

ORDEN GLOBAL Y REGIONAL

CHINA Y AMÉRICA LATINA EN TIEMPOS DE ¿DESACOPLE Y DESGLOBALIZACIÓN?

Daniel Agramont Lechín
Julio 2022

Índice

1.	INTRODUCCIÓN	4
2.	LOS DESAFIOS DE CHINA	6
3.	COMPETENCIA DE LAS GRANDES POTENCIAS	8
4.	IMPLICANCIAS PARA AMÉRICA LATINA	11
5.	OPORTUNIDADES Y DESAFIOS	12
6.	CONCLUSIÓN	16
7.	BIBLIOGRAFÍA	17
8.	ANEXOS	20

1.

INTRODUCCIÓN

El impresionante crecimiento económico de China y el consiguiente aumento de su peso a nivel mundial tienen lugar en un momento turbulento para las relaciones internacionales (Xuetong, 2019). El fin de la Guerra Fría parecía señalar la victoria final del capitalismo y, como consecuencia obvia, la unipolaridad occidental fue vista por su élite política como una tendencia irreversible. Después de todo, ningún imperio en la historia mundial había adquirido tanto poder como Estados Unidos (EE. UU.), que se consolidaba como el líder del orden mundial liberal (Zakaria, 2008) que, luego de cinco décadas, se convertía en el orden global (Haass, 2018). No solo la URSS implosionaba —y dejaba a EE. UU. como el vencedor de la guerra ideológica y civilizatoria—, sino que, de hecho, este último había alcanzado una cantidad abrumadora de poder económico y militar (Ikenberry, 2005).

Sin embargo, las actuales señales de desorden indican que el poder de Occidente está lejos de ser indisputable y que, efectivamente, existe un proceso de reequilibrio en el escenario internacional (Kupchan, 2012; Mearsheimer, 2018; Ikenberry, 2017). A pesar de las posiciones contradictorias sobre la magnitud del declive de poder de EE. UU. y sus aliados occidentales (Nye, 2014; Haass, 2018; Wallerstein, 2004; Arrighi, 2004), sí se puede afirmar que este fenómeno se ha acelerado en la última década, principalmente debido a su crisis interna, agravada en la última década, al punto de convertirse en una crisis de legitimidad de su propia organización económica y política (Sorensen, 2015; Kagan, 2017; Bacevick, 2020): “La brecha de poder que sirvió como cimiento para un orden internacional centro-periferia se está cerrando” (Buzan & Lawson, 2013: 72). De modo que, como ya afirmaba Martin Jacques (2009: 7) hace más de una década:

asistimos ahora a un cambio histórico que, aunque todavía está relativamente en nacimiento, está destinado a transformar el mundo. El mundo desarrollado, que durante más de un siglo ha significado Occidente (es decir, los Estados Unidos, Canadá, Europa Occidental, Australia y Nueva Zelanda) más Japón, está siendo contestado rápidamente en términos de tamaño económico por el mundo en desarrollo.

En medio de esta reconfiguración del poder actual, el ascenso de China merece especial atención porque los desenlaces de la actual crisis del orden mundial y su impacto sobre las periferias dependen en gran medida de las políticas y estrategias que este país adopte (Arrighi, 2007; Jaques, 2009; Ikenberry, 2008; Mearsheimer, 2014; Wallerstein, 2017;). Al respecto, como bien resumen Campbell & Sullivan (2019: 101),

a pesar del menor peligro, China representa un competidor mucho más desafiante. En el último siglo, ningún otro adversario de Estados Unidos, incluida la Unión Soviética, alcanzó el 60 por ciento de su PIB. China superó ese umbral en 2014; en términos de poder adquisitivo, su PIB ya es un 25 por ciento mayor que el de Estados Unidos. China es el líder mundial emergente en varios sectores económicos, y su economía es más diversificada, flexible y sofisticada que la de la Unión Soviética [...]. Beijing también es más apto para convertir el peso económico de su país en influencia estratégica. Mientras que la Unión Soviética estaba paralizada por una economía cerrada, China ha abrazado la globalización para convertirse en el principal socio comercial de más de dos tercios de las naciones del mundo. Los tipos de vínculos económicos, entre pueblos y tecnológicos que faltaron en el conflicto militarizado entre Estados Unidos y la Unión Soviética definen la relación de China con Estados Unidos y el mundo en general”.

En base a lo anterior, el presente *policy paper* busca entender las implicancias económicas que la competencia entre estas dos potencias mundiales tiene para América Latina, que en los últimos cuatro años se ha caracterizado por un aumento de su hostilidad. Específicamente, se busca detallar las oportunidades y desafíos de la región en su creciente relación con la China, pero a la luz de esta batalla por la supremacía mundial. Siguiendo a expertos como Branko Milanović (2021) o Enrique García & Álvaro Méndez (2021), el argumento central es que las tensiones económicas entre las dos mayores economías del mundo pueden brindar oportunidades a los países en desarrollo para que éstos mejoren su participación en la economía global.

Para ello, primero se describirán los grandes desafíos económicos que tiene este gigante asiático. Luego, se profundizará en las características de esta competencia entre ambas potencias —*'great power competition'*—, que pasó de una guerra comercial a incluir medidas más profundas y que, bajo el eslogan de “desacople”, buscaría en realidad configurar una nueva globalización. A diferencia de la etapa de la Guerra Fría, esta nueva lucha hegemónica se da en un escenario internacional con una profunda integración de las economías y una vasta gobernanza global que proviene de un orden mundial específico, diseñado y adaptado a lo largo de varias décadas precisamente por EE. UU. y sus aliados occidentales. Empero, a pesar de su éxito, este orden mundial está bajo presión y el ascenso de China es tanto una de las principales causas del desorden, como una variable principal para analizar los escenarios futuros.

Finalmente, se detallarán varias áreas en las cuales esta competencia económica impactará a América Latina, entendiendo que, si bien existen varias oportunidades, cada una conlleva desafíos que los Gobiernos de la región deben superar si quieren mejorar la participación en la nueva economía global cuya configuración está bajo disputa.

2.

LOS DESAFIOS DE CHINA

“El ascenso contemporáneo de la China ha sido nada menos que impresionante” (Eisenman, Heginbotham y Mitchell, 2007: XIV). Desde la implementación de las reformas por Deng Xiaping, el país experimentó tasas de crecimiento promedio de casi dos dígitos, lo que se conoce comúnmente como el milagro chino (Huang, 2008; Wei, Xie & Zhang, 2017; Kroeber, 2020). Este crecimiento ha significado, en promedio, que China duplicó su PIB cada ocho años; esto le ha permitido sacar de la pobreza a aproximadamente 800 millones de personas.

Gracias a la apertura al mundo y a la guía cuidadosa que ejerce el Estado, la industria experimentó tal modernización, que pasó de tener una base productiva relativamente pequeña y atrasada a producir en 2018 “más de una cuarta parte de los bienes manufacturados del mundo y ser el mayor exportador del mundo con el 18 por ciento de las exportaciones de manufacturas” (Kroeber, 2020: 67). En efecto, la integración de China en los mercados globales no puede ser subestimada. “El crecimiento de China despegó cuando comenzó a conectar su economía con la del resto del mundo, y cuando adoptó un sistema basado en el mercado y mejores prácticas globales de socios extranjeros” (Woetzel, 2019: 1).

Los crecientes flujos de inversión extranjera directa (IED) que ingresaron al país desde principios de los noventa, derivaron en una rápida modernización de su base industrial, a través de transferencia de tecnología, y cambiaron por completo la estructura económica. La profundización de las reformas económicas, impulsadas por la adhesión a la OMC en 2001, dieron pie a una integración masiva de China a la economía global. Este país se ha convertido en el nuevo núcleo industrial de la economía mundial, con una ventaja en las redes comerciales mundiales, los mercados de productos básicos y el sector energético (Vadell, 2014).

Aun así, no todas son buenas noticias. A pesar del enorme éxito de su modelo económico, tanto en el crecimiento económico como en la reducción de la pobreza, el Partido Comunista Chino (PCCh) enfrenta diferentes desafíos que debe superar para continuar su camino exitoso. Como afirman varios expertos, actualmente la economía china está en una encrucijada, ya que ha llegado a un punto en el que debe implementar cambios profundos para continuar su camino

hacia la prosperidad económica (DeLisle y Goldstein, 2014; Alden y Mendez, 2020; Mahbubani, 2020; Rosen, 2021). Esta percepción, que también es compartida por la élite política china, puede resumirse en uno de los discursos de Xi en 2014 cuando afirmó que China enfrentó “los factores internos y externos más complicados de su historia”.

Después de casi tres décadas de tasas de crecimiento económico de dos dígitos, actualmente China ya ha aceptado como una nueva normalidad tener tasas de crecimiento entre el 6 y el 7 por ciento. Sigue siendo un crecimiento impresionante, dado el tamaño de su economía, y en comparación con el 2-3 por ciento de EE. UU. y otras potencias europeas y con las tasas inferiores a 1 por ciento de Japón. Pero, como menciona Kroeber (2020), esta desaceleración económica es un síntoma de factores más estructurales que requieren de este tipo de medidas.

En este sentido, el principal desafío económico al que se enfrentan las autoridades chinas es el *rebalance* de la economía (Kroeber, 2020). Más allá de una visión simplista de sostener el crecimiento vía mercado interno, este es un concepto amplio, según los planes de Xi. Por supuesto, uno de los objetivos del reequilibrio es reducir la dependencia de la economía china de las exportaciones y promover el consumo interno. Pero también incluye el objetivo de reducir la dependencia de la inversión, porque esta por sí sola ya no puede elevar la productividad. El desafío, tal como Kroeber (2020: 267) sostiene:

es pasar rápidamente de un modelo de crecimiento basado principalmente en la movilización de recursos a uno basado principalmente en la eficiencia del uso de los recursos. Otra forma de decirlo es que China ha pasado las últimas tres décadas instalando los activos necesarios para una economía moderna. Ahora su trabajo es maximizar el rendimiento de esos activos.

Pero, además, un tercer componente de reequilibrio para el gobierno chino se refiere a la modernización de la base productiva. A pesar de la impresionante modernización de una economía en tan solo 3 décadas, llegando constituirse en segunda economía del mundo y el principal fabricante de manufactura, los planes de Xi muestran un claro quiebre

y nueva reforma. El objetivo a futuro apunta hacia lograr el liderazgo tecnológico que permita a su país consolidarse como el principal productor industrial, pero no solo baja y media tecnología; sino subir peldaños en la escalera del valor agregado. Es decir, avanzar hacia la complejidad económica tanto en manufactura como en servicios de alta tecnología (Merino y Rang, 2016).

Actualmente China, a pesar de ser el primer productor mundial de manufacturas y el principal receptor de IED—que es una importante fuente de transferencia de tecnología—, solo retiene una pequeña parte de los ingresos. Las empresas multinacionales, principalmente occidentales, son las que se llevan la mayor parte. Por lo tanto, los planes de Xi apuntan a ser los propietarios de la tecnología, las patentes y las marcas y permitirán que el país se beneficie para mantener el excedente.

En este sentido, ya en 2009, en conmemoración del 60 aniversario de la República Popular China, el Gobierno hizo pública su nueva visión de superar la dependencia de las capitales y la tecnología occidentales bajo el concepto de innovación autóctona (*indigenous innovation*). Esto se profundizó aún más con la visión de Xi Jinping de un modelo de desarrollo renovado liderado por el Estado con un papel más importante para las empresas estatales. Como afirman Conrad et al. (2016: 1), “China lanzó una revolución tecnológica”. Sus planes pretenden transformar el país en un polo de producción de productos de alta tecnología¹.

Lejos de ser un productor de manufactura liviana o barata, el PCC busca consolidar a la China como una potencia tecnológica. Y una característica específica, que refleja la visión de futuro de Xi, es que, si bien prevén la participación de capitales privados (nacionales y extranjeros), todo el proceso estará liderado por el gobierno chino.

¹ La Decisión que surgió del Tercer Pleno del XVIII Congreso del Partido, Made in China 2025, Internet Plus y China Standards 2035.

3.

COMPETENCIA DE LAS GRANDES POTENCIAS

Aun así, los planes y objetivos antes mencionados están siendo reformulados por el Gobierno chino, debido a las crecientes tensiones con EE. UU. El ambicioso objetivo de Xi de perseguir la supremacía tecnológica se basó en un escenario de coexistencia pacífica con Occidente, con crecientes lazos económicos en una economía global interconectada. El exitoso modelo de desarrollo de China, a partir de las reformas de 1979, logró en unos pocos años volúmenes considerables de IED y exportaciones, desde y hacia Occidente, respectivamente (Balaz et al., 2019). La adhesión a la OMC terminó de cimentar el atractivo de China para los capitales extranjeros y la IED alcanzada.

El resultado es que, a pesar de que supuestamente “la desaceleración del crecimiento ha sido en parte intencional [...] para alejarse de una fuerte dependencia de las exportaciones de manufacturas y grandes proyectos de inversión” (Wise, 2020: 5), actualmente China todavía tiene una fuerte dependencia del mercado global, de bienes y capitales, de flujos salientes y también entrantes. Sin embargo, ante las crecientes tensiones, ya no es válido este escenario de convivencia pacífica y una integración económica en aumento. Es más, algunos califican como ‘el gran error estratégico’ de Xi el haber lanzado un plan tan ambicioso y que buscaba consolidar abiertamente a China como potencia mundial (Mahbubani, 2020), lo que motivó, como era previsible, la respuesta de la potencia contendiente, EE. UU (Allison, 2015).

Por lo tanto, para comprender verdaderamente los desafíos de China para la consecución de sus objetivos en el Sur Global, se debe tener en cuenta el giro brusco en la política exterior de EE. UU. En 2017, con la publicación de su Estrategia de Seguridad Nacional², el presidente Trump mostró sin ambigüedades que “la estrategia estadounidense reconoce que la seguridad económica es parte de la seguridad nacional”. Con esta nueva línea, su enfoque hacia China cambió, etiquetándola como competidor estratégico; esto implicó que sus políticas ya no iban a medirse solo bajo preceptos económicos, sino también de seguridad nacional.

A pesar de cierto optimismo en la clase política mundial sobre una disminución de las tensiones con un cambio en la administración en EE. UU. En palabras de dos asesores de seguridad nacional del Estados Unidos, aunque “Washington permanece amargamente dividido en la mayoría de los temas, existe un consenso creciente que la era del compromiso con China ha llegado a un final” (Campbell y Sullivan, 2019: 2). Es más, según autores como Wang Jisi (2021: 2), “Estados Unidos y China están envueltos en una competencia que podría resultar más duradera, más amplia e intensa que cualquier otra competencia internacional en la historia moderna, incluida la Guerra Fría”.

Esta política asertiva de contención (*containment*) representa el desafío externo más importante de Xi en su búsqueda de consolidar a China como potencia mundial (The Atlantic Council, 2019). La política de acercamiento (*engagement*) que eligió Estados Unidos en su relación con China, desde el acercamiento en los 70s y que culminó con el famoso encuentro Kissinger-Nixon; permitió a este país beneficiarse de la globalización liberal, no solo al recibir gran cantidad de capital de empresas occidentales, sino también porque le permitió establecer algunas alianzas sólidas en África y América Latina, sin que ello implique un choque con Occidente.

Es posible que actualmente ambas naciones no se encaminen hacia un regreso a la lógica clásica, militar y de la Guerra Fría (Jacques, 2021; Christensen, 2021). Pero sí están atrapadas en una creciente confrontación que, aunque comenzó con la imposición de barreras a los flujos comerciales, se ha transformado rápidamente en una confrontación por la supremacía económica, que está fuertemente condicionada por el avance tecnológico. Así, en esta competencia hegemónica, si bien el primer ámbito de intervención fue el comercio internacional, las políticas implementadas por ambos están destinadas a asegurar progresivamente un futuro liderazgo en materia de desarrollo tecnológico. Como consecuencia, EE. UU. implementó una serie de medidas

2 <https://www.brookings.edu/research/brookings-experts-on-trumps-national-security-strategy/>

restrictivas para los negocios con China, en una estrategia para frenar su ascenso³.

El término *desacople*, está siendo cada vez más utilizado para referirse al proceso de disociación económica que el gobierno de EE.UU. está buscando con relación a la China. Aunque al principio se aplicaron políticas públicas que pueden catalogarse como una guerra comercial que buscaba romper las cadenas globales de valor y trasladarlas fuera de China, actualmente se evidencia una batalla tecnológica para interrumpir el flujo de tecnologías críticas y conocimientos hacia China (Pei, 2021). Por supuesto, como era previsible, esto trajo una contrarreacción del Gobierno chino, que no solo respondió a la guerra arancelaria, sino que también anunció varias medidas para acelerar la desconexión tecnológica con este país.

Así, la gran característica de esta confrontación abierta es que va más allá del objetivo inicial, que era nivelar la balanza comercial. Como señala Stew Magnuson (2020), el término Guerra Tecnológica o Tech War “puede algún día describir la era en la que vivimos, como lo hizo la Guerra Fría después de la Segunda Guerra Mundial”. Lejos de ser un productor de manufactura barata, el ascenso de China como potencia tecnológica mundial está desafiando la supremacía de Estados Unidos. Por tanto, esta lucha por el liderazgo tecnológico es en realidad la lucha por la hegemonía futura (Khana, 2018; Lee, 2018; Webb, 2019; Inkster, 2020). Citando a Mixin Pei (2021: 1), “en esencia, la competencia estratégica entre Estados Unidos y China es menos una confrontación entre ideologías que un choque familiar entre una potencia hegemónica y su rival”. Así, se prevé que este enfrentamiento tecnológico gane protagonismo político en ambos países y marque definitivamente sus políticas exteriores ya que “en la tecnología reside el verdadero trasfondo de la rivalidad entre las dos potencias, el corazón de la actual disputa por el poder mundial” (Actis & Creus, 2021: 11).

Como se mencionó, los varios planes que aprobó el gobierno chino, destinados a alcanzar una posición dominante en materia de innovación tecnológica,

Así, las políticas comerciales agresivas aplicadas por EE. UU. contra la transferencia de tecnología a empresas chinas, como respuesta a los planes presentados por Xi en los últimos años, podrían acertadamente ser llamadas “tecnico-nacionalismo”.

3 Como ejemplos se pueden citar leyes aprobadas que siguen un enfoque más restrictivo para las adquisiciones extranjeras de empresas estadounidenses debido a preocupaciones de seguridad (Ley de Modernización de Revisión de Riesgos de Inversión Extranjera de 2018); el uso ampliado de controles de exportación para prevenir transferencias de tecnologías sensibles (Ley de Reforma del Control de Exportación de 2018 (ECRA)); la imposición extraordinaria de aranceles bajo la Sección 301 y otras autoridades de política comercial; la exclusión de estudiantes e investigadores con afiliaciones militares; y el cierre de un consulado y la expulsión de periodistas vinculados a preocupaciones sobre el espionaje económico, el control estatal sobre los medios chinos y la reciprocidad “(Cámara de Comercio de Estados Unidos, 2021: 6).

Se trata de

una nueva cepa de pensamiento mercantilista que vincula la innovación tecnológica directamente con la prosperidad económica, la estabilidad social y las políticas de seguridad nacional de una nación. En este sentido, la intervención del Gobierno en los mercados se considera justificada para garantizar la protección contra actores estatales y no estatales oportunistas u hostiles. El tecno-nacionalismo busca lograr una ventaja competitiva para sus propios grupos de interés con el fin de aprovechar esta ventaja en beneficio geopolítico (Capri, 2020: 2).

Entonces, ‘desacoplamiento tecnológico’ sería el término más acertado para describir las principales acciones en esta futura lucha hegemónica; hace referencia a las políticas aplicadas tanto por EE. UU. como por China para producir tecnología propia, con el objetivo de cimentar el liderazgo en el poder económico y militar en las próximas décadas. Si bien esto es válido tanto para los servicios como para la industria pesada y ligera, la retórica confortativa de los Gobiernos de ambas potencias apunta principalmente a los bienes de alta tecnología y a las nuevas fuentes de valor, como la economía de datos y la economía digital (Inkster, 2020).

Sin embargo, como afirman varios académicos, la pregunta importante es cómo se traducirá lo anterior en la economía real. ¿Se podría afirmar que el desacople estará unido al concepto de desglobalización? Al respecto, no se puede suponer directamente que la retórica del desacople se traducirá en políticas concretas. El discurso es agresivo y ambos gobiernos están interesados en mostrar su fuerza al oponente. Pero en términos concretos, ¿qué políticas se han implementado efectivamente para desviar los flujos económicos? En segundo lugar, aunque se implementaran algunas políticas específicas, estas no abarcarán la economía en su conjunto. La interconexión e interdependencia es demasiado elevada.

Entonces, ¿qué productos o sectores van a encontrar barreras en un futuro próximo que realmente obliguen a las empresas privadas a disociarse? Para responder a lo anterior analizamos primero la evolución de los flujos económicos. A partir de las crecientes tensiones, se observa efectivamente una fuerte disminución de los flujos entre ambas potencias⁴:

Entre julio de 2018 y septiembre de 2019, EEUU impuso aranceles de hasta el 25% sobre casi todas las importaciones de China y han tenido un impacto profundo. Antes de que comenzara la disputa, el 23% de todas las importaciones estadounidenses provenían de China: más de \$ 526 mil millones solo en 2017, y aproximadamente tanto como los vecinos Canadá y México juntos. A fines de 2019, eso se redujo al 18%, una disminución de más de \$ 26 mil millones (DW, 2020: 2).

4 La evolución de los aranceles aplicados por ambas potencias como parte de la Guerra Comercial que inició en 2018 pueden encontrarse en el anexo 1

Sin embargo, el mayor impacto se observó en la inversión. Hubo una disminución general del 75% de los flujos de IED entre EE. UU. y China, de US\$ 62 mil millones en 2016 a US\$ 15,9 mil millones en 2020, el valor más bajo desde 2009, aunque cabe mencionar que esto fue reforzado en 2020 por la pandemia del covid-19. “La señal más fuerte de disociación financiera entre Estados Unidos y China es la fuerte caída de la inversión directa china en Estados Unidos. Después de alcanzar un pico de \$ 46.5 mil millones en 2016, cayó a solo \$ 4.8 mil millones en 2019” (Lardy y Huang, 2020: 1).

Además, el sector de la alta tecnología merece una atención especial porque es el que realmente está experimentando los efectos de la retórica del desacople. En el desacople tecnológico --definido como el desmantelamiento de comercio transfronterizo en bienes y servicios de alta tecnología-- es donde realmente se evidencia la ruptura (Bateman, 2022). Desde el principio, además de las amenazas, pocas de las políticas públicas concretas implementadas estaban específicamente dirigidas a servicios digitales y a productos de alta tecnología⁵. Y como resultado obvio, el valor de la IED relacionada con la tecnología de entre ambos países disminuyó un 96% en 2020 respecto al valor de 2016.

Sin embargo, datos más recientes muestran que, a pesar de la retórica del desacoplamiento y las crecientes tensiones, las empresas privadas, intentando superar la recesión de la pandemia, no están siguiendo del todo los mandatos políticos del desacople. A respecto, Jack Zhang (2021) nota que:

5 Las prohibiciones y prohibiciones específicas fueron aplicadas a empresas de este sector. Como resume un informe del Instituto Mercator, “el mundo vislumbró por primera vez la guerra tecnológica cuando EE. UU. Amenazó con aislar al gigante chino de las telecomunicaciones ZTE, incluida la industria estadounidense de semiconductores de la que los gigantes de la tecnología y las telecomunicaciones de China han llegado a depender . La guerra tecnológica finalmente se extendió a Huawei cuando, el 15 de septiembre de 2020, la compañía perdió el acceso a todos los proveedores de los chips necesarios para alimentar sus productos. Esto se logró a través de la Lista de entidades para proveedores estadounidenses y la aplicación de la regla de minimus, que permite a los reguladores estadounidenses cortar el suministro en el extranjero a las empresas incluidas en la lista negra, o cortar cualquier empresa que suministre empresas de la lista negra, si se alcanza un cierto umbral, generalmente el 25 por ciento. —Del valor de un producto se deriva de fuentes estadounidenses. La guerra tecnológica se intensificó aún más con la prohibición de una serie de proveedores de redes chinos. Las restricciones sobre Huawei y ZTE en el lanzamiento de 5G de EE. UU. Se unieron a las acciones lanzadas contra las aplicaciones TikTok y WeChat para restringir su uso en los EE. UU., Aunque ambos están desafiando estas reglas a través del poder judicial de los EE. UU. Las medidas para frenar el uso de la tecnología china dentro de las fronteras estadounidenses culminaron con la iniciativa Clean Network anunciada por el secretario de Estado estadounidense Mike Pompeo. El objetivo de la Iniciativa es eliminar cualquier cosa procedente de China en los sistemas de redes y telecomunicaciones de EE. UU. La iniciativa Clean Network también tiene como objetivo atraer a aliados y países con “ideas afines”, y persuadirlos de que impongan prohibiciones similares a los proveedores chinos. Desde entonces, Estados Unidos ha incluido en la lista negra a docenas de empresas chinas, incluido el fabricante de chips SMIC y el fabricante de drones DJI Technology Co. ”

a pesar de la intensificación de la hostilidad política entre Beijing y Washington y el creciente costo económico de los aranceles, las empresas chinas y estadounidenses permanecen profundamente integradas en términos de redes financieras, de conocimiento y de producción. La gran mayoría de las empresas estadounidenses no están adoptando la idea de desvincularse de China

En un reciente informe, el US-China Business Council publicó una encuesta aplicada a una muestra amplia de empresarios, a quienes les preguntan desde 2016 si estarían dispuestos a trasladar operaciones fuera de China, y cada año la respuesta ha sobrepasado el 87% a favor de quedarse. En palabras de un ejecutivo de negocios estadounidense, “pasamos 13 años tratando de entrar en la China. Es imposible para nosotros simplemente retirarnos” (Black y Morrison, 2021: 1).

Los datos de los flujos económicos de estos últimos meses corroboran esta situación, a través de dos indicadores principales. El primero es el comercio internacional dado que “el comercio bilateral entre los dos países aumentó en 2021, y las exportaciones e importaciones de China hacia los Estados Unidos alcanzaron los \$ 469 mil millones y \$ 14.3 mil millones en junio, respectivamente”. Después de la mencionada disminución del comercio desde 2018, que se profundizó por la cuarentena, en 2021 el mundo está siendo testigo de una gran recuperación del comercio, que se ve obstaculizada más por la escasez de CGV que por las barreras gubernamentales. Y la China, la llamada fábrica del mundo, sigue siendo el actor clave.

El segundo indicador es la IED. Si bien las empresas estadounidenses mantuvieron relativamente altas y constantes sus inversiones en China, a pesar de la dura retórica de la administración Trump, desde los primeros meses de 2021 se observó un aumento en los flujos bilaterales de inversión. Es decir que, a pesar de que China continúa con sus planes destinados a alcanzar la autonomía y soberanía

4.

IMPLICANCIAS PARA AMÉRICA LATINA

El argumento principal es que, debido al proceso de disociación entre las mayores economías del mundo, la región tiene una oportunidad histórica para mejorar su participación en la economía global. Sin embargo, como se mencionó, la dirección y la magnitud del desacoplamiento no quedan claras. Por lo tanto, la pregunta debe replantearse a cómo pueden América Latina y el Caribe (ALC) aprovechar mejor las oportunidades, pero entendiendo que también son varios los desafíos que resultarán de este proceso. Una corriente que está ganando atención es la propuesta de un retorno de la política exterior de América Latina a los principios de no-alineamiento. Como afirman varios expertos de ALC, este sería el camino correcto para cambiar las limitaciones estructurales que impiden una inserción internacional exitosa (Fortín, Heine y Ominami, 2020; Rosales, 2020).

En medio de las crecientes tensiones que, como se muestra en este documento, ya están causando enormes impactos económicos, este no-alineamiento activo sería un mecanismo central para la región por dos razones. Primero, ambas potencias son y seguirán siendo los dos socios más importantes. Si bien China ha logrado convertirse en el principal socio comercial de la región de América del Sur, la participación de Estados Unidos no debe subestimarse. Este país todavía se encuentra entre los cinco principales socios comerciales y de IED de la región. Además, es el socio más importante de las naciones centroamericanas, donde la participación de China es más bien bastante pequeña. En segundo lugar, ambas naciones han demostrado que no solo están dispuestas a aumentar su compromiso con los gobiernos de ALC, sino que también hay varios temas en los que la región es de importancia fundamental para sus intereses geopolíticos, como los minerales, la apertura del mercado y la red 5G.

El gran proyecto de la nueva ruta de la seda (Belt and Road Initiative -- BRI), más allá de ser un proyecto de infraestructura, es una apuesta geopolítica, y China está incluyendo hábilmente a cada vez más países de ALC. Por otro lado, EE. UU. parece haber entendido que su influencia en la región no podrá ser incrementada de la misma forma que en las décadas anteriores, y está siguiendo los pasos de China, anunciando la creación de un proyecto multimillonario que sería la versión occidental del BRI.

En este sentido, la competencia de las dos potencias contendientes puede ser beneficiosa para la región, ya que le dará mayor capacidad de maniobra --también conocida como *leverage*-- para remodelar sus relaciones. En consecuencia, la peor política que podría tomar cualquier país de ALC, como sostiene Rosales (2020), sería tomar partido por uno u otro lado; más bien, los varios gobiernos deben evitar que esta guerra fría llegue a la región. Además, como afirman Fortín, Heine y Ominami (2020: 4), una política de alineamiento activo para América Latina:

no se refiere solo tomar una posición equidistante de Washington y de Beijing. Significa también asumir que existe un mundo ancho y ajeno más allá de los referentes diplomáticos tradicionales, que Asia es el principal polo de crecimiento en el mundo hoy, y que existen vastas zonas del mundo que han estado fuera del radar de nuestros países. Ellas incluyen gran parte de África y Asia Central, cuyas proyecciones de crecimiento demográfico y económico en las próximas décadas ofrecen enormes posibilidades, que ignoramos a costa nuestra. Salvando las diferencias, compartimos también con Europa la necesidad de construir un espacio de no alineamiento activo para no terminar aplastado por las confrontaciones entre los súper grandes.

Sin embargo, además de las políticas específicas implementadas por los Gobiernos de Estados Unidos y China, hay que considerar las acciones de los propietarios de capital. Como se mostró, en los últimos meses hay fuertes señales de que los capitales privados no estarían siguiendo la retórica del desacoplamiento. Así, la creciente competencia entre estos países no representará un beneficio directo, dadas las enormes oportunidades de negocio en otras regiones para los capitales tanto estadounidenses como chinos (Huang y Smith, 2021). En resumen, desde un punto de vista más neutral, como Anukoonwattaka et al. (2021: ii) afirman, "si bien es intuitivo concluir que las restricciones comerciales bilaterales crean nuevas oportunidades para otros, la profunda interdependencia económica a través de las cadenas globales de valor (CGV) complica considerablemente las cosas".

5.

OPORTUNIDADES Y DESAFIOS

En vista de lo anterior, se entiende que los posibles beneficios para la región dependerán no sólo del aprovechamiento de las oportunidades que surgen de la renovada competencia entre ambas potencias, sino también de cómo se superan los desafíos. Así, la gran oportunidad que las crecientes tensiones brindan a la región es la renovada posibilidad de un cambio en su inserción internacional. Es decir, un reimpulso de la agenda de transformación productiva, un retorno al objetivo de larga data de superar la dependencia primaria.

El principal fenómeno que lleva a esta conclusión es la aceleración de la destrucción de las cadenas globales de valor (CGV) que se está evidenciando. Desde hace varios años, las CGV están en medio de un proceso de reestructuración (Merino y Narodowski, 2020; Zhan et al., 2020; Zhan, 2021). Pero actualmente este fenómeno se ha acelerado, en parte debido a las amenazas de desacople --guerra comercial y guerra tecnológica-- y en parte debido a la pandemia del covid-19 y sus efectos. En consecuencia, "con las relaciones entre Washington y Beijing en caída libre, el futuro de las cadenas de suministro globales es incierto" (Huang y Smith, 2020: 1).

Por supuesto, esto no está sucediendo en todos los productos o servicios, pero sí en sectores específicos y sensibles, principalmente los de alta tecnología (Actis y Creuss, 2021). Como se explicó anteriormente, la guerra comercial iniciada en 2018 tuvo un impacto significativo sobre los flujos comerciales entre China y EEUU. Y luego la guerra tecnológica ya redujo drásticamente el comercio de varios insumos clave. En esto, la dependencia de China la coloca en una posición más desventajosa. Un reciente informe de Capitol Economics afirma acertadamente que

si el desacoplamiento entre las dos economías más grandes del mundo continuara gradualmente, con cadenas de suministro reorganizadas en lugar de completamente cortadas, las consecuencias serían mucho más perjudiciales para el bloque de China que para el bloque de Estados Unidos [...]. China todavía depende mucho más de Occidente tanto para la demanda final como para los insumos (Evans-Pritchard, 2021: 5).

Además, desde el primer año de la pandemia, los Gobiernos de varias potencias occidentales evidenciaron el alto riesgo del *outsourcing*, por lo que comenzaron a acelerar un proceso llamado *reshoring*, que tenía como objetivo acercar las cadenas de valor (Agramont, 2021). En este segundo año, hay otros efectos que están empujando aún más a los países a promover una producción regional más cercana, principalmente el fuerte aumento de los costos logísticos y la escasez de insumos --tanto en bienes como en factores de producción--. En resumen, siguiendo a Zhan et al. (2020: 1) entendemos que

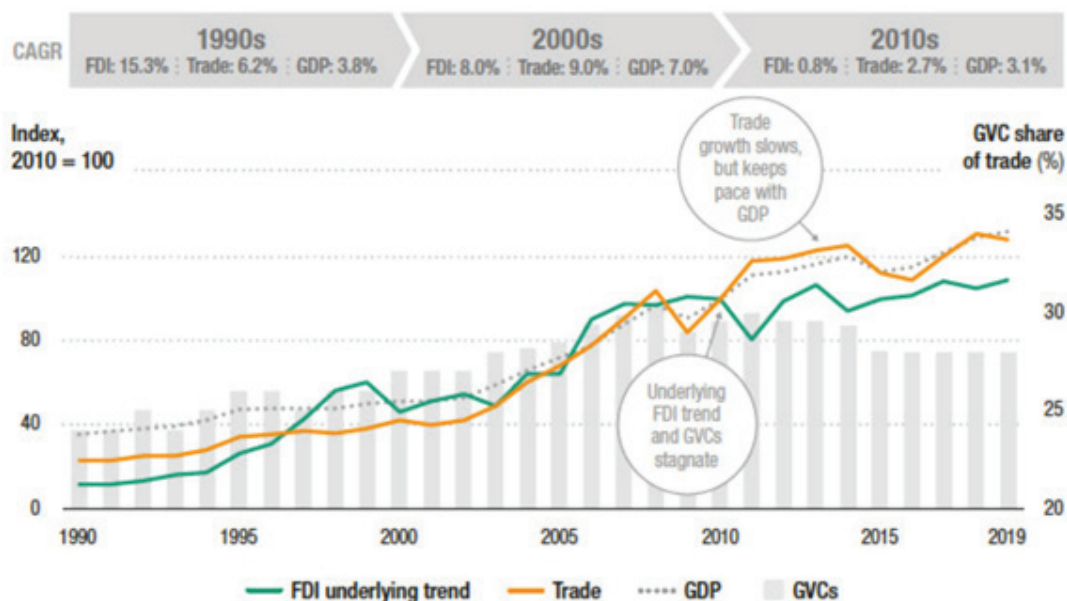
las cadenas de valor globales sufrirán una transformación drástica en la próxima década. El cambio será impulsado por una mayor resiliencia de la cadena de suministro debido a COVID-19, que se suma a las presiones existentes de la revolución tecnológica, el creciente nacionalismo económico y el imperativo de la sostenibilidad.

Así, ante la búsqueda de los Gobiernos de las naciones industrializadas de reducir los riesgos de seguridad, dos variables están ganando importancia: la geografía y la compatibilidad política. Es decir, estas nuevas cadenas de valor que se están construyendo incluirán productos y países que están más cerca de ellos pero, a la vez, que no representan un riesgo político.

En vista de lo anterior, los países de la región tienen la gran oportunidad de insertarse en lo que se empieza a llamar cadenas de valor regionales (CVR) (Huang y Smith, 2020; Anukoonwattaka et al., 2021). La transformación de la producción internacional se caracterizará por un cambio de cadenas de valor globales a regionales y subregionales y una presión a la baja sobre la IED en busca de eficiencia global a favor de la IED en busca de mercados regionales (Zhan et al., 2020). Es más, en estos tres últimos años, los datos muestran que las empresas multinacionales prefieren buscar la diversificación mediante el uso de cadenas de suministro regionales en lugar de abandonar la producción.

Gráfico 1.

La tendencia de largo plazo de la producción internacional



Fuente: Zhan et al., 2020.

Teniendo en cuenta que América Latina no pudo aprovechar la ampliación de la globalización liberal desde los años setenta –que es algo que sí hicieron efectivamente las naciones del sudeste asiático-- esta es una gran oportunidad. El “relato de las dos globalizaciones”, como lo llama Kevin Gallagher (2016), hace referencia a la diferente inserción internacional que tuvieron las dos regiones desde los años setenta. Mientras el sudeste asiático logró desarrollar una producción altamente eficiente, con valor agregado y, por ende, ascender a la semiperiferia, ALC continuó insertándose como proveedor primario de recursos, consolidando su rol de periferia. Entonces, este CVR significaría en esencia una oportunidad renovada para ser parte de las actividades de generación de valor, algo que no se logró a nivel global.

Pero es necesario recalcar que esto no llegará de forma fácil y que dependerá las políticas específicas que puedan adoptar los Gobiernos de la región. Por un lado, es cierto que el proceso de disociación le dará a la región un mejor apalancamiento y capacidad de negociación, debido a la mayor competencia por mercados y recursos. A pesar de los intereses específicos que tanto China como EE. UU. tienen por la región latinoamericana, podemos argumentar que ambos coinciden en la necesidad de asegurar recursos para alimentar sus industrias (petróleo y minerales) y, al mismo tiempo, asegurar mercados para sus exportaciones de bienes y capitales.

Por otro lado, esta competencia creciente está siendo bien administrada actualmente por sus empresas, y no proporciona evidencia positiva de que pueda usarse como un mecanismo de apalancamiento. En concreto, lo que se ha evidenciado hasta el momento es que las crecientes dificultades que desde 2018 redujeron el comercio y la inversión entre las dos grandes potencias, se compensaron a través de negocios con

otros países, pero no de ALC, sino en su mayoría de Asia. Las empresas chinas, lejos de retirarse de la globalización, encontraron rápidamente nuevos mercados. Como afirman Huang y Smith (2020: 2):

las exportaciones a los Estados Unidos y Hong Kong, un centro intermediario, disminuyeron significativamente como resultado de los aranceles [...] Sin embargo, China pudo compensar aumentando las ventas a casi todos los demás, tanto que las exportaciones se contrajeron en una cantidad relativamente pequeña de sólo \$ 2.8 mil millones netos. Y lo mismo puede decirse de EEUU, cuyas empresas, en lugar de comprar en China [...] buscan comprar productos similares de países que no se ven afectados por los aranceles.

Si bien los países que más se beneficiaron están ubicados en Asia y venden productos de alta tecnología, también Europa y México han llenado el vacío en los últimos 2 años. Entonces, la oportunidad que tiene ALC como región para una mejor inserción en esta nueva fase de globalización, con cadenas de valor regionales más que globales, tiene que superar el hecho de que unos pocos países en desarrollo siguen siendo los que reciben la mayor parte de la IED.

De lo anterior se deriva la segunda área en la que se espera que las crecientes tensiones brinden oportunidades a la región: los flujos de capital. Las crecientes tensiones y restricciones específicas que se implementaron en EE. UU., y posteriormente en China, están impactando efectivamente los flujos de capital. Se puede afirmar que el proceso de disociación brinda a ALC la posibilidad de incrementar su posición como receptor de IED. Siguiendo a Lardy y Huang (2020: 1):

la gran señal de disociación financiera entre Estados Unidos y China es la fuerte caída de la inversión directa china en Estados Unidos. Después de alcanzar un pico de \$ 46.5 mil millones en 2016, cayó a solo \$ 4.8 mil millones en 2019

Aun así, es digno de mención que, a cambio, las empresas multinacionales estadounidenses han estado activas en la inversión directa en China, invirtiendo \$ 14,1 mil millones en 2019 (Schoreders, 2020). Se entiende entonces la necesidad de las empresas chinas de encontrar oportunidades de inversión en países que no les impusieron restricciones, pero también a los que el PCCh no etiqueta como competidores.

Sin embargo, tal como en el caso del comercio, es importante replantear el exceso de optimismo. En primer lugar, si analizamos la participación de China durante las dos décadas anteriores, como afirma Lawrence Krohn, “a pesar de la ambición de su Iniciativa de la Franja y la Ruta, China aún no es un importante inversor directo o de cartera en la región” (The Dialogue, 2019). Aproximadamente, en el período 2010-2017, la cantidad de IED hacia la región alcanzó el 15% de las salidas anuales totales provenientes de China (Agramont y Bonifaz, 2018). A su vez, el primero representó en promedio solo el 6% de la IED total que llegó a la región de 2015 a 2019, con EE. UU. todavía ocupando el primer lugar, con el 23%, e intra-ALC⁶ alcanzando el 10% (Ching, 2020). Además, como señala Nolte (2018: 4), mientras que

China ha desplazado a Europa como el segundo socio comercial más importante de América Latina, Europa sigue teniendo la ventaja como principal inversor en América Latina. Además, las inversiones europeas en América Latina son muy superiores a las inversiones europeas en China.

En este sentido, la región debe apuntar a utilizar el mayor apalancamiento no solo para aumentar los flujos entrantes de IED, sino también para reorientarlos, alejándolos de las industrias extractivas y hacia la transferencia de tecnología para la industria. Para esto, señala Abdenur (2017: 194):

se debe prestar atención a cómo este capital ingresa a los mercados latinoamericanos [...]. La adopción de múltiples estrategias por parte de las empresas chinas, y sus crecientes apuestas en fusiones y adquisiciones en lugar de proyectos nuevos o empresas conjuntas, sugieren un grado de aprendizaje institucional por parte de las empresas chinas y sus instituciones financieras, y apuntan a una postura más cautelosa, adoptada a la luz de la creciente inestabilidad e incertidumbre en los estados socios clave de América Latina.

Por otro lado, hay que considerar la reducción de recursos financieros por parte del Gobierno chino, debido a los

crecientes subsidios internos para el desarrollo tecnológico. El plan China 2025, lanzado en 2015, ya tenía previstos subsidios de cientos de millones de dólares pero, dadas las acciones agresivas de EE. UU., experimentó un aumento significativo por la administración de Xi. Por esto, a lo que se añade la recesión económica producto de la pandemia del covid-19, no debe extrañar que los préstamos chinos a la región hayan disminuido constantemente desde 2015. Así en 2020,

por primera vez desde 2006, los bancos políticos de China, el Banco de Desarrollo de China (CDB) y el Banco de Exportación e Importación de China (Eximbank), no emitieron nuevo financiamiento para gobiernos o empresas estatales de América Latina y el Caribe (ALC) (Meyers y Ray, 2021: 1).

Finalmente, un nuevo tema para ALC, que tendrá una importancia creciente a partir del proceso de desacoplamiento, es la implementación de la tecnología 5G. Esta guerra tecnológica tiene varios frentes de batalla además del 5G: aviación, tecnología espacial, biotecnología, ciencias cuánticas, robótica, tecnología militar e inteligencia artificial. Sin embargo, la red 5G es el tema clave en el que América Latina y el Sur Global tienen un rol especial en la confrontación geopolítica.

Siguiendo a autores como Kai-fu Lee (2018) y Amy Webb (2018), el 5G es un elemento central en la futura supremacía tecnológica, porque permitirá a las empresas mejorar su inteligencia artificial. Y, como argumentan Graham Allison y Erich Schmidt (2020: 2), “las tecnologías de IA serán impulsores del crecimiento económico futuro y la seguridad nacional”. Así, se entiende que en realidad la implementación de la red 5G es realmente el punto de partida de la batalla por la supremacía económica.

En consecuencia, más que solo búsqueda de ingresos, EE. UU. y China tienen la imperiosa necesidad de asegurarse la máxima cantidad de países que implementarán su propia tecnología por dos motivos. En primer lugar, les permitirá controlar enormes cantidades de datos, lo que podrá ser usado tanto por empresas como por el Gobierno (Inkster, 2020). En segundo lugar, permitirá establecer los estándares mundiales para las futuras tecnologías derivadas (Koty, 2020).

Hasta ahora, han sido las potencias occidentales las que han construido la gobernanza global para la estandarización, y el gobierno chino sabe que para consolidar la supremacía tecnológica no solo debe invertir en investigación y desarrollo, sino también fijar los estándares de esa tecnología a nivel mundial. Este último punto refuerza la necesidad de ambas superpotencias de asegurar países que se comprometan con la implementación de sus propias tecnologías 5G específicas y complementarias. Huawei es actualmente el

6 Flujos de inversión entre países de LAC.

líder en el desarrollo y patentes 5G y además los contratos de implementación que ya tiene en varios países del mundo dan serios indicios de que se consolide como el principal proveedor global. Sin embargo, debido a denuncias de espionaje para el gobierno chino, el Gobierno de Estados Unidos actualmente no solo ha prohibido la implementación de su tecnología en su país, sino que también está presionando a sus aliados para que lo hagan, buscando que sean sus propias empresas las que aceleren el desarrollo e implementación de su propia tecnología 5G.

Resulta claro entonces que esta fuerte dependencia de ambas potencias podría resultar en una oportunidad para ALC porque daría más poder de negociación a sus gobiernos en los temas arriba mencionados. Sin embargo, por lo visto hasta el momento, hay que mencionar que más bien se espera que este sea el gran desafío para la región, ya que se espera que ambas potencias aumenten la presión a los países del Sur Global. Como afirma claramente Oliver Stuenkel (2021: 1),

[e]l debate en torno a los contratos iniciales de construcción de 5G es simplemente el punto de partida de un enfrentamiento más amplio. Estados Unidos y China están en camino de construir sus respectivas esferas tecnológicas de influencia con diferentes estándares tecnológicos no solo para 5G, sino también con respecto a las innovaciones tecnológicas que siguen, como la inteligencia artificial y la computación cuántica.

Por lo tanto, después de estar sujetos a la presión tanto de China como de EE. UU., numerosos gobiernos latinoamericanos tendrán que decidir finalmente si permitirán que Huawei proporcione equipos para la construcción de sus redes celulares 5G. Si bien ALC no es un mercado de elevado poder adquisitivo como el norte, ni tampoco tiene tanta cantidad de consumidores como Asia, en el tema de 5G sí es un campo de batalla importante, en el que las empresas chinas “buscan utilizar su creciente posición en las industrias tecnológicas como un vehículo para establecer estándares y dominar los mercados globales” (Koty, 2020: 2).

6.

CONCLUSIÓN

El aumento de la competencia entre China y EE. UU. puede dar a la región un mayor poder de negociación para reorientar las relaciones económicas y así mejorar su inserción internacional en la economía global. Como se ha argumentado, esto representaría una oportunidad para retomar la agenda de desarrollo productivo. Sin embargo, como también se mostró, también existen varios desafíos que ALC debe superar para aprovechar este momento de transición. Y el tema clave aquí es la estrategia de América Latina. Si bien China tiene una estrategia clara para la región --como lo establecen sus dos *White Papers* y varios planes específicos, como *China 2025*, *Internet plus* o *China Standards 2035*--, la situación desde la región no es la misma. En términos concisos, los países latinoamericanos en conjunto no tienen objetivos claros o una estrategia para su relacionamiento con China. Ni siquiera las grandes economías, como Brasil o México.

Si bien esto no es reciente, y ha sido una característica principal de las relaciones de ALC con las potencias mundiales, en la actualidad existe una necesidad imperiosa por el momento específico que atraviesan. Por un lado, se mostró que es un tiempo de reequilibrio de poder en el sistema internacional. Pero por otro, como afirma Bernabé Malacalza (2021), ALC es actualmente una periferia convulsionada, que intenta hacer frente no solo a las crisis de salud y económicas derivadas del covid-19, sino también a una profunda crisis sociopolítica que ya viene arrastrando desde hace tiempo.

Una conclusión obvia que surge a partir de lo anterior es que los Gobiernos latinoamericanos deben enfrentar juntos este gran desafío externo. Quizás, incluso, recurrir a uno de los distintos bloques de integración regional existentes, con el objetivo de mejorar su presencia internacional y apalancar su poder. Dada la evolución política de los últimos años, aunque esto no parece muy probable, podría ser el motor de un '*latinoamericanismo*' renovado. Siguiendo a Villasenin (2021), China no va a unir a la región de repente, pero los desafíos y oportunidades que se plantean para el corto y mediano plazo pueden ayudarnos a caminar.

7.

BIBLIOGRAFÍA

- Abdenur, A. E. (2017). Skirting or Courting Controversy? Chinese FDI in Latin American Extractive Industries. *Alternative Pathways to Sustainable Development: Lessons from Latin America, International Development Policy*, (9), 174-198.
- Actis, E., & Creus, N. (2021). La disputa por el poder global: China contra Estados Unidos en la crisis de la pandemia. Capital Intelectual. Buenos Aires
- Allison, G. (2017). Destined for war: can America and China escape Thucydides's trap? Houghton Mifflin Harcourt.
- Allison, G., & Schmidt, E. (2020). Is China Beating the US to AI Supremacy?. Harvard Kennedy School, Belfer Center for Science and International Affairs.
- Anukoonwattaka, W. et al. (2021). If the US-China trade war is here to stay, what are the risks and opportunities for other GVC economies outside the war zone?.
- Arrighi, G. (2007). Adam Smith in Beijing: Lineages of the twenty-first century. Verso Trade.
- Bacevich, A. (2020). The Age of Illusions: How America Squandered Its Cold War Victory
- Baláž, P., Zábajník, S., & Harvánek, L. (2019). *China's Expansion in International Business: The Geopolitical Impact on the World Economy*. Springer Nature.
- Bateman, J. (2022). US-China Technological "Decoupling": A Strategy and Policy Framework. Carnegie Endowment for International Peace
- Black, J.S & Morrison, A.J. (2021). The Strategic Challenges of Decoupling. Harvard Business Review, May-Jun 2021.
- Brutto, G. L., & Vadell J. (2020). Desglobalización en América Latina frente a la expansión global de China. In Desglobalización y análisis del sistema de cooperación internacional desde una perspectiva crítica (pp. 161-187). Editorial de la Universidad de Cantabria.
- Buzan, B., & Lawson, G. (2014). Capitalism and the emergent world order. *International Affairs*, 90(1), 71-91.
- Campbell, K. M., & Sullivan, J. (2019). Competition without Catastrophe: How American Can Both Challenge and Coexist with China. *Foreign Aff.*, 98, 96.
- Capri, A. (2020, January 17). Semiconductors at the heart of the US-China tech war. Heinrich Foundation <https://www.heinrichfoundation.com/research/wp/tech/semiconductors-at-the-heart-of-the-us-china-tech-war>
- Christensen, T. (2021). There Will Not Be a New Cold War. The Limits of U.S.-Chinese Competition. *Foreign Affairs*
- Conrad, B. et al. (2016). Made in China 2025. Mercator Institute for China Studies. *Papers on China*, 2, 74.
- DeLisle, J., & Goldstein, A. (Eds.). (2014). *China's Challenges*. University of Pennsylvania Press.
- Deutsche Welle (2020, October 29). The real winners of the US-China trade dispute <https://www.dw.com/en/the-real-winners-of-the-us-china-trade-dispute/a-55420269>
- Eisenman, J., Heginbotham, E. & Mitchell, D. (2007). China and the developing world. *The China balance sheet* in, 109-131.
- Evans-Pritchard, J. (2021). Mapping decoupling. *Capitol Economics*.
- Gallagher, K. P. (2016). *The China triangle: Latin America's China boom and the fate of the Washington consensus*. Oxford University Press.
- García R, Enrique, & Mendez, Alvaro. (2021). Mañana Today: A Long View of Economic Value Creation in Latin America. *Global Policy*, 12(3), 410-413. doi:10.1111/1758-5899.12938
- Haass, R. (2018). A world in disarray: American foreign policy and the crisis of the old order. Penguin.
- Haass, R. (2018). Liberal world order, RIP. *Project Syndicate*, 21.
- Heine, J., & Ominami, C. (2021). El no alineamiento activo y América Latina: Una doctrina para el nuevo siglo. Editorial Catalonia.

- Huang, Y. & Smith, J. (2020, October 29). How China and the U.S. Threaten the World Trading System. Carnegie Endowment for International Peace. <https://carnegieendowment.org/2020/10/29/china-s-economy-isn-t-out-of-woods-yet.-more-than-ever-market-reforms-are-needed-pub-83103>
- Huang, Y. (2008). Capitalism with Chinese characteristics: Entrepreneurship and the state. Cambridge University Press.
- Ikenberry, G. J. (2005). Power and liberal order: America's postwar world order in transition. *International Relations of the Asia-Pacific*, 5(2), 133-152.
- Ikenberry, G. J. (2008). The rise of China and the future of the West-Can the liberal system survive. *Foreign Affairs*, 87, 23.
- Ikenberry, G. J. (2017). The rise, character, and evolution of international order (pp. 59-75). Oxford: Oxford University Press.
- Inkster, N. (2021). *The Great Decoupling: China, America and the Struggle for Technological Supremacy*. Hurst Publishers.
- Jacques, M. (2009). *When China rules the world*. Allen Lane, London.
- Jacques, M. (2021, July 22). If US-China competition is not a new cold war, then what? *Global Times* <https://www.globaltimes.cn/page/202107/1229403.shtml>
- Jisi, W. (2021). The Plot against China?: How Beijing Sees the New Washington Consensus. *Foreign Aff.*, 100, 48.
- Kagan, R. (2017). The twilight of the liberal world order. *Brookings Big Ideas for America*, 24.
- Khanna, P. (2019). *The future is Asian*. Simon and Schuster.
- Koty, A.C. (2020, Julio 2). What is the China Standards 2035 Plan and How Will it Impact Emerging Industries? *China Briefing*. <https://www.china-briefing.com/news/what-is-china-standards-2035-plan-how-will-it-impact-emerging-technologies-what-is-link-made-in-china-2025-goals/>
- Kroeber, A. R. (2020). *China's Economy: What Everyone Needs to Know*. Oxford University Press.
- Kupchan, C. (2012). *No one's world: The West, the rising rest, and the coming global turn*. OUP USA.
- Lardy, N. R., & Huang, T. (2020). *China's Financial Opening Accelerates* (No. PB20-17).
- Lee, K.F. (2018). *Artificial intelligence super powers*. Campus Verlag. New York
- Magnuson, S. (2020, 11th November). U.S. Already 0-1 in Tech War with China. *National defense Magazine*. <https://www.nationaldefensemagazine.org/articles/2020/11/11/us-already-0-1-in-tech-war-with-china>
- Mahbubani, K. (2020). *Has China won?: the Chinese challenge to American primacy*. Hachette UK.
- Malacalza, B. (2021). América del Sur: una periferia convulsionada. *Nueva Sociedad*, (295), 29-41.
- Mearsheimer, J. J. (2014). China's unpeaceful rise. *Realism Reader*, 105(690), 464.
- Mearsheimer, J. J. (2018). *Great Delusion*. Yale University Press.
- Mendez, A., & Alden, C. (2021). China in Panama: From peripheral diplomacy to grand strategy. *Geopolitics*, 26(3), 838-860.
- Merino, G. E., & Narodowski, P. (2020). *Geopolítica y economía mundial: El ascenso de China, la era Trump y América Latina*. Universidad Nacional de La Plata
- Merino, G.; Rang, C. (Coord). (2016). *¿Nueva guerra fría o guerra mundial fragmentada? : El resurgir de Rusia, el avance de China, los nuevos bloques emergentes y el desafío a las fuerzas unipolares de Occidente*. Posadas : Editorial Universitaria de la Universidad Nacional de Misiones.
- Milanovic, B. (2021). *Global development in the era of great power competition*. Center for Strategic and International Studies.
- Myers, M., & Ray, R. (2021). *Shifting Gears: Chinese Finance in LAC, 2020*. The Dialogue.
- Nye, J. S. (2014). *The information revolution and soft power*. Current History.
- Pei, M. (2020). China: From Tiananmen to Neo-Stalinism. *Journal of Democracy*, 31(1), 148-157.
- Rosales, O. (2020). *El sueño chino: cómo se ve China a sí misma y cómo nos equivocamos los occidentales al interpretarla*. Siglo XXI Editores.
- Rosen, D. H. (2021). China's Economic Reckoning: The Price of Failed Reforms. *Foreign Affairs*, 100, 20.
- Schroeders (2020). *Annual reports and accounts 2020*. London
- Sørensen, G. (2016). *Rethinking the new world order*. Macmillan International Higher Education.
- Stuenkel, O. (2021, February, 26) *Latin American Governments Are Caught in the Middle of the U.S.-China Tech War*. *Foreign Affairs*. <https://foreignpolicy.com/2021/02/26/latin-america-united-states-china-5g-technology-war/>
- The Dialogue (2019, Agosto 23). *Will Slower Growth in China Put Latin America at Risk?* <https://www.thedialogue.org/analysis/will-slower-growth-in-china-put-latin-america-at-risk/>

Vadell, J. A. (2014). Las implicaciones políticas de la relación China-América Latina: el Consenso Asiático como red de poder global y el caso brasileño. *Revista del Centro Andino de Estudios Internacionales* 14, año 2014. Quito

Villasenin, L. (2021). Las oportunidades de América Latina en su relación con China en el siglo XXI. *Interacción Sino-Iberoamericana/Sino-Iberoamerican Interaction*, 1(1), 88-109.

Wallerstein, I. (2004). *World-systems analysis: An introduction*. duke university Press.

Wallerstein, I. (2017). Prospects for the World Left. In *Global Inequalities in World-Systems Perspective* (pp. 175-192). Routledge.

Webb, A. (2019). *The big nine: How the tech titans and their thinking machines could warp humanity*. Hachette UK.

Wei, S. J., Xie, Z., & Zhang, X. (2017). From "Made in China" to "Innovated in China": Necessity, prospect, and challenges. *Journal of Economic Perspectives*, 31(1), 49-70.

Woetzel, J. (2019). *China and the world: Inside the dynamics of a changing relationship*. Mckinsey Global Institute

Xuetong, Y. (2021). *Becoming Strong: The New Chinese Foreign Policy*. *Foreign Aff.*, 100, 40.

Zakaria, F. (2008). The future of American power: how America can survive the rise of the rest. *Foreign Affairs*, 18-43.

Zhan, J. et al. (2020). *Global value chain transformation to 2030: Overall direction and policy implications*. Center for Economic Policy Research. <https://voxeu.org/article/global-value-chain-transformation-decade-ahead>

Zhan, J. X. (2021). GVC transformation and a new investment landscape in the 2020s: Driving forces, directions, and a forward-looking research and policy agenda. *Journal of International Business Policy*, 4(2), 206-220.

Zhang, J. (2021, September 22). U.S. tariffs on Chinese goods didn't bring companies back to the U.S., new research finds. <https://www.washingtonpost.com/politics/2021/09/22/us-tariffs-chinese-goods-didnt-bring-companies-back-us-new-research-finds/>

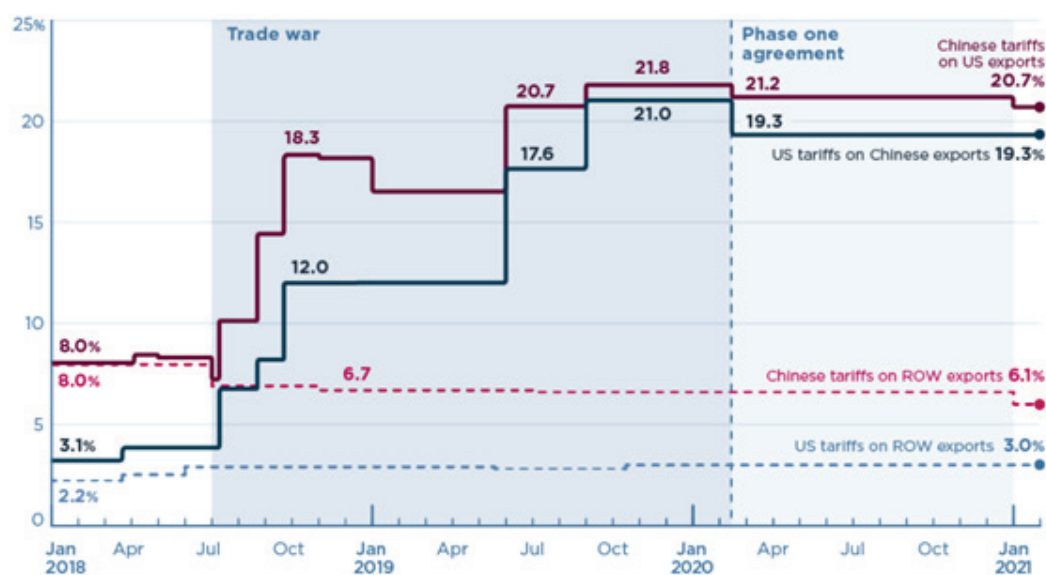
8.

ANEXOS

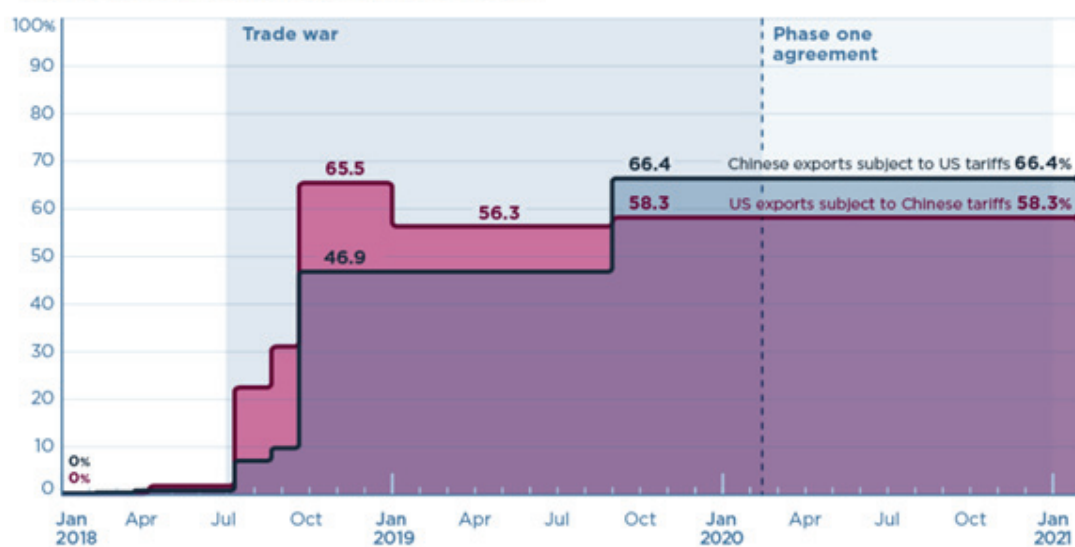
Anexo 1.

Guerra arancelaria entre Estados Unidos y China

a. US-China tariff rates toward each other and rest of world (ROW)

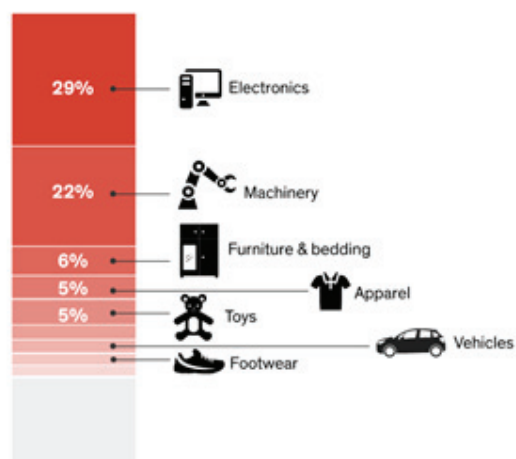


b. Percent of US-China trade subject to tariffs



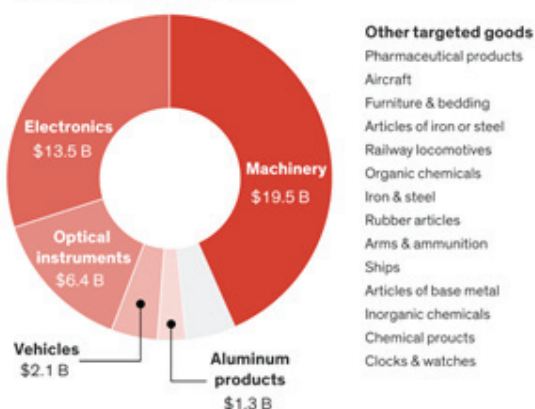
Fuente: The Peterson Institute for International trade <https://www.piie.com/research/piie-charts/us-china-trade-war-tariffs-date-chart>

The U.S. imports these products from China

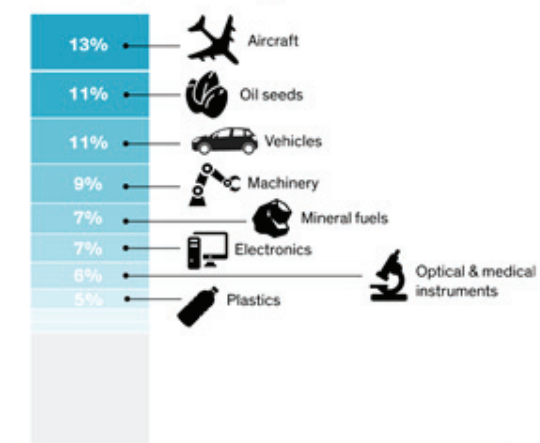


The 1300 Chinese products targeted by the Trump administration

Value of Imports from China, 2017*

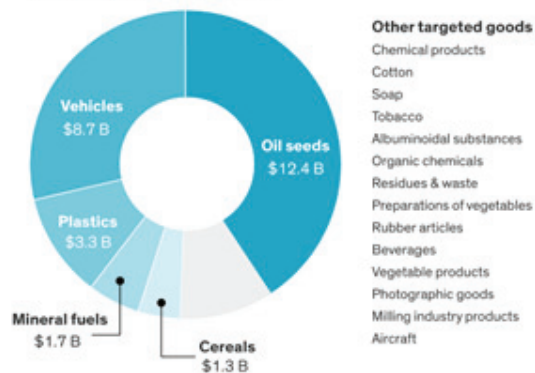


China imports these products from the U.S.



The 106 U.S. products targeted by the Chinese government

Value of Exports to China, 2017*



Fuente: www.barrons.com



ACERCA DEL AUTOR

Daniel Agramont Lechín es economista y diplomático de carrera. Tiene un máster en Relaciones Internacionales de la Academia Diplomática Boliviana y un máster en Globalización y Desarrollo de la Universiteit Antwerpen en Bélgica. Es candidato a Doctor en Ciencia Política de la Universidad Goethe de Frankfurt. Fue Coordinador de Proyectos en la Friedrich Ebert Stiftung y Director de la Maestría en Comercio, Integración y Relaciones Internacionales de la Universidad Andina Simón Bolívar. Consultor de organismos internacionales, autor de diversos libros y papers académicos sobre relaciones internacionales y desarrollo económico. Actualmente Research Fellow en el Peace Research Institute Frankfurt.

EDITOR

Friedrich-Ebert-Stiftung en Bolivia
Av. Hernando Siles, esquina calle 14 - Obrajes # 5998

info.bolivia@fes.de
<https://bolivia.fes.de/>

Facebook: @BoliviaFES

Twitter: @BoliviaFes

Coordinadora de Proyectos:
Nicole Jordán Prudencio
nicole.jordan@fes.de

Diagramación
Oscar Alejandro De la Reza Arza

Queda terminantemente prohibido el uso comercial de todos los materiales editados y publicados por la Friedrich-Ebert-Stiftung (FES) sin previa autorización escrita de la misma.

Las opiniones expresadas en esta publicación no reflejan necesariamente los puntos de vista de la Friedrich-Ebert-Stiftung (FES)

ISBN: 978-9917-9854-3-3
DL: 4-2-5093-2021

RESUMEN EJECUTIVO



El impresionante crecimiento económico de China y el consiguiente aumento de su peso a nivel mundial tienen lugar en un momento turbulento para las relaciones internacionales. El fin de la Guerra Fría parecía señalar la victoria final del capitalismo y, como consecuencia obvia, la unipolaridad occidental fue vista por su élite política como una tendencia irreversible. Después de todo, ningún imperio en la historia mundial había adquirido tanto poder como Estados Unidos (EE. UU.), que se consolidaba como el líder del orden mundial liberal que, luego de cinco décadas, se convertía en el orden global.



Sin embargo, las actuales señales de desorden indican que el poder de Occidente está lejos de ser indisputable y que, efectivamente, existe un proceso de reequilibrio en el escenario internacional. A pesar de las posiciones contradictorias sobre la magnitud del declive de poder de EE. UU. y sus aliados occidentales, sí se puede afirmar que este fenómeno se ha acelerado en la última década, principalmente debido a su crisis interna, agravada en la última década, al punto de convertirse en una crisis de legitimidad de su propia organización económica y política: "La brecha de poder que sirvió como cimiento para un orden internacional centro-periferia se está cerrando" (Buzan & Lawson, 2013: 72).



En medio de esta reconfiguración del poder actual, el ascenso de China merece especial atención porque los desenlaces de la actual crisis del orden mundial y su impacto sobre las periferias dependen en gran medida de las políticas y estrategias que este país adopte.

En base a lo anterior, el presente *policy paper* busca entender las implicancias económicas que la competencia entre estas dos potencias mundiales tiene para América Latina, que en los últimos cuatro años se ha caracterizado por un aumento de su hostilidad. Específicamente, se busca detallar las oportunidades y desafíos de la región en su creciente relación con la China, pero a la luz de esta batalla por la supremacía mundial.