

DIPLOMACIA COMERCIAL CHINA- ESTADOS UNIDOS: ENFOQUES METODOLÓGICOS Y SISTÉMICOS¹

Jorge Isaac Lechuga-Cardozo^(a)

CHINA-UNITED STATES TRADE DIPLOMACY:
METHODOLOGICAL AND SYSTEMIC APPROACHES

DIPLOMACIA COMERCIAL ENTRE A CHINA E OS ESTADOS
UNIDOS: ABORDAGENS METODOLÓGICAS E SISTÊMICAS

Fecha de recepción: 24 de enero del 2020

Fecha de aprobación: 15 de mayo del 2020

Disponible en línea: 29 de mayo del 2020

Sugerencia de citación:

Lechuga-Cardozo, J. I. (2020). Diplomacia comercial China-Estados Unidos: enfoques metodológicos y sistémicos. *Razón Crítica*, 9, 21-41. doi: 10.21789/25007807.1578

(1)

Artículo de revisión derivado del proyecto de investigación: "Factores financieros, humanos y sociopolíticos que inciden en la diversificación de exportaciones de la industria de alimentos, bebidas y tabaco del departamento del Atlántico (Colombia) y el estado de Nuevo León (México)", financiado por la Universidad Autónoma de Nuevo León e iniciado el 22 de enero de 2018.

(a) Jorge Isaac Lechuga-Cardozo

Administrador de empresas, Magíster en Administración de Organizaciones, Doctorando en Relaciones Internacionales, Negocios y Diplomacia, Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales, Universidad Autónoma de Nuevo León, México

jorge.lechugacrd@uanl.edu.mx

<https://orcid.org/0000-0002-0999-5468>

RESUMEN

El presente artículo es producto de una revisión bibliográfica, cuyo objetivo consistió en analizar los diferentes enfoques internacionales que explican la diplomacia comercial actual entre China y Estados Unidos desde las relaciones internacionales. Se aplicó el método de análisis, con un enfoque cualitativo, diseño no experimental, bajo un nivel documental-bibliográfico transversal. Tras la revisión documental se enlistan los elementos que le han permitido a China hacer frente a las restricciones arancelarias impuestas por el gobierno de Estados Unidos. Se concluye que la política proteccionista en la estrategia de gobierno de los Estados Unidos tiene un trasfondo geopolítico a favor de fuerzas “nacionalistas” y “americanistas” por recuperar el poder angloamericano.

PALABRAS CLAVE: Diplomacia comercial, China, Estados Unidos, guerra comercial, proteccionismo.

ABSTRACT

This article is the result of a bibliographic review aimed at studying the different international approaches that explain the current commercial diplomacy between China and the United States from the perspective of international relations. The research followed a non-experimental qualitative and analytical approach, under a cross-sectional documentary-bibliographic level. After this review, the elements that have allowed China to face the tariff restrictions imposed by the United States government are explained. Findings suggest that the protectionist policy of the United States government has a geopolitical background that favors “nationalist” and “Americanist” forces for regaining the Anglo-American power over the world.

KEYWORDS: Trade diplomacy, China, United States, trade war, protectionism.

RESUMO

Este artigo é produto de uma revisão bibliográfica que teve o objetivo de analisar as diferentes abordagens internacionais que explicam a diplomacia comercial atual entre a China e os Estados Unidos a partir das relações internacionais. Foi aplicado o método de análise com abordagem qualitativa, desenho não experimental, a partir de uma análise documental-bibliográfica transversal. Após a revisão documental, são listados os elementos que permitiram a China enfrentar as restrições alfandegárias impostas pelo governo dos Estados Unidos. Conclui-se que a política protecionista na estratégia de governo deste último país tem uma origem geopolítica a favor das forças “nacionalistas” e “americanistas” por recuperar o poder anglo-americano.

PALAVRAS-CHAVE: diplomacia comercial, China, Estados Unidos, guerra comercial, protecionismo.

INTRODUCCIÓN

La escena internacional actual se encuentra afectada por fenómenos como el desarrollo de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC), el empoderamiento de actores no estatales, el cambio en las capacidades de los Estados y los ejercicios actuales en el poder. En este sentido, la diplomacia está migrando a ser un instrumento general de comunicación entre sociedades globalizadas (Bolewski, 2007, p. 3). Este ensayo busca explicar, desde las teorías y metodologías de las Relaciones Internacionales, la diplomacia comercial entre China y Estados Unidos frente a la guerra comercial.

En primer lugar, es claro que la guerra comercial es más un conflicto de intereses por ocupar el papel hegemónico que Estados Unidos ha ido perdiendo en los últimos años (Crowley, 2018, p. 34). Ejemplo de ello es que algunos países como Irán, Rusia y Nigeria han establecido el renminbi (yuan chino) como moneda de reserva, tras ser incluido por el Fondo Monetario Internacional en la canasta de derechos especiales de giro en 2016 (Fondo Monetario Internacional, 2016). Sumado a esto, China ha hecho una apuesta a través de la ruta de la seda para conquistar el mundo euroasiático, que no puede hacer Estados Unidos porque es parte del continente americano.

Ahora bien, el déficit comercial de bienes es una de las principales preocupaciones del gobierno estadounidense, de este modo se justifica el proteccionismo y la seguridad nacional (Gould y Woodbridge, 1998). Concretamente, en el primer año de gobierno de Donald Trump, el déficit comercial de bienes y servicios alcanzó los 568 mil millones de dólares; ese año, este país exportó aproximadamente 2.3 billones de dólares e importó

2.9 billones de dólares en bienes y servicios. Así mismo, el principal socio comercial fue China, con un comercio de bienes y servicios de alrededor de 636 mil millones de dólares.

Tabla 1. Principales socios comerciales de Estados Unidos en 2017

País	Intercambio total de bienes (Miles de millones de dólares)
China	636
Canadá	582.4
México	557
Japón	204
Alemania	171.2

Fuente: Merino (2019, p. 73).

Ese mismo año, el déficit comercial de Estados Unidos con China alcanzó los 375 200 millones de dólares, destacando la competitividad y proyección como plataforma industrial del mundo. Como medida correctiva, el gobierno estadounidense demandó a China una reducción de 100 mil millones de dólares en sus exportaciones. Cabe resaltar que China, al aliarse con Rusia, fortalece su posición político-estratégica en Eurasia, de modo que el enfrentamiento con China no es solo por el déficit comercial. Además, el gigante asiático le apuesta a su plan de desarrollo tecnológico *Made in China 2025*, cuyo objetivo principal es reducir el retraso tecnológico en algunas de sus ramas industriales (robótica, semiconductores, inteligencia artificial y autos eléctricos), para convertirse en vértice de las cadenas globales de valor. Igualmente, la medida correctiva vía aranceles busca estimular la economía nacional estadounidense.

Tabla 2. Déficit comercial de Estados Unidos en 2017

País	Intercambio total de bienes (Miles de millones de dólares)
China	375 200
México	71 100
Japón	68 800
Alemania	64 300
Vietnam	38 300

Fuente: Merino (2019, p. 75).

La política de profundización proteccionista se evidenció en abril de 2017, cuando se firmó la orden ejecutiva “comprar americano y contratar americano”. En diciembre de 2017, se impusieron aranceles a China en paneles solares y electrodomésticos, que alcanzaron incluso el 50 %. Sin embargo, fue hasta comienzos de marzo de 2018, cuando Estados Unidos declara la guerra comercial al imponer aranceles a la importación de acero (25 %) y aluminio (10 %) justificado en la seguridad nacional.

En este contexto, el objetivo de este ensayo es presentar los diferentes enfoques internacionales que explican la diplomacia comercial actual entre China y Estados Unidos desde las relaciones internacionales. El argumento de este ensayo es analizar los elementos que le han permitido a China hacer frente a las restricciones arancelarias impuestas por el gobierno de Estados Unidos, para profundizar en la literatura referente a la guerra comercial. El texto está dividido en tres partes: la primera describe la forma en que los diferentes enfoques teórico-conceptuales de las relaciones internacionales perciben la diplomacia comercial entre China y Estados Unidos; la segunda explora la metodología de los niveles de análisis de las relaciones internacionales que explican la diplomacia comercial entre China y Estados Unidos, y la tercera presenta los elementos que le han permitido a China hacerle frente a las restricciones arancelarias impuestas por el gobierno de Estados Unidos. Como se puede observar, el trabajo tiene una naturaleza interpretativa y pretende impulsar más investigaciones sobre el tema.

FUNDAMENTO TEÓRICO

Guerra comercial

De acuerdo con Barreto (2019), una guerra comercial es un conflicto entre dos o más naciones que se origina a partir de la negación de un país a facilitar el comercio a otro u otros países. Es decir, un país pone obstáculos al comercio internacional de bienes incrementando los impuestos a las importaciones –aranceles–, con el fin de disminuir sustancialmente las ganancias del exportador, estimular la mano de obra nacional, proteger la industria local y mejorar la balanza comercial reduciendo el déficit (Páez, 2020). Las medidas pueden ir desde la subida de los aranceles hasta la prohibición de toda la importación de un producto.

En palabras de Barreto (2019), todo ello debido a la promoción del empleo y la producción nacional, por lo que, si una nación importa un bien, se podría reducir la cantidad de empleados nacionales y debilitar la

industria local debido a la competencia internacional. Es por ello que el incremento del arancel a otros países ayudaría a tener mayor demanda de productos nacionales.

Explica Ossa (2014) que en guerras comerciales en las que los países toman represalias en forma exitosa, las naciones implicadas no pueden beneficiarse unas de otras y, por tanto, el bienestar económico cae en todos los ámbitos para que nadie gane la guerra comercial. En este sentido cada país impone aranceles de importación en un intento de inducir términos de intercambio favorable y efectos de cambio de ganancias. Sin embargo, el resultado final es una gran caída en los volúmenes comerciales, lo que conlleva a un escenario catastrófico (p. 4105).

Agrega Páez (2020) que las consecuencias de una confrontación entre dos o más naciones a través de la imposición de barreras arancelarias y no arancelarias, puede desencadenar encaramiento en los productos, lo que a su vez puede llevar a una inflación y a reducción en la oferta de productos y del consumo, acompañado de reducción de la utilidad en los compradores. Por otro lado, Bhala (2018) y Guo *et al.* (2018) explica que la escalada de tensiones comerciales se da en una especie de acción-reacción-acción-reacción entre los países, que afecta no solo las industrias directamente implicadas como el acero y el aluminio, sino que puede ir desde bienes hasta servicios o incluso propiedad intelectual.

Guerras comerciales en el mundo

Las guerras comerciales (tabla 3) son tan antiguas como el comercio internacional y actualmente siguen siendo un asunto con cuantiosas repercusiones económicas y geopolíticas (Chunding *et al.*, 2018; Steinbock, 2018).

Cronología de la guerra comercial China-Estados Unidos

El gobierno de Donald Trump expresa un fortalecimiento de las fuerzas “nacionalistas-americanistas” en Estados Unidos, cuyo objetivo es recuperar la base industrial de ese país, controlar el déficit comercial, así como profundizar el estímulo fiscal. Ha declarado la guerra comercial a China, su principal proveedor, dando un giro proteccionista a su economía con el eslogan “*America First*” (Merino, 2019, p. 67). En este sentido, existe en la política económica y exterior de Estados Unidos una lucha de polos de poder entre capitales, a través del Estado, que se acentúa con la disminución del crecimiento económico y el desafiante aumento de los monopolios chinos (p. 69).

Tabla 3. Principales guerras comerciales en el mundo

Guerra comercial	Periodo	País de origen	Descripción
Las Guerras del Opio	1839-1842 1856-1860	Reino Unido - China	China vendía porcelana, té y seda en cantidades mayores a las escasas compras que hacía Reino Unido, lo que generó una balanza comercial a favor de China. Para compensarlo, la compañía británica de opio empezó a introducirlo en contrabando en el mercado chino, hasta poner la balanza a favor de los británicos, lo que condujo a un grave problema de salud pública. Como respuesta, el emperador Daoguang mandó a confiscar el opio y a bloquear los barcos mercantes británicos. Finalmente, la monarquía británica desplegó su marina real, sometiendo a China, que se vio obligada a ceder Hong Kong y a abrir sus puertos al comercio británico (Millán, 2019).
Guerra de aranceles de la Gran Depresión	1930-1934	Estados Unidos	El gobierno de EE.UU. aprobó la Ley Hawley-Smoot, que impuso un incremento de aranceles hasta del 20 %, produciendo una tensión en el comercio global que llevó a un decrecimiento del mismo del 66 % (Harrison y Rutström, 1991).
Fricción del pollo	1963	Estados Unidos-Francia-Alemania	La cría industrial de pollos en EE.UU. terminó tomando por sorpresa a los granjeros europeos indefensos. Las autoridades francesas y alemanas respondieron imponiendo aranceles, y luego EE.UU. gravó importaciones como camiones y brandy (Desjardins, 2018).
Automóviles de Japón	1981	Estados Unidos-Japón	El ascenso de Japón a mediados de siglo llevó al país a convertirse en una potencia de exportación. A medida que los automóviles japoneses inundaron el mercado estadounidense, la intensa presión llevó a la firma de un acuerdo de Restricción Voluntaria de Exportación (VER por sus siglas en inglés) que limitó las ventas en Estados Unidos. Durante este mismo período de tiempo, los dos países también se pelearon por otros bienes como productos electrónicos, motocicletas y semiconductores (Desjardins, 2018).
Guerra de la Madera	1982	Estados Unidos-Canadá	La disputa entre la madera blanda de Canadá y Estados Unidos comenzó en 1982, pero ha seguido reapareciendo en la prensa (Desjardins, 2018).
Pasta	1985	Estados Unidos-Unión Europea	Estados Unidos estaba en disputa por el nivel de acceso a los productos cítricos en Europa y en contrapeso aplicaba un arancel a los productos de pasta. Posteriormente, Europa tomó represalias gravando nueces y limones de Estados Unidos (Desjardins, 2018).
Batalla de las Bananas	1993	Estados Unidos-Unión Europea	Se produjo después de que Europa impusiera aranceles a la importación de bananas latinoamericanas. Muchas de estas compañías, propiedad de estadounidenses, no se sensibilizaron ante tal situación. En respuesta a ello, se presentaron ocho quejas por separado ante la Organización Mundial del Comercio (OMC), que se resolvieron en 2012 (Fonseca, 2004).
Acero	2002	Estados Unidos	Estos fueron los últimos aranceles importantes introducidos al acero de EE.UU. antes de los más recientes. El objetivo era similar: revivir la industria del acero en el país. Sin embargo, después de un período de breve estabilidad, los empleos continuaron disminuyendo. La Unión Europea respondió gravando las naranjas exportadas desde Florida (Desjardins, 2018).

Guerra comercial	Periodo	País de origen	Descripción
Organismos genéticamente modificados	2003	Estados Unidos-Argentina-Canadá	Estados Unidos, Argentina y Canadá denuncian ante la Organización Mundial del Comercio la política restrictiva en materia de organismos genéticamente modificados, por constituir una barrera no arancelaria y una restricción ilegal al libre comercio de la Unión Europea desde 1998 (Daniels, 2004).

Fuente: elaboración propia (2019), a partir de la revisión de autores.

Por su parte, Noland (2018) complementa que el gobierno de Estados Unidos hace énfasis en revisar tres asuntos relacionados con la política comercial, ellos son: 1) la importancia de la balanza comercial; 2) la manipulación de los tipos de cambio para obtener ventajas injustas sobre el comercio, y 3) acuerdos desfavorables para la economía local. Ello es interpretado por la administración como un déficit comercial significativo con China, su socio comercial, lo que reduce la demanda agregada del país, afecta la producción nacional y desacelera la generación de empleos.

Merino (2019) explica que, al producirse el triunfo de Donald Trump como presidente de los Estados Unidos, el nuevo mandatario desarrolló una alianza con la industria siderúrgica, la industria manufacturera, el sector financiero y agremiaciones de las pymes de este país. Estas ramas económicas reclaman, desde hace algunos años, por un giro proteccionista y pro industrial en la nación norteamericana. Merino (2019) postula que la estrategia “America First” obedece a un conjunto de actores que ven como amenaza la pérdida de capacidad decisional de este país a partir de la subordinación a instituciones, acuerdos y tratados multilaterales. Adicionalmente, la estrategia del gobierno de los Estados Unidos consiste en reforzar la seguridad nacional, establecer acuerdos económicos bilaterales, abandonar el multilateralismo, e influir en el aumento de gastos militares de sus aliados. Lo anterior se evidencia en la salida del gobierno estadounidense de acuerdos tales como: Trans-Pacific Partnership (TPP), Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) y la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Diplomacia comercial China-Estados Unidos

Existen diversos enfoques teóricos propios de la disciplina de las Relaciones Internacionales que explican la diplomacia comercial China-Estados Unidos, tales como la economía y la diplomacia.

Enfoque económico

En primer lugar, Schamis (2017) afirma que existen poderes revisionistas en la arena mundial, como el de China, que cuestionan el *statu quo* en materia política, económica y militar. Hoy día, esta ejerce un gran poder de influencia en Asia, Latinoamérica y África. Xi Jinping en el video titulado *Xi Jinping May be the world's most power?* afirma que “el sueño chino es historia, presente y futuro”, e igualmente postula que “China no exporta revoluciones” como expresa Zhang (citado en Schwartz, 2018); “China nunca quiere una guerra comercial con nadie, sin mencionar a los Estados Unidos, que ha sido un socio estratégico a largo plazo, pero tampoco tememos tal guerra”.

En este sentido, el poder económico del gigante asiático es palpable, por tanto, Manrique (2016) afirma que China puede alcanzar tasas de crecimiento superiores al 9 % y adelantar su recuperación. A partir de lo anterior, es posible plantear las siguientes premisas: 1) todo ser humano y colectivo es un actor diplomático; 2) en la diplomacia es necesaria la sensibilidad; y 3) en las relaciones internacionales “nada está escrito”. Por otro lado, Trump, como agente diplomático influyente en la esfera internacional, debe trabajar en principios como la congruencia, la convicción, la confianza y el reconocimiento.

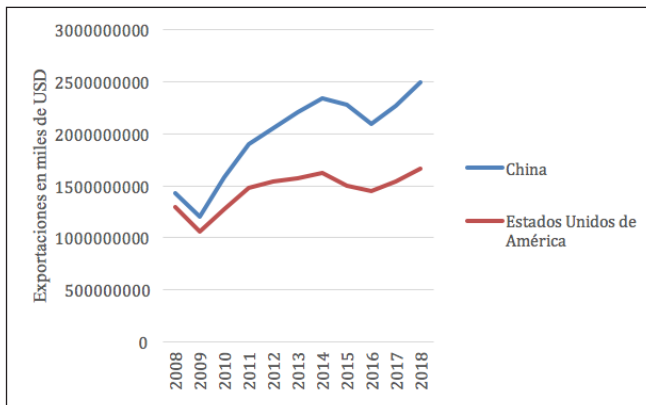
Por otra parte, el proceso de negociación recae en la persona, de modo que lo que se imprima a la negociación es decisivo. Actualmente, las negociaciones no recaen en los precios y eso se observa en el hecho de que a China no le importa competir a pesar de que Trump le impuso un valor de 200 mil millones de dólares a las importaciones de este país, así como un impuesto de 50 mil millones con una tasa del 10 %, que entró en vigor en septiembre de 2018, y que se espera que aumente al 25 %, de acuerdo con lo explicado por Schwartz (2018).

Con respecto al estilo de negociación de los primeros mandatarios de los países objeto de este ensayo, Trump posee por su cultura un estilo de negociación distributiva basada en el valor *win lose*, en el que la carencia de una parte expresa la pérdida de la otra; el mandatario sustenta su proteccionismo con el argumento de que existe un déficit en la balanza comercial de Estados Unidos con China, por ser el mercado norteamericano de alto consumo (Gould y Woodbridge, 1998). En

contraste, el esquema de negociación de Xi Jinping está basado en la confianza y el estrechar relaciones de largo plazo.

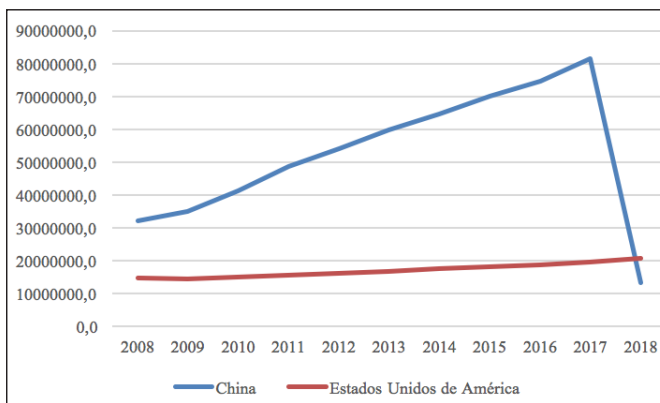
Con respecto a las exportaciones, China ha mostrado un crecimiento significativo por encima de Estados Unidos durante la última década. Así mismo, el producto interno bruto de China se mantuvo al alza hasta 2017; en 2018 cayó drásticamente y por debajo del producto interno bruto de Estados Unidos.

Figura 1. Exportaciones de bienes entre China y Estados Unidos, 2008-2018



Fuente: elaboración propia (2019). Datos obtenidos de Trademap¹, en miles de dólares americanos.

Figura 2. Producto Interno Bruto a precios corrientes en China y Estados Unidos, 2008-2018



Fuente: elaboración propia (2019). Datos Fondo Monetario Internacional - Expansión, en miles de dólares americanos.

¹ Base de datos oficial de la Cámara de Comercio Internacional.

Diplomacia comercial

En lo que respecta a la diplomacia, en las declaraciones de Lindsay Walters como subsecretaria de prensa de la Casa Blanca, existe la práctica de la diplomacia, al fungir como portavoz de las decisiones que se toman en Estados Unidos. En este sentido, Berridge y James (2001) aseguran que la diplomacia es el arte de conseguir lo que se quiere pensando en que se saldrá con la suya. Ahora bien, el papel de la diplomacia va más allá de su definición tradicional en asuntos consulares y diplomáticos emanados por la Convención de Viena², es decir, al hablar de diplomacia se hace referencia a una definición más amplia que incluye redes, alianzas informales y diplomáticos económicos como los miembros de AmCham Hong Kong que integran a Citigroup, PayPal, FedEx y Universal Pictures, a esto se le conoce como Direct Deal Diplomacy.

Direct Deal Diplomacy y las Cámaras de Comercio entablan conversaciones con el gobierno central para evitar trabas en las políticas económicas (Berridge, 2010). Por consiguiente, la AmCham Hong Kong ejerce como actor de la diplomacia comercial, al representar a las empresas ante el gobierno central, de esta manera se construyen redes entre empresa-gobierno-diplomacia.

Conviene subrayar que la base de la solución de la guerra comercial China-Estados Unidos es entenderla desde una óptica negociadora al restablecer, aclarar, confirmar y tranquilizar el ambiente e identificar nuevas opciones de *winwin* con un enfoque distributivo, con el fin de crear relaciones de valor al cooperar para conseguir beneficios máximos y desarrollo conjunto. En síntesis, Estados Unidos no ejerce el poderío hegemónico de hace quince años (Crowley, 2018, p. 34) debido a que existen respuestas alternas, como la de China que ejerce un poder más difuso, que hace que el control se vuelva compartido en más de un país, de modo que emerjan conflictos con modelos económicos alternativos por guerras comerciales como la de los *commodities*, el acero y el petróleo.

Los tres niveles de análisis

Los tres niveles de análisis constituyen una herramienta teórico-metodológica muy útil para describir los fenómenos internacionales

² La Convención de Viena sobre las relaciones diplomáticas (1961) en su contenido (preámbulo y 53 artículos) contempla: el establecimiento y funciones de la misión, privilegios e inmunidades diplomáticas, deberes de la misión y de sus miembros para con el Estado receptor, funciones del agente diplomático, disposiciones finales de la Convención y protocolos facultativos sobre la adquisición de la nacionalidad y jurisdicción obligatoria para la solución de controversias.

y la política exterior de los estados. En consecuencia, los fenómenos internacionales pueden ser interpretados a partir de los supuestos que plantea esta herramienta (Velázquez *et al.*, 2014, p. 139). Los tres niveles para explicar el comportamiento de los estados en la arena internacional son: nivel sistémico, nivel estatal y nivel individual.

Nivel sistémico

El nivel sistémico se explica a través de las siguientes premisas: 1) los estados van a la guerra debido a la naturaleza anárquica del Sistema Internacional; 2) el origen de la guerra se encuentra en los factores que se ubican en el plano global; 3) explica la conducta de un Estado a partir del contexto internacional; 4) la principal explicación se encuentra fuera de las fronteras nacionales (Velázquez *et al.*, 2014, p. 140).

Tabla 4. Nivel sistémico en la guerra comercial China-Estados Unidos

Dimensión	Descripción
Naturaleza de los actores (Estados y organizaciones que intervienen)	Estados: Estados Unidos y China. Organizaciones internacionales: OMC, OTAN, ONU y APEC. Empresas transnacionales: industria de la tecnología, siderúrgica, manufacturera y sector financiero.
Objetivos y medios	Objetivo de Estados Unidos: recuperar su poderío económico. Medio: diplomacia coercitiva a través de la aplicación de aranceles al aluminio y al acero. Objetivo de China: reducir el retraso tecnológico en algunas de sus ramas industriales para convertirse en vértice de las cadenas globales de valor (autor). Medio: diplomacia comercial, alianzas estratégicas e inversiones en Eurasia, África y Latinoamérica.
Grado de interdependencia y polarización	Interdependencia alta, las medidas arancelarias afectan a empresas exportadoras chinas, pero también a productores nacionales estadounidenses, quienes no pueden demandar productos chinos. El sistema es multipolar con dos polos concentrados de poder de Estados Unidos y China y sus respectivas zonas de influencia.
Distribución del poder y la riqueza	El poder de negociación de Estados Unidos sigue siendo alto, su PIB per cápita es superior al chino, además de ser una superpotencia militar, tecnológica, y económica. China es una potencia económica cuya riqueza en términos de exportaciones, PIB y deuda externa controlada es visible. Sin embargo, por su sobrepoblación la redistribución del ingreso sigue siendo inequitativa, así como su requerimiento de mejorar su capacidad tecnológica y de armamento.

Fuente: elaboración propia (2019).

Nivel estatal

El nivel estatal se explica a través de las siguientes premisas: 1) los países van a la guerra motivados por necesidades e intereses internos; 2) estructura interna y juego político de los actores subnacionales. 3) la principal motivación se encuentra al interior de las fronteras (Velázquez *et al.*, 2014, p. 144).

Tabla 5. Nivel estatal en la guerra comercial China-Estados Unidos

Dimensión	Descripción
Factores políticos, económicos, tecnológicos, y sociales del Estado	<p>Políticos: postura política de Trump es aislacionista, proteccionista y unilateral.</p> <p>Económicos: déficit comercial, nivel de empleo, protección de la industria nacional e imposición de aranceles de Estados Unidos.</p> <p>Tecnológicos: control de la tecnología desafiada por China a través de empresas como Huawei.</p> <p>Sociales: sensación antiglobalista.</p>
Actores subnacionales gubernamentales y no gubernamentales	<p>Los grupos empresariales estadounidenses ejercen presión sobre la disputa comercial de los sectores de tecnología, siderúrgica, manufactura y financiero. También el partido republicano, en el caso de Estados Unidos, pues es pro "America First".</p>
Interés, los objetivos, el proyecto e identidad nacionales, y capacidad de negociación internacional	<p>La capacidad de negociación de ambos países es alta teniendo en cuenta su poderío económico y participación política en entes supranacionales como el Consejo de Seguridad de la ONU y el G20.</p>

Fuente: elaboración propia (2019).

Nivel individual

El nivel individual se explica a través de las siguientes premisas: 1) la causa de la guerra se encuentra en la naturaleza humana. 2) los Estados deciden el uso de la fuerza militar debido a las preferencias personales de los líderes. 3) analiza características personales y psicológicas de los individuos encargados del diseño de la política exterior de un Estado (Velázquez *et al.*, 2014, p. 140).

Tabla 6. Nivel individual de la guerra comercial China-Estados Unidos

Dimensión	Descripción
La naturaleza humana (factores cognoscitivos y psicosociales)	<p>XI Jinping: su formación incluye un doctorado en Leyes y experiencia en puestos políticos desde 1974, además es hijo de un ex primer ministro. Su ideología política es socialista, basada en principios de liderazgo.</p> <p>Donald Trump: su formación en Economía de la Universidad de Pensilvania le ha permitido desenvolverse en la industria de la finca raíz y el entretenimiento como empresario. Su ideología política populista enfatiza en el nacionalismo estadounidense.</p>
El estilo de la toma de decisiones	<p>XI Jinping: su estilo en la toma de decisiones es democrático debido a que consulta a su gabinete. Es racional en la toma de decisiones y activo en la participación de asuntos internacionales.</p> <p>Donald Trump: su estilo en la toma de decisiones es autocrático, es decir, independiente. Es emocional en la toma de decisiones y activo en la participación de asuntos internacionales.</p>
El comportamiento organizacional	<p>XI Jinping: bajo su liderazgo, China participa activamente de foros de cooperación internacional y organismos multilaterales como el Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Naciones Unidas y la Organización Mundial del Comercio, G-20 y BRICS, bajo un enfoque de multilateralismo en sus relaciones internacionales.</p> <p>Donald Trump: bajo su liderazgo, teniendo como premisa “America First”, Estados Unidos ha salido del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica y del Acuerdo de París sobre cambio climático. Además, anunció que abandonaba el Tratado sobre Fuerzas Nucleares de Rango Intermedio con Rusia.</p>

Fuente: elaboración propia (2019).

Tabla 7. Resumen de niveles de análisis de Waltz

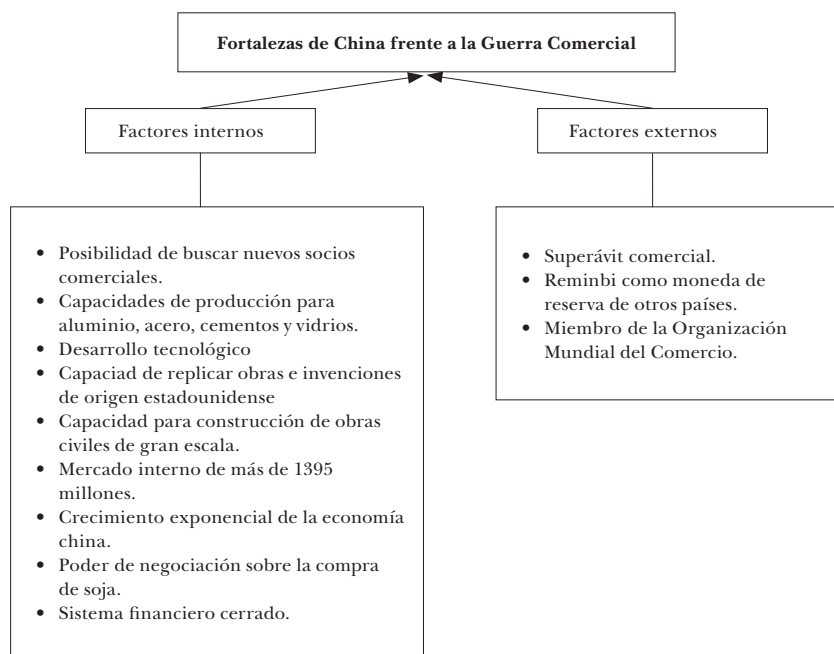
Nivel de análisis	Dimensiones
I. Nivel sistémico	<ol style="list-style-type: none"> 1. Naturaleza de los actores. 2. Objetivos y medios. 3. Grado de interdependencia y polarización. 4. Distribución del poder y la riqueza.
II. Nivel estatal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Factores demográficos, políticos, ideológicos, económicos, tecnológicos, geográficos, militares, sociales y culturales del Estado. 2. Actores subnacionales gubernamentales y no gubernamentales. 3. Interés, los objetivos, el proyecto e identidad nacionales, y capacidad de negociación internacional.
III. Nivel individual	<ol style="list-style-type: none"> 1. La naturaleza humana (factores cognoscitivos y psicosociales). 2. El estilo de la toma de decisiones. 3. El comportamiento organizacional.

Fuente: elaboración propia (2019).

Factores que han permitido a China hacer frente a las restricciones arancelarias

En los apartados anteriores se ha podido comprender desde el punto de vista económico y diplomático el estado actual de la guerra comercial entre China y Estados Unidos, a partir de las opiniones de los autores. Por lo que se aporta la siguiente explicación gráfica del fenómeno (figura 3).

Figura 3. Modelo gráfico de factores que le han permitido a China hacerles frente a las restricciones arancelarias de Estados Unidos



Fuente: elaboración propia (2019).

China es un país con posibilidad de buscar nuevos socios comerciales; capacidades significativas de producción para la fabricación de aluminio, acero, cemento y vidrio; desarrollo tecnológico emergente; capacidad para la construcción de obras civiles a gran escala como el mega-aeropuerto Daxing, el puente Hong Kong-Zhuhai-Macao y la ruta de la seda; por su sobrepoblación se convierte en un mercado interno muy atractivo; crecimiento económico incremental en la última década; poder de negociación en la compra de soja exportada por Estados Unidos y sistema financiero cerrado que no permite inversiones estadounidenses.

Adicionalmente, China posee ventajas externas como: el superávit comercial sobre Estados Unidos; el renminbi fue reconocido por el Fondo Monetario Internacional como reserva oficial y es miembro oficial de la Organización Mundial del Comercio, lo que le permite cierta maniobra en las demandas comerciales impuestas por el gobierno de Estados Unidos.

MÉTODO

Diseño

El enfoque investigativo de la presente investigación es cualitativo. De acuerdo con Hernández *et al.* (2014): “Utiliza la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación” (p. 7).

Alcanzando un diseño no experimental, “Que se realiza sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos” (Hernández *et al.*, 2014, p. 149).

El alcance establecido es el analítico o interpretativo, de acuerdo con Hurtado (2010): Pretende encontrar pautas de relación internas en un evento para llegar a un conocimiento más profundo de este, que la mera descripción. Para ello se vale de las matrices de análisis, que proporcionan los criterios que permiten identificar esas pautas de relación. La investigación analítica intenta desentrañar lo que está más allá de lo evidente (Hurtado, 2010, p. 133).

El artículo tiene un diseño transversal, Hernández *et al.* (2014) lo definen así: “estudio que se busca hacer no tendrá un seguimiento en el tiempo y se efectuará en un periodo determinado” (p. 154).

Instrumentos

Para la construcción del marco teórico-conceptual de la diplomacia comercial entre China y Estados Unidos, se consultaron un total de trece referencias bibliográficas, cuyas ideas, argumentos y proyectos se utilizaron como instrumentos y fueron interpretados desde una perspectiva analítica y crítica.

Procedimiento

Con relación a la comprensión del problema de la investigación se recopilan fuentes secundarias de documentos académicos. En el marco de referencia se definen los conceptos básicos relativos a la diplomacia

comercial entre China y Estados Unidos. Una vez recopilada y analizada la información se construye el documento objeto de este trabajo. Por último, se realizan las recomendaciones y conclusiones conforme a los objetivos trazados (Cazallo *et al.*, 2019, p. 16; Lechuga *et al.*, 2018, p. 28).

CONCLUSIONES

Se considera que, sobre la base de los resultados obtenidos con la realización de la revisión documental, se pueden enumerar algunas conclusiones generales:

1. La guerra comercial declarada por Donald Trump a China pone en evidencia una era marcada por la crisis del orden mundial, declive relativo de los Estados Unidos, emergencia de potencias desafiantes y crisis económica mundial (Merino, 2019). La acentuada política proteccionista en la estrategia de gobierno de los Estados Unidos tiene un trasfondo geopolítico a favor de fuerzas “nacionalistas” y “americanistas” por recuperar el poder angloamericano (Agosín, 2018).
2. Estados Unidos ha dado un vuelco en su política comercial para proteger su industria nacional y aumentar el empleo a través de la subida de aranceles a socios comerciales como China, con quienes mantiene un déficit comercial (Rosales, 2018).
3. La política comercial de la estrategia “*America First*” busca asegurar la base industrial en Estados Unidos, impidiendo el desarrollo de rivales que desafíen dicha supremacía a través del control de la tecnología, las empresas y el acceso a los recursos naturales. En segundo lugar, utilizando la negociación comercial bilateral para conseguir objetivos políticos-estratégicos (Rosales, 2018).
4. La división de fuerzas en la relación chino-estadounidense debe dar un giro hacia un escenario de conciliación y acuerdo, similar al ya vivido en 1979 con el comunicado de Shangai, donde Nixon restablece las relaciones diplomáticas entre ambos países llegando a puntos de acuerdo en la política exterior de ese momento (Lechuga *et al.*, 2017).
5. Se aprecia una política, desde el poder ejecutivo de Estados Unidos, aislacionista, proteccionista y unilateral, cuyo presidente mantiene una falta de confianza en las instituciones

internacionales no solo observables en la guerra comercial con China, sino en otros foros internacionales como la OTAN y la APEC.

6. Finalmente, podemos afirmar que el presente estudio sirve como paso previo para futuras líneas de investigación, que incluyan un análisis empírico encaminado a profundizar en el conocimiento del impacto económico y geopolítico de la guerra comercial entre China y Estados Unidos (Barbieri y Levy, 1999). Al ser consciente de ello, se considera oportuno dar continuidad a este estudio, planteando como futuras líneas de trabajo el desarrollo de una investigación empírica sobre la guerra comercial entre China y Estados Unidos que pueda facilitar datos cuantitativos y estadísticamente relevantes.

REFERENCIAS

- Agosín, M. (2018). Guerra comercial y su impacto en el mundo. *Revista Economía y Administración*, 173, 6-9.
- Barbieri, K. y Levy, J. (1999). Sleeping with the Enemy: The Impact of War on Trade. *Journal of Peace Research*, 36(4), 463-479. <https://doi.org/10.1177/0022343399036004005>
- Barreto, R. (2019, enero 14). Todo sobre la Guerra comercial y los efectos para la economía global. *La República*. <https://larepublica.pe/economia/1393402-guerra-comercial-definicion-efectos-consecuencias-economia-global-aatp/>
- Berridge, G. (2010). *Diplomacy: Theory and Practice*. Palgrave. <https://doi.org/10.1057/9780230277359>
- Berridge, G. y James, A. (2001). *A Dictionary of Diplomacy*. Palgrave. <https://doi.org/10.1057/9781403900807>
- Bhala, R. (2018, mayo 31). Qué es una guerra comercial, cuáles son sus armas y quiénes son sus principales víctimas. *BBC*. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-43309754>
- Bolewski, W. (2007). *Diplomacy and International Law in Globalized Relations*. Springer-Verlag.
- Cazallo, A., Meñaca, I., Lechuga, J., Medina, H., Uribe, C. y Barragán, C. (2019). Modeling foreign investment received in the Colombian oil sector during the period 1996-2016. *Revista Espacios*, 40(20), 13-23.
- Chunding, L., Chuantian, H. y Chuangwei, L. (2018). Economic Impacts of the Possible China-US Trade War. *Emerging Markets Finance & Trade*, 54, 1557-1577. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2018.1446131>
- Crowley, M. (2018). *Trade War. The Clash of Economic Systems Endangering Global Prosperity*. Centre for Economic Policy Research Press.

- Daniels, A. (2004). Una nueva guerra comercial: el problema de los transgénicos. *Política Exterior*, 18(97), 44-49.
- Desjardins, J. (2018, julio 13). *A Short History of U.S. Trade Wars*. <https://www.visualcapitalist.com/history-u-s-trade-wars/>
- Fondo Monetario Internacional. (2016). *IMF Launches New SDR Basket Including Chinese Renminbi, Determines New Currency Amounts*. <https://www.imf.org/en/News/Articles/2016/09/30/AM16-PR16440-IMF-Launches-New-SDR-Basket-Including-Chinese-Renminbi>
- Fonseca Peña, A. (2004). La guerra comercial del plátano. Una aproximación desde la teoría de juegos. *Estudios Agrosociales y Pesqueros*, 201, 127-150.
- Gould, D. y Woodbridge, G.L. (1998). The political economy of retaliation, liberalization and trade wars. *European Journal of Political Economy*, 14, 115-137. [https://doi.org/10.1016/S0176-2680\(97\)00041-4](https://doi.org/10.1016/S0176-2680(97)00041-4)
- Guo, M., Lu, L., Sheng, L. y Yu, M. (2018). The Day After Tomorrow: Evaluating the Burden of Trump's Trade War. *Asian Economic Papers*, 17(1), 101-120. https://doi.org/10.1162/ASEP_a_00592
- Harrison, G. W. y Rutström, E. E. (1991). Trade Wars, Trade Negotiations and Applied Game Theory. *The Economic Journal*, 101(406), 420-435. <https://doi.org/10.2307/2233549>
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. Mc Graw Hill.
- Hurtado, J. (2010). *Guía para la comprensión holística de la ciencia*. Fundación Sypal.
- Lechuga, J., Cazallo, A., Olivero, E. y Estruen, D. (2017). Diagnóstico de las Pymes colombianas de los sectores de manufactura y comercio. En E. Olivero, A. Cazallo, D. Estruen y J. Lechuga (Eds.), *Proceso de Internacionalización de las Pymes* (pp. 96-111). Ediciones Universidad Simón Bolívar.
- Lechuga, J., Cazallo, A., Meñaca, I., Martínez, H., García, J. Olivero, E. y García, J. (2018). Análisis del comportamiento de las exportaciones del Departamento del Atlántico (Colombia) entre 2012-2016. *Revista Espacios*, 39(22), 22-41.
- Manrique, C. (2016). *La economía mundial en 2020*. <https://christianmanrique.com/2016/01/18/la-economia-mundial-en-2020/>
- Merino, G. (2019). Guerra comercial y América Latina. *Revista de relaciones internacionales de la UNAM*, 134, 67-98.
- Millán Muñoz, J. (2019, agosto 28). Guerras comerciales de ayer y de hoy: dos conflictos que cambiaron la historia. *20 minutos*. <https://www.20minutos.es/noticia/3744645/0/guerra-comercial-ayer-hoy-conflictos-cambiaron-historia/>
- Noland, M. (2018). Us international economic policy in the trump administration. *Innovation and Economic Growth Series*, 12, 1-34. <https://scholarspace.manoa.hawaii.edu/bitstream/10125/55904/iegwp012.pdf>
- Ossa, R. (2014). Trade Wars and Trade Talks with Data. *American Economic Review*, 104(12), 4104-4146. <https://doi.org/10.1257/aer.104.12.4104>
- Páez, G. (2020). *Guerra comercial*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/guerra-comercial.html>

- Rosales, O. (2018). El conflicto económico Estados Unidos-China. *Revista Economía y Administración*, 173, 10-15.
- Schamis, H. (2017). *Guerra comercial entre EE.UU. y China: ¿cuáles son las oportunidades para América Latina y el Caribe?* <http://cnnespanol.cnn.com/video/cnnee-dinero-intvw-schamis-el-actual-orden-mundial-en-peligro/#0>
- Schwartz, B. (2018, octubre 22). *Chinese official tells American investors at a meeting: We don't fear a trade war with the US.* <https://www.cnn.com/2018/10/22/chinese-official-tells-us-investors-at-meeting--we-dont-fear-trade-war.html?&qsearchterm=chinese%20official>
- Steinbock, D. (2018). U.S.-China Trade War and Its Global Impacts. *China Quarterly of International Strategic Studies*, 4(4), 1-28. <https://doi.org/10.1142/S2377740018500318>
- Velázquez Flores, R., Maldonado Bodart, M. y Vázquez Godina, J. M. (2014). Los tres niveles de análisis. En J. Schiavon, A. Ortega, M. Lopez-Valejo y R. Velázquez (Eds.), *Teorías de las Relaciones Internacionales en el siglo XXI: Interpretaciones críticas desde México* (pp. 139-155). México: BUAP; COLSAN; UABC; UANL; UPAEP.