otro. China estableció estas exclusiones para respaldar sus compromisos de la Fase Uno del acuerdo bilateral de comprar grandes volúmenes de energía, manufactura y productos agrícolas estadounidenses. Con los compromisos que expiraron a finales de 2021, no está claro si China mantendrá sus exclusiones arancelarias. En ausencia de la eliminación total de aranceles por ambas partes, es poco probable que las exportaciones estadounidenses a China mantengan el impulso a largo plazo (*US-China Business Council*, 2021).

En cambio, la mayoría de los distritos estadounidenses exportaron menos servicios a China en 2019 que en 2018. Después de años de desaceleración del crecimiento, las exportaciones de servicios a China cayeron un 3% en todo Estados Unidos, y solo 42 distritos experimentaron un aumento. Las exportaciones de servicios a China han sido tradicionalmente un punto fuerte para la expansión de las exportaciones estadounidenses, registrando un crecimiento de tres dígitos durante la última década. La disminución en 2019 se puede atribuir en gran medida a una menor exportación de viajes a China, que engloba los personales y de negocios, así como los viajes con fines educativos (*US-China Business Council*, 2021).

Cuando se realiza el análisis ya no por distritos, sino por Estados dentro de la nación americana se destacó la persistencia en el 2020 de la presencia de China como uno de los tres principales socios comerciales y particularmente como el tercer mercado exportador más importante después de los dos principales socios comerciales Canadá y México. Sin embargo, para China, la nación americana no es su principal mercado suministrador. La UE, ha sido el mayor mercado de compras chinas, aunque en el 2020 fue sobrepasado por un actor más cercano, la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN).

Actualmente para China su entorno más inmediato, es decir, el asiático, es el más relevante para su estrategia de aumentar las importaciones (figura 2) lo cual fue reflejado en el 2020 con la interrupción de las cadenas de valor, especialmente las europeas ante el impacto de la Covid-19.

FIGURA 2
PRINCIPALES MERCADOS SUMINISTRADORES DE CHINA EN EL 2020
EN MILES DE MILLONES DE DÓLARES



FUENTE: Elaboración de los autores con datos de US-China Business Council y Ministerio de Comercio de China (2021).

5. ¿Desacoplamiento China-Estados Unidos en la competencia estratégica?

China ya tiene un producto interno bruto (PIB) mayor que Estados Unidos en cifras ajustadas por paridad de poder adquisitivo (PPA), pero sigue rezagado en términos nominales. El tamaño de la economía de China es absolutamente fundamental para pensar en el futuro de la competencia entre China y Estados Unidos. Es conocido que China ya ofrece un poder económico más potente que cualquier competidor al que se haya enfrentado Estados Unidos desde finales del siglo XIX (Farley, 2021).

Algunos líderes en Estados Unidos han hablado de la necesidad del “desacoplamiento” con China y en ese sentido han intentado hacer acuerdos con Corea del Sur, Japón, o incluso el territorio chino de Taiwán. No todos los sectores de la economía norteamericana tienen igual percepción de los costos de este proceso. Para la industria de la aviación de Estados Unidos, la disociación con China significaría una reducción de las ventas de aviones, lo

que resultaría en una reducción de la producción manufacturera, caída de los ingresos de las empresas involucradas y, por lo tanto, pérdida de empleos en la nación americana, así como de reducción de gastos en I + D, lo que conduce a una disminución de la competitividad.

Se estima que una pérdida total de acceso estadounidense a China conduciría a que:

El mercado de aviones y servicios de aviación comercial de Estados Unidos generaría pérdidas de producción que van desde 38 mil millones de dólares a 51 mil millones de dólares anualmente. En conjunto, los impactos de la pérdida de participación de mercado sumarían 875 mil millones para 2038.

Para la industria de semiconductores estadounidense, renunciar al mercado de China significaría economías de escala más bajas y menos gasto en I + D, y un papel menos central en toda la red de cadenas de suministro de tecnología global. El desacoplamiento sería incitar a algunas empresas extranjeras a "des-americanizar" sus actividades de semiconductores, poniendo a prueba si eso es posible y motivar aún más a China a buscar la autosuficiencia. La pérdida de acceso a los clientes chinos causaría la industria de los 54 mil millones de dólares a 124 mil millones de dólares en producción perdida, arriesgando más de 100,000 empleos, 12 mil millones de dólares en I + D gastos y 13 mil millones de dólares en gastos de capital (*China Center, United States Chamber of Commerce*, 2021).

Para la industria química estadounidense, la disociación significaría una participación estadounidense más pequeña en el creciente mercado de China, la diversificación de China y otros de los proveedores estadounidenses, la pérdida de competitividad y la reducción del gasto en I + D. Esta disminución compensaría las nuevas ventajas competitivas que disfruta Estados Unidos de menores costos de materia prima, gracias a tecnologías de extracción mejoradas. Solo desde la imposición de tarifas, el costo potencial oscila entre 10.2 mil millones de dólares en reducciones de nómina y producción en la nación norteamericana y 26,000 empleos perdidos a más de 38 mil millones de dólares en pérdidas de producción y casi 100.000 puestos de trabajo (*China Center, United States Chamber of Commerce*, 2021).

Para la industria de dispositivos médicos, la disociación significaría el costo adicional de reubicar las cadenas de suministro e importaciones restringidas de productos e insumos intermedios de China, junto con represalias contra las exportaciones estadounidenses por Beijing. La cuota de mercado abandonada en China iría a parar a manos de otros competidores, impulsando sus economías de escala y entregándoles ingresos futuros del

mercado en China, donde tanto los ingresos crecientes como el envejecimiento de la población están impulsando la demanda de dispositivos médicos. La participación de mercado perdida en Estados Unidos estaría valorada en 23.6 mil millones de dólares en ingresos anuales, lo que equivale a una pérdida de ingresos superior a 479.000 millones de dólares durante una década (*China Center, United States Chamber of Commerce*, 2021).

6. Factores a evaluar para un eventual desacoplamiento

China como estado, sociedad y economía es menos vulnerable que en el pasado. Además del efecto salarial, los planificadores de China han estado tratando de mejorar el nivel técnico de China para ascender en la cadena de valor. Más de lo que exporta el país proviene de sus propias capacidades en comparación con períodos anteriores. El contenido nacional de las exportaciones de China estaba por debajo del 60% en 2007 y ha aumentado a más del 80% desde entonces. Los propietarios y gerentes chinos ya dirigen las fábricas, en lugar de gerentes de Taiwán, Singapur o Estados Unidos. Las empresas chinas ya presentan innovaciones. Huawei tiene su propio sistema operativo, listo para implementarse. Los chips y los discos SD que necesitan tardarán más, pero ya han comenzado (Boucher, 2019).

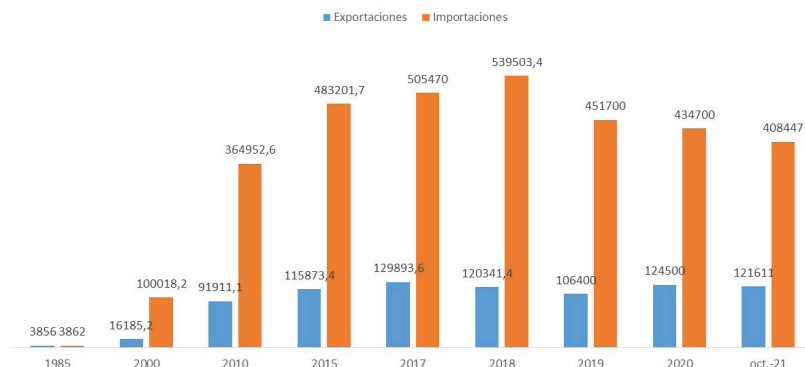
A pesar de la retórica discursiva del desacoplamiento, promovida especialmente por el entonces presidente Donald Trump, China fue el tercer socio comercial más grande (el primero y el segundo fueron Canadá y México, respectivamente) de los Estados Unidos, con 558.1 mil millones de dólares en bienes totales comercializados en 2019. China tiene más valores del Tesoro de Estados Unidos que cualquier otro país extranjero, excepto Japón. Según el Tesoro, China posee 1,06 billones de dólares en títulos de deuda de Estados Unidos hasta septiembre de 2020. Estas estadísticas muestran la importancia de la economía china y por qué cualquier desarrollo en China, ya sea negativo o positivo, puede influir en la economía más grande del mundo, Estados Unidos (Mirzayev, 2021).

Añádase que en el 2020, China desplazó a México como el principal socio comercial de bienes con 559,2 mil millones de dólares en comercio total (bidireccional). Las exportaciones de bienes totalizaron 124,5 mil millones de dólares; mientras las importaciones de bienes llegaron hasta los 434,7 mil millones de dólares. Incluso en 2021 hasta el mes de octubre el comercio bilateral mostró una tendencia creciente (figura 3). En 2020, el déficit comercial de bienes de Estados Unidos con China fue de 310.3 mil millones de dólares. El comercio total de servicios con China ascendió

a un total estimado de 56.000 millones de dólares en ese mismo año. Las exportaciones de servicios fueron de 40.400 millones de dólares; en tanto, las importaciones fueron de 15,6 mil millones de dólares. El superávit comercial de servicios de Estados Unidos con China fue de 24.800 millones de dólares en 2020. A la par del crecimiento del comercio debe señalarse que según el Departamento de Comercio, las exportaciones estadounidenses de bienes y servicios a China respaldaron un estimado de 758,000 empleos en 2019 (datos más recientes disponibles) (475,000 respaldados por exportaciones de bienes y 283,000 respaldados por exportaciones de servicios). (Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos, 2022).

FIGURA 3

COMERCIO BILATERAL ESTADOS UNIDOS-CHINA EN EL PERÍODO 1985-OCTUBRE DE 2021
 EN MILES DE MILLONES DE DÓLARES



FUENTE: Elaboración de los autores con datos de Census (2022).

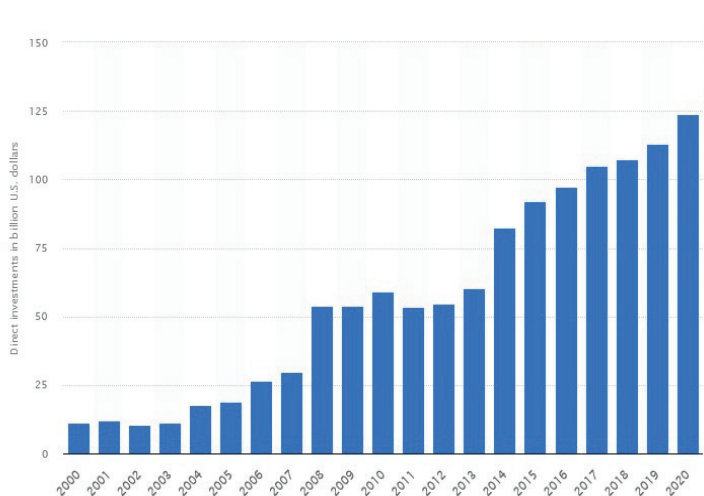
China fue el tercer mercado de exportación de bienes de Estados Unidos en 2020. Las ventas hacia China en 2020 fueron de 124.500 millones de dólares, un 16,9% (18.000 millones de dólares) más que en 2019 y un 35% más que en 2010. Si se compara con el 2001 constituyó un aumento de un 549%, antes de la adhesión a la Organización Mundial del Comercio (OMC). Las exportaciones al gigante asiático representaron el 8,7% de las exportaciones estadounidenses totales en 2020. Las principales categorías de exportación en 2020 fueron: maquinaria eléctrica (17 mil millones de dólares), semillas oleaginosas y frutos oleaginosos (soja) (15 mil millones de dólares), maquinaria (14 mil millones de dólares), combustibles minerales (10 mil millones de dólares) e instrumentos ópticos y médicos (9.5

mil millones de dólares). Las exportaciones totales de productos agrícolas totalizaron 26.5 mil millones de dólares en 2020, lo que resultó en el mayor mercado de exportación agrícola. Las principales categorías de exportaciones nacionales incluyen: soja (14 mil millones de dólares), carne de cerdo y productos derivados (2,3 mil millones de dólares), algodón (1,8 mil millones de dólares), maíz (1,2 mil millones de dólares) y cereales secundarios (excluido el maíz) (1,1 mil millones de dólares). (Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos, 2021).

China fue el mayor proveedor de bienes de Estados Unidos en 2020. Las importaciones estadounidenses desde China totalizaron 434,7 mil millones de dólares, un 3.6% (16 mil millones de dólares) menos que en 2019, pero un 19% más que en 2010. No obstante, en relación al 2001 aumentaron un 325% (antes de la adhesión a la OMC). Las compras estadounidenses desde China representan el 18,6% del total en 2020. Las principales categorías de importación en 2020 fueron: maquinaria eléctrica (111 mil millones de dólares), maquinaria (97 mil millones de dólares), juguetes y equipos deportivos (26 mil millones de dólares), muebles y ropa de cama (23 mil millones de dólares) y artículos textiles diversos (21 mil millones de dólares). Las adquisiciones totales estadounidenses de productos agrícolas de China totalizaron 3.8 mil millones de dólares en 2020, siendo el séptimo proveedor agrícola más grande. Las categorías principales incluyen: frutas y verduras procesadas (896 millones de dólares), preparaciones alimenticias (327 millones de dólares), comida para perros y gatos (202 millones de dólares), jugos de frutas y verduras (198 millones de dólares) y otros productos pecuarios (193 millones de dólares). El déficit comercial de bienes de Estados Unidos con China fue de 310,3 mil millones de dólares en 2020, una disminución del 9,9% (34 mil millones de dólares) con respecto a 2019. (Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos, 2021).

En cuanto a las inversiones extranjeras directas (IED) de la nación americana en la asiática, el *stock* total fue de 123,9 mil millones de dólares en 2020 (figura 4), un aumento del 9,4% con respecto a 2019. Las IED estadounidenses estuvieron lideradas por la fabricación, el comercio mayorista, las finanzas y los seguros. Estas estadísticas indicarían al menos una desconexión entre el discurso estadounidense hostil contra China y lo que sucede en la relación económica de base entre ambos países.

FIGURA 4
INVERSIÓN TOTAL DE ESTADOS UNIDOS EN CHINA EN MILES DE MILLONES DE DÓLARES
2000-2020



FUENTE: Statista, 2021.

Dentro de las IED totales, se encuentran las de tipo greenfield. Estas son aquellas donde un inversionista no residente inicia el proceso desde cero, es decir, construye las instalaciones para la puesta en operación del proyecto, aportando todo el capital. En el 2020, las empresas estadounidenses realizaron IED greenfield en China por un monto de 8.7 mil millones de dólares. Ello representó una caída del 33% desde los 13.1 mil millones de dólares observados en 2019 y la más baja nivel desde 2004. Esto está muy por debajo del promedio de los últimos 10 años (Figura 5). Ello no contempla las IED mediante fusiones (Hanemann et, al., 2021).

FIGURA 5
 VALOR DE LAS TRANSACCIONES DE IED ESTADOUNIDENSES EN CHINA
 2000-2020 EN MILLONES DE DÓLARES



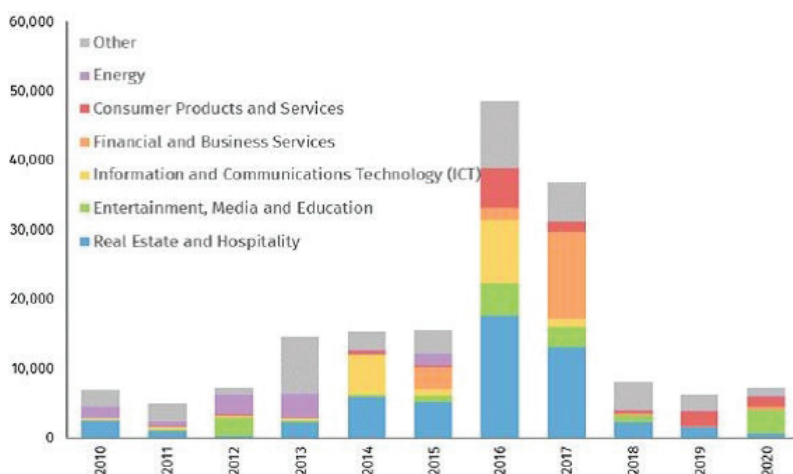
FUENTE: Hanemann et, al., 2021.

La inversión *greenfield* se vio interrumpida por la Covid-19 en la primera mitad del año, pero repuntó con fuerza en el segundo semestre, ya que las restricciones se relajaron y los proyectos plurianuales comenzaron a implementarse de nuevo. El mayor de estos proyectos en curso fue el de las expansiones de Walmart y Tesla, que comenzaron la extensión de la fase dos de su Gigafábrica en Shanghái en mayo de 2020. Sin embargo, en comparación con años anteriores, los inversores estadounidenses iniciaron menos proyectos totalmente nuevos. De estos los más importantes fueron el establecimiento de *Ford Blue Mach Technology* en Nanjing (500 millones de dólares) por el fabricante de automóviles estadounidense Ford, y de *Core Source Semiconductor* en Hebei (337 millones de dólares) por la empresa de tecnología de semiconductores *Nex Gen Power Systems*. En cuanto a las adquisiciones más importantes fueron la compra de Be and Cheery por parte de PepsiCo por 750 millones de dólares y la adquisición de *Shenzhen Sansun Nano Materials* por 115 millones de dólares por parte de Cabot. (Hanemann et, al., 2021).

En cambio, la IED china en los Estados Unidos en 2020 fue resistente a pesar de las turbulencias asociadas con la pandemia de Covid-19 y la continuación de las tensiones bilaterales bajo la administración Trump. En total, se registraron 7.2 mil millones de dólares en acuerdos completados

en la nación americana (figura 6). Hubo un ligero aumento en relación a los 6.3 mil millones de dólares registrados en 2019. Este es el tercer año consecutivo en el que la inversión estuvo por debajo de miles de millones de dos dígitos, con una inversión anual promedio de 7 mil millones de dólares desde 2018. Eso representa solo el 15% de la inversión total registrada en 2016 y solo la mitad de los flujos promedio anuales observados en el período anterior al auge de 2013-2015. En 2020, la inversión también estuvo muy concentrada. La mayor parte provino de un grupo de grandes adquisiciones. Las transacciones principales fueron la compra por parte de *Tencent* de una participación en *Universal Music Group* por 3.3 mil millones de dólares, *Harbin Acquisition* de GNC por 770 millones de dólares de *Pharmaceutical Group* y la adquisición de *Coin Market Cap* por parte de *Binance* por 400 millones de dólares (Hanemann et, al., 2021).

FIGURA 6
 INVERSIÓN CHINA EN LOS ESTADOS UNIDOS POR SECTOR 2010-2020
 EN MILLONES DE DÓLARES



FUENTE: (Hanemann et, al., 2021).

En cuanto a otros indicadores financieros, la participación de China en el total de tenencias extranjeras de bonos del Tesoro de Estados Unidos, los valores se situaron en el 8% en 2019, por debajo de su máximo histórico del 15% en 2009. Los valores del Tesoro estadounidense constituyen uno de los principales vehículos a través del cual el gobierno financia sus déficits

presupuestarios. La propiedad de estos valores estadounidenses por parte de la República Popular China ha disminuido en los últimos años. Por tanto, un desacoplamiento total afectaría a las dos partes, pero particularmente sería más difícil para Estados Unidos poder financiar su abultado déficit.

Algunos analistas y miembros del Congreso estadounidense han planteado preocupaciones de que las grandes tenencias de valores por parte de China propicien un apalancamiento sobre los Estados Unidos. Argumentan, por ejemplo, que China podría buscar (o amenazar con) liquidar una gran parte de sus activos en Estados Unidos, o recortar significativamente sus compras de nuevos valores para influir en la decisión del gobierno estadounidense ante una disputa de política. Otros afirman que estas explotaciones le dan a China poca capacidad de negociación, porque tales movimientos probablemente causarían que Estados Unidos deprecie el dólar bruscamente frente a las monedas mundiales y con ello reducirían el valor de las tenencias restantes de dólares estadounidenses de China. Sin lugar a dudas, China ha sido por varios años uno de los principales financieristas de la economía mundial y deshacerse de los bonos de manera brusca generaría impactos negativos para las dos principales economías y también para la estabilidad financiera global.

El Congreso estadounidense se ha centrado en sus sesiones en el análisis de los riesgos potenciales que surgen de las áreas en el que el gobierno puede carecer de visibilidad y comprensión de las tenencias financieras agregadas de China en Estados Unidos y viceversa. Por ejemplo, en el 116 ° Congreso, algunos congresistas introdujeron legislación que hubiera requerido que el Secretario de Hacienda presentara al Congreso un informe sobre la exposición de Estados Unidos. La Ley de Autorización de Defensa Nacional de 2021 (P.L.116-283) requiere que el Secretario de Hacienda realice un estudio sobre la medida en que el creciente comercio mundial y la inversión de China exponen al sistema financiero internacional a mayor riesgo relacionado con las finanzas ilícitas. (*Congressional Research Services*, 2021).

En cuanto a las tecnologías de alta gama están cada vez más integradas en complejas cadenas de suministro transnacionales, en las que varios países aportan valor a la fabricación de un bien final. Si las dos potencias principales buscan excluirse recíprocamente de participar en la fabricación física de bienes y servicios que emplean tecnologías sensibles (dígase la noción de “desacoplamiento”) el resultado será la formación de redes de comercio e inversión paralelas. La separación física también podría engendrar separación social, a través de restricciones en los intercambios educativos,

la inscripción de estudiantes extranjeros de doctorado, la adscripción de trabajadores y otras formas de colaboración entre países en investigación y desarrollo (Lim, 2019).

La disociación también colocaría a los Estados restantes del sistema internacional en una posición nueva e insegura, ya que las dos grandes potencias competirían para incorporar economías más pequeñas a sus propios sistemas. Una mentalidad estratégica de “conmigo o contra mí” podría hacer que se aplique una presión política o económica directa para obligar a los estados a asumir compromisos firmes en las áreas de los dominios de políticas comerciales, científicas y de defensa. La presión aparentemente aplicada por la Administración Trump sobre algunos gobiernos europeos para mantener a Huawei fuera de su infraestructura 5G, incluidas las amenazas de inteligencia reducida u otra cooperación de seguridad, ejemplifica los tipos de decisiones difíciles que podrían enfrentar regularmente los gobiernos de varios países (Lim, 2019).

7. Competencia tecnológica sino-estadounidense en el marco de la administración de Joe Biden

Según Lim (2019), para un país exportador de tecnología como Estados Unidos, el comercio y otras formas de cooperación (civil) en tecnología plantean riesgos de “doble uso”: la posibilidad de que la tecnología aparentemente comercial pueda utilizarse con fines militares, ofreciendo así una ventaja en el campo de batalla a un adversario. Si bien los gobiernos emplearon controles de exportación durante la Guerra Fría, el giro del siglo XXI es que el universo de lo que se considera potencialmente de doble uso se está expandiendo, especialmente en sectores emergentes como la inteligencia artificial, la biotecnología y la robótica, donde la gama de aplicaciones potenciales aún no se ha alcanzado. Se entiende completamente dada la naturaleza reacia al riesgo de la formulación de políticas en el ámbito de la seguridad nacional, se podrían imponer controles estrictos del lado de la oferta incluso cuando el riesgo de seguridad que lo motiva sea especulativo o impreciso.

Un estado importador de tecnología como China se enfrenta al problema inverso. Depender en gran medida de los proveedores extranjeros de tecnologías básicas expone a la economía al riesgo de que se corten esos suministros. Beijing ya ha experimentado esto de primera mano con la prohibición temporal impuesta por la administración Trump a la venta de componentes a la empresa de telecomunicaciones china ZTE en 2018 por violaciones de un acuerdo legal relacionado con las sanciones. ZTE estuvo

a punto de cerrar, lo que demostró a Beijing cómo la dependencia de su industria de telecomunicaciones, en este caso en semiconductores fabricados en Estados Unidos, creaba vulnerabilidades significativas. Independientemente de si el caso ZTE tocó directamente las preocupaciones de seguridad nacional, al menos reveló los riesgos potenciales para un estado importador que no tiene control sobre sus suministros de tecnología e insumos relacionados. En palabras del presidente Xi Jinping, “La gran dependencia de la tecnología central importada es como construir nuestra casa sobre las paredes de otra persona: no importa cuán grande y hermosa sea, no permanecerá en pie durante una tormenta” (Lim, 2019).

El sector de las telecomunicaciones fue el más afectado por las sanciones contra China. El 15 de mayo de 2019, el presidente Trump firmó la Orden Ejecutiva 13873, con el propósito de asegurar los servicios de tecnología de la información y las comunicaciones y las cadenas de suministros. Además, dispuso un estado de emergencia porque este sector estaba amenazado supuestamente por estados extranjeros. De manera particular la orden era contra China, la cual es considerada como un competidor estratégico. El Departamento de Comercio incluyó a la megap empresa Huawei en su lista de entidades restringidas. Esta acción limitó momentáneamente el suministro de piezas de repuesto y tecnología de las empresas estadounidenses a Huawei.

Sin embargo, luego el propio Departamento emitió una licencia general que permitió algunas excepciones para la continuación de acuerdos. A pesar de ello, la asociación de Huawei con empresas estadounidenses aún estaba entredicho. Un año más tarde el Departamento de Comercio anunció nuevas restricciones contra la empresa, esta vez, Estados Unidos estaba preocupado por las producciones de semiconductores producidas para Huawei en el extranjero con el uso de tecnología y software estadounidense. Ello condujo a la introducción de nuevas restricciones a los proveedores extranjeros en agosto de 2020. La gama de filiales de Huawei sujetas a restricciones fue aumentando. En otras palabras, la empresa vio bloqueada la posibilidad de comprar repuestos, si la tecnología y el software estadounidenses fueron utilizados en su producción.

Desde el ejecutivo estadounidense se dieron pasos que influyeron en las actitudes de los legisladores federales hacia China a ambos lados del bipartidismo. Dicha posición también tuvo un impacto público: una encuesta del *Pew Research Center* encontró que el 73% de los estadounidenses tienen una visión desfavorable de China, la cifra más alta desde que la organización de encuestas comenzó a investigar en 2005.

A nivel internacional, el Reino Unido a instancias de Estados Unidos ha propuesto establecer el llamado D10, un grupo de diez países que incluiría además a Australia, Canadá, Francia, Alemania, India, Italia, Japón y Corea del Sur. Los miembros de esta coalición se asociarían entre sí para reducir su dependencia del equipo y la tecnología 5G de China (Wyne, 2020).

Pero cuando hay una parte del mundo enfocándose en la competencia por la 5G, ya las naciones más desarrolladas en este campo se centran en la 6G. Particularmente China está enfocando toda su atención y para ello ya publicó un libro blanco sobre 6G, observando que el liderazgo generacional en 5G se extenderá a la 6G. En ese sentido el ministerio de Industria y Tecnología de la Información (MITI) creó el grupo MITI-2030 que incluye a los principales operadores, proveedores, universidades e instituciones de investigación chinos. El grupo fue establecido en 2019, pero los esfuerzos de la tecnología 6G de China no se limitan a las instituciones académicas.

Huawei actualmente está llevando a cabo I + D de 6G en Canadá, mientras ZTE se ha asociado con *China Unicom* para desarrollar Tecnología 6G. En septiembre de 2021, el fundador y CEO de Huawei le expresó a los empleados que su empresa intentará establecer liderazgo global en 6G.

Aunque China enfrenta varios desafíos económicos, sigue siendo un eje de la economía global. Su PIB fue aproximadamente dos tercios del PIB de Estados Unidos en 2019, mientras que el de la Unión Soviética nunca fue más de dos quintos del tamaño de la economía estadounidense. El Instituto Lowy detectó que 128 de 190 países comerciaron más con China que con Estados Unidos en 2018, y noventa de ellos realizaron más del doble de comercio con Beijing que con Washington. Si bien la pandemia de la COVID19 podría resultar un lastre para las exportaciones de China a mediano plazo, no parece estar afectando sus cifras por ahora. De hecho, (...) Beijing se está adaptando rápidamente; las naciones emergentes [ahora] representan un mercado de exportación más grande para China que para Estados Unidos y la diplomacia basada en el comercio de China en lugares como África y el Medio Oriente, combinada con el aumento del renminbi digital, hará que sea cada vez más fácil para China aumentar sus exportaciones a lugares distintos a los EE. UU (Wyne, 2020).

Un país tan integrado como China a la economía global no es un candidato listo para la escisión, una de las razones por las que está mal encaminado refractar las tensiones estratégicas entre Estados Unidos y China a través del lente de la Guerra Fría. Ese conflicto, después de todo, terminó con la disolución de uno de los competidores. Si bien los

pasivos competitivos de China antes mencionados hacen que sea poco probable que Beijing supere a Washington por la preeminencia global, es probable que resulte un desafío más duradero que lo que fue la Unión Soviética (Wyne, 2020).

Es un error de los analistas estadounidenses considerar que tendrán los mismos efectos sobre China las medidas y el tipo de influencia que alguna vez se ejercieron contra la Unión Soviética. Para ello es importante tener en cuenta el viraje del modelo chino que condujo a profundas diferencias en relación al soviético. Tampoco debió compararse la aplicación de similares políticas a Beijing en la confrontación comercial de 2019 que las aplicadas a Japón a finales de los años ochenta del siglo XX para reducir el déficit comercial.

La variable tecnológica y la diversidad de sus relaciones comerciales en el actual contexto demuestran capacidades distintas de China. En Arabia Saudita, por ejemplo, las empresas chinas han acordado varios contratos notables con el gobierno. Quizás el más significativo de los cuales es un plan respaldado por Huawei para desarrollar varios proyectos de ciudades inteligentes. La empresa *Alibaba* también está involucrada y recientemente llegó a un acuerdo, junto con Huawei, con el Centro Nacional de Inteligencia Artificial (IA) para desarrollar tecnología de ciudad inteligente habilitada para IA. Además, *Whale Cloud*, una empresa vinculada a *Alibaba*, firmó un contrato para las telecomunicaciones locales con *Zain Arabia Saudita* para mejorar las capacidades de computación en la nube del reino (Haenle & Bresnick, 2021).

Al mismo tiempo que inyecta dinero y tecnología en el Medio Oriente, China le ha ofrecido a Irán un proyecto que puede ser estratégico. Según los informes, acordó invertir 400 millones de dólares en el país aislado y fuertemente sancionado. Si bien las cifras no están garantizadas y muchos ven la promesa como una aspiración mayoritaria, el acuerdo destaca el deseo de Beijing de apoyar al gobierno iraní mediante inversiones significativas en proyectos de petróleo y gas, así como en infraestructura de transporte. Teherán ha luchado por atraer inversión extranjera durante décadas y Beijing ha intervenido para clavar aún más la espina en el costado de Washington. China está construyendo sólidas alianzas con dos de los actores más importantes de Medio Oriente, consolidando un nuevo papel regional a medida que Washington vuelve a girarse hacia el Indo-Pacífico (Haenle & Bresnick, 2021).

En el Sudeste Asiático, China, ha fortalecido los lazos con los aliados de Estados Unidos, Tailandia y Filipinas en los últimos años. Ha logrado mejorar las relaciones con Indonesia durante la pandemia hasta llegar a ser

la segunda fuente de inversión más grande de Indonesia. Desde el inicio del coronavirus, los dos países establecieron un diálogo de alto nivel para impulsar los lazos bilaterales, realizaron ejercicios navales y acordaron la construcción de una planta de carbón por valor de 830 millones de dólares en Sulawesi. A pesar de su compleja historia compartida, Beijing y Yakarta parecen estar preparados para avanzar en cerca de 3.000 proyectos financiados por China en todo el archipiélago (Haenle & Bresnick, 2021).

En América Latina, China ha hecho de la diplomacia de las vacunas y las máscaras el centro de sus recientes esfuerzos regionales, proporcionando la mayor parte de las vacunas administradas en la mayoría de los países de la región, incluidos Panamá y Chile. Beijing también ha hecho de la diplomacia sanitaria un aspecto clave de su compromiso con África, y continúa brindando tecnologías digitales a países de todo el continente. Si bien el volumen de préstamos chinos a África puede haber comenzado a disminuir en 2019, Beijing ha continuado realizando varias inversiones importantes en infraestructura y fabricación desde el comienzo de la pandemia. Ello sin hablar de que en medio de la pandemia, el único continente que sigue incorporando países a la Iniciativa de la Franja y la Ruta (IFR) es África con las últimas incorporaciones de Eritrea y Guinea Bissau para llegar a 144 países miembros.

En comparación con Estados Unidos, la presencia China en África ha aportado mucho más al desarrollo socioeconómico de la región. Del 2000 al 2020, China ayudó a los países africanos a construir más de 13.000 km de carreteras y ferrocarriles y más de 80 instalaciones eléctricas a gran escala, financió más de 130 instalaciones médicas, 45 instalaciones deportivas y más de 170 escuelas. También capacitó a más de 160.000 personas para África y construyó una serie de proyectos emblemáticos, incluido el Centro de conferencias de la Unión Africana. La asistencia de China se extendió a diversos aspectos de la economía, la sociedad y la vida de las personas, y fue muy bien recibida y apoyada por los gobiernos de África y las poblaciones locales. China ha sido el mayor socio comercial de África durante los 12 años desde 2009. La proporción del comercio de África con China en el comercio exterior total del continente ha seguido aumentando (Ministerio de Relaciones Exteriores de China, 2021a).

Si Estados Unidos tiene la intención de enfatizar la competencia contra China, lo que Joe Biden parece respaldar, entonces debería demostrar que la relación su país y su sistema económico pueden ofrecer mejores perspectivas para el mayor número de países. El modelo de participación internacional de China, aunque lejos de ser perfecto, sin lugar a dudas ha

mejorado de infraestructura global. Las acciones de Beijing, ya sean estratégicas, altruistas o ambas, dan la sensación de que China aborda de otra manera las necesidades de sus socios en el mundo en desarrollo (Haenle & Bresnick, 2021).

China es uno de los pocos países que cree que la tecnología se está volviendo mucho más importante que el dinero, o al menos la idea tradicional que existe sobre la acumulación de ganancias. Al emitir un yuan digital, China no busca desbancar directamente al dólar estadounidense como moneda de reserva. Más bien, Beijing intenta aumentar el uso de renminbi en el extranjero para reorientar lentamente una infraestructura financiera internacional que ha estado centrada en Estados Unidos y su liderazgo económico. Además de implementar el yuan digital en los planes pilotos nacionales, China ha hecho uso del yuan digital (e-CNY) como una condición en la Asociación Económica Regional Integral (RCEP), una sucesora de la Asociación Transpacífico que incluye a China y no a los Estados Unidos. Los socios comerciales en Asia ya están comenzando a preferir el yuan digital en pagos transfronterizos con empresas chinas, debido a su conveniencia y un proceso de incorporación más simple en comparación con los productos financieros más tradicionales. La tecnología financiera de vanguardia ofrece tales ventajas, similares a las fuerzas que permitieron que la tecnología en otros sectores creciera y se escalara a pesar de las preocupaciones de los gobiernos y otros intereses (Liao et al, 2021).

Oficialmente, el e-CNY está "listo para uso transfronterizo"; y, en teoría, una gran parte de los pagos comerciales transfronterizos de China podrían realizarse utilizando el e-CNY sin cambios en los controles de capital. Pero si el e-CNY no puede intercambiarse fácilmente con otras monedas o utilizarse en el extranjero, su atractivo para los pagos transfronterizos sería limitado. Muchos en Washington, Wall Street y en todo el mundo están preocupados por el "liderazgo" de China como la nación más importante que ha lanzado por su propio banco central una moneda digital. Sin embargo, varios especialistas consideran que es más probable que las implicaciones internacionales para la próxima década en esta esfera sean más psicológicas que cualquier amenaza real para Estados Unidos, o el dominio del dólar estadounidense (Liao et al, 2021).

Es importante tener en cuenta que para que el e-CNY sea realmente más rápido y más barato que el actual sistema basado en el dólar, China deberá desarrollar un inmenso ecosistema alrededor del renminbi digital, incluidos mercados de divisas y derivados financieros profundos y líquidos, los cuales están lejos de ser problemas puramente asociados a la tecnología.

En este sentido, la cuestión financiera podría demorar un poco más en la competencia estratégica, manteniendo por un buen tiempo su primacía el dólar, aunque cada vez tenga un carácter más relativo.

8. El diálogo y no la confrontación ante la elevación de las tensiones

En los últimos años, la competencia y la confrontación entre Estados Unidos y China fue escalando cada vez más, llegaron a percibirse la preocupación de no pocos de que el conflicto llegue a la conflagración armada, especialmente en zonas sensibles como ha sido el mar del Sur de China.

Los enfoques de la proyección externa de los dos países son contrapuestos, así como los intereses y los medios. Sin embargo, las contradicciones recientes mostradas en diferentes áreas, incluyendo en la cooperación internacional relativa al enfrentamiento de la Covid-19, no pudieron retrasar el diálogo esperado y trascendental entre los presidentes de Estados Unidos y China. Indudablemente el encuentro virtual efectuado entre Joe Biden y Xi Jinping el 15 de noviembre del 2021 demostró que puede haber diálogo y negociación.

El encuentro demostró la voluntad de dejar al lado las provocaciones y centrarse en el diálogo para poder discutir importantes y sensibles temas no solo bilaterales, sino que atañen a la comunidad internacional. Bajo el gobierno de Donald Trump, que utilizó un tono confrontacional si medir los impactos para el resto del mundo, muchos de los aliados asiáticos de Estados Unidos comenzaron a preocuparse ante el impacto directo del enfrentamiento comercial, conocido como la “guerra de los aranceles” que llevó incluso a muchos países a redireccionar su comercio con otras naciones debido al impacto negativo sobre sus economías.

No es la primera vez que Estados Unidos y China se sientan a negociar sus diferencias. Tampoco será la última, dado que en el encuentro de noviembre de 2021 Biden-Xi no hubo acuerdos concretos. No obstante, fue una oportunidad para que Beijing indicara públicamente que, a pesar de su vocación no belicista, está en la disposición de preservar sus logros a toda costa y exigir el respeto entre iguales.

Lo importante a tener en cuenta en función de una visión prospectiva es que, ambas partes han reconocido en qué espacios están de acuerdo y en cuáles no; en que puede existir un entendimiento a pesar de las profundas diferencias y de la competencia estratégica que se perfila. Cada país tiene sus propias estrategias, así como capacidades distintas para una visión a largo plazo.

Algunos observadores consideran que se abre una nueva Guerra Fría en esta confrontación, a partir de la búsqueda por parte de Estados Unidos de coaliciones contra China como el QUAD o AUKUS (Australia, Reino Unido y Estados Unidos). Para analizar esta realidad objetiva hay que partir del hecho de que el gigante asiático no es la Unión Soviética y muchos de los países que participan en coaliciones con Estados Unidos, tienen a Beijing como socio comercial principal, o participan en proyectos importantes con el gigante asiático como puede ser RCEP o el Banco Asiático de Inversiones e Infraestructura (BAII) por citar solo dos casos. Es decir, que la perspectiva de la confrontación tiene hasta cierto punto sus límites y por tanto, la negociación entre ambas naciones es sumamente relevante.

Ante los principales retos que enfrenta el planeta hoy, se percibe al menos una coincidencia en la visión de los líderes de ambos países, en cuanto al rol que deben jugar respectivamente. “Tenemos la obligación de mantener un orden internacional pacífico y estable”, ha indicado Xi Jinping. “Tenemos que mantener la comunicación abierta sobre asuntos críticos para el mundo como la crisis climática o el suministro global de energía. Estos temas nos atañen y en ellos nosotros dos jugamos un papel importante”, ha señalado Biden (López, 2021).

9. A modo de conclusión

A 40 años de haber comenzado su proceso de reformas, China es hoy el principal competidor frente a la posición hegemónica que disfrutó Estados Unidos en el mundo de la posguerra. Dicha confrontación se erige sobre la forma en que se ha articulado la base económica china, desde presupuestos que han logrado alcanzar una mayor eficiencia, productividad y velocidad en su crecimiento con armonía social, aceptando el reto de los preceptos del capitalismo y convirtiéndolos en una fortaleza, ajustados a las condiciones chinas.

Este proceso ha tenido lugar en tiempos tan cortos desde el punto de vista histórico, que Estados Unidos apenas ha atinado a diseñar el mismo esquema de enfrentamiento contra China que en el pasado implementara contra la extinta Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, apelando a las sanciones, acciones de desgaste, carrera armamentista, programas de cambio de régimen.

Sin embargo, la dirigencia china ha mostrado una especial creatividad sobre todo en lo que tiene que ver con su relacionamiento exterior, la diversidad y el tipo de vínculo internacionales que ha construido, mucho

más allá de identidades ideológicas, con un impacto positivo en lo social y en lo económico tangibles para los receptores de sus inversiones o programas de ayuda.

Las características de su sistema económico social interno le han permitido a China construir una estrategia a largo plazo coherente, tanto en cuanto a su desarrollo doméstico, como respecto a las relaciones internacionales, lo cual parece ser cada vez menos posible en el espacio de la polarización política interna que sufre Estados Unidos, sin soluciones en el corto plazo, con problemas estructurales acumulados y en medio de la incapacidad creciente de construir alianzas con terceros.

En ese contexto, China ofrece un singular contraste con Estados Unidos, no solo en términos comparativos de las cifras macroeconómicas de ambos, sino por el elemento cualitativo en el que se sustentan sus logros y por la capacidad de construir escenarios y poder definir un futuro de certidumbre propio y para el resto de la humanidad.

Ambas naciones a pesar de las contradicciones de las relaciones bilaterales, deben enfrentarse a desafíos comunes globales, por lo que están obligados a entenderse. La competencia estratégica que será creciente en los propios años y en sectores particulares, no impide el relacionamiento bilateral que fluctuará sobre oscilaciones de confrontación-cooperación.

Notas

- 1 Nombre oficial del país es Myanmar. La única administración estadounidense que reconoció al país por su nombre y no como Birmania, fue la de Barack Obama.

Referencias

- Boucher, Richard (2019). The Internal Debates Driving the US-China Trade War. *The Diplomat*. Recuperado de: <https://thediplomat.com/2019/06/the-internal-debates-driving-the-us-china-trade-war/>.
- Bush, Richard C. & Hass Ryan (2019). *The China debate is here to stay*. Recuperado de: <https://www.brookings.edu/blog/order-from-chaos/2019/03/04/the-china-debate-is-here-to-stay/>.
- Census (2022). *U.S. trade in goods with China*. Recuperado de: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html>.
- Congressional Research Service (2021). *U.S.-China Investment Ties: Overview*. Recuperado de: <https://sgp.fas.org/crs/row/IF11283.pdf>.

- Congressional Research Service (2020). *Human Rights in China*. IF11240. VERSION 6. UPDATED, 2020. Recuperado de: <https://crsreports.congress.gov>. [Consulta: junio, 2020].
- Dimsumdaily Hong Kong (2019). *¿Is United States involved in the current civil unrest in Hong Kong via its National Endowment for Democracy (NED)?* Recuperado de: <https://www.dimsumdaily.hk/is-united-states-involved-in-the-current-civil-unrest-in-hong-kong-via-its-national-endowment-for-democracy-ned/>.
- Embajada de la República Popular China en Dominica (2021). *The Taiwan Question in China-U.S. Relations*. Recuperado de: <https://www.mfa.gov.cn/ce/cedom/eng/zt/twwt/t19064.htm>.
- Farley, Robert (2021). Can China's Economy Overtake the United States? *The Diplomat*. Recuperado de: <https://thediplomat.com/2021/07/can-chinas-economy-overtake-the-united-states/>.
- Haenle, Paul & Bresnick, Sam (2021). *Competing with China Requires Engaging the Developing World*. Recuperado de: <https://nationalinterest.org/feature/competing-china-requires-engaging-developing-world-195666>.
- Hanemann, Thilo, et, al., (2021). *Two-Way Street:2021 Update US-China Investment Trends*. Recuperado de: https://rhg.com/wp-content/uploads/2021/05/RHG_TWS-2021_Full-Report_Final.pdf.
- Kashin Vasily & Timofeev, Ivan (2021). *¿US-China Relations: Moving Towards a New Cold War?* Valdai Discussion Group. Recuperado de: <https://valdaiclub.com/files/34458/>. Moscú, Rusia.
- Liao, Rebecca; Greene, Robert; Friedlander, Julia; Parker, Emily and Chorzempa, Martin (2021). *¿What does China's centrally backed digital currency mean for the world?* Recuperado en: <https://www.protocol.com/china/china-cbdc-digital-currency-meaning?rebelltitem=1#rebelltitem1>.
- Lim, Darrem (2019). *Estados Unidos, China y la 'guerra tecnológica'*. Recuperado de: <https://globalasia.org/v14no1/cover/the-us-china-and-technology-war-darren-lim>.
- López Lenci, Gisela (2021). *¿La cumbre entre Biden y Xi cambiará las conflictivas relaciones entre Estados Unidos y China?* Recuperado de: <https://elcomercio.pe/mundo/actualidad/la-cumbre-entre-joe-biden-y-xi-jinping-cambiara-las-conflictivas-relaciones-entre-estados-unidos-y-china-noticia/?ref=ecr>.
- Maizland, Lindsay (2021). *Why China-Taiwan Relations Are So Tense*. Council on Foreign Affairs. Recuperado de: <https://www.cfr.org/background/china-taiwan-relations-tension-us-policy>.
- Ministerio de Relaciones Exteriores de China (2021a). *China and Africa in the New Era: A Partnership of Equals*. Recuperado de: https://www.fmprc.gov.cn/mfa_eng/topics_665678/kjgzbdffyq/202111/t20211126_10453904.html.
- Ministerio de Relaciones Exteriores de China (2021b). *China Habla sobre el Diálogo Estratégico de Alto Nivel entre China y Estados Unidos*. Recuperado de: <https://www.fmprc.gov.cn/esp/wjb/zjg/bmdyzs/xwlb/t1862861.shtml>.

- Mirzayeb, Elvin (2021). *Impact of the Chinese Economy on the U.S. Economy in 2020*. Recuperado de: <https://www.investopedia.com/articles/investing/072915/impact-chinese-economy-us-economy.asp>.
- NED (2021). *Hong Kong (China) 2020*. Recuperado de: <https://www.ned.org/region/asia/hong-kong-china-2020/>.
- Overhaus, Marco et al (2020). *American Perceptions of China. Strategic Rivalry between United States and China*. SWP Research Paper. ISSN 1863-1053 doi: 10.18449/2020RP04. Recuperado de: www.swp-berlin.org. Alemania. P.20.
- Pinkstone, Mark. Riot in Hong Kong is all about independence. *China Daily*. October, 7, 2019. Recuperado de: <https://www.chinadailyhk.com/articles/105/30/91/1570454672028.html>. [Consulta: junio, 2020].
- Statista (2021). *United States direct investments in China since 2000*. Recuperado de: <https://www.statista.com/statistics/188629/united-states-direct-investments-in-china-since-2000/>.
- US-China Business Council (2021). *State export report 2021*. Recuperado de: https://www.uschina.org/sites/default/files/state_export_report_2021_full_report.pdf
- Wyne, Alice (2020). *Four Principles to Guide U.S. Policy Toward China*. Recuperado de: <https://carnegieendowment.org/2020/10/30/four-principles-to-guide-u.s.-policy-toward-china-pub-83074>.
- Ying Ying, Fu (2021). *Competencia y cooperación en las relaciones Estados Unidos y China desde la perspectiva china*. Documento de opinión no. 69/2021. Instituto Español de Estudios Estratégicos (IEEE). Recuperado de: https://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_opinion/2021/DIEEEO69_2021_FUYING_China.pdf.

