

L. J. LAU, *The China-U.S. Trade War and Future Economic Relations*, Hong Kong, The Chinese University Press, 2019, 224 pp.

JUAN MORFÍN DE LA PARRA

El Colegio de México

jmorfin@colmex.mx

La guerra comercial entre China y Estados Unidos motiva a Lawrence J. Lau a escribir su libro. Hasta su fecha de publicación, ésta abarca tres rondas de tarifas estadounidenses de 25% *ad-Valorem* a importaciones chinas con valor acumulado de 250 000 millones de dólares (MMD), y una respuesta en tarifas chinas a tasas de entre 5% y 25% *ad-Valorem* a importaciones estadounidenses con valor acumulado de 110 MMD (pp. 2-3).

Lau busca cumplir tres objetivos: primero, mostrar que, aunque dignos de consideración, los efectos de la guerra comercial son relativamente manejables para Estados Unidos y China; segundo, mostrar que la causa de la guerra comercial está en la competencia económica y tecnológica entre China y Estados Unidos, junto con los sentimientos nacionalistas y populistas en ascenso en el mundo; tercero, mostrar que la “colaboración y cooperación” económica entre Estados Unidos y China es potencialmente un juego de suma positiva (pp. 5-6).

A través de diez capítulos divididos en tres partes, Lau intenta cumplir sus tres objetivos. En la primera parte, titulada “Understanding the Trade War: History, Facts and Potential Impacts”, presenta momentos clave de la historia de las relaciones entre ambos países; también interpreta datos sobre el comercio bilateral, elimina sesgos de medición en los datos oficiales de los dos países y revela la posición de cada uno en su comercio mutuo; finalmente, demuestra con datos cómo el impacto de las restricciones comerciales, aun si llegaran al más alto grado, podría ser sobrellevado con relativa facilidad por los dos rivales.

En la segunda parte, “Competitors and Opportunities”, Lau muestra con datos cuáles son las complementariedades económicas entre China y EE.UU., y cómo pueden aprovecharse para que ambos obtengan atractivas ganancias; también muestra cómo, aunque la economía China ha crecido a una velocidad impresionante y por eso EE.UU. lo ve como rival, el país oriental aún está detrás en sofisticación económica y le va a tomar tiempo alcanzarlo. También explica por qué EE.UU. todavía supera a China en el ámbito tecnológico por un rango bastante grande y, finalmente, propone medidas para que EE.UU. elimine su déficit comercial con China mediante el aprovechamiento de oportunidades que aumenten la interdependencia económica entre ambos países y minimicen la posibilidad de conflicto.

En la tercera y última parte, “Beyond the Trade War”, que comprende los últimos dos capítulos, el autor explica que detrás de la guerra comercial hay un contexto más amplio de competencia entre grandes potencias –que se expresa de manera más agitada en la competencia tecnológica– y de ascenso de sentimientos populistas, aislacionistas y proteccionistas en EE.UU. y el mundo; también problematiza la concepción de “comercio justo” y menciona que el que ambos países tengan una relación positiva depende de las percepciones de amistad o enemistad y, por último, formula recomendaciones para evitar la confrontación entre las dos potencias, como el respeto mutuo y la cooperación.

Lau cumple dos de sus tres objetivos de manera más o menos completa. Presenta datos empíricos pertinentes y ordenados de los que se sirve para respaldar cada uno de sus argumentos. Sin embargo, aunque ubica acertadamente las causas de la guerra comercial en la competencia entre dos grandes potencias y las percepciones del liderazgo político de ambos países sobre su rival, subestima en su análisis los alcances de esa competencia y las percepciones de rivalidad como obstáculos fundamentales a la cooperación.

Derivados de las conclusiones a las que llega al cumplir sus tres objetivos explícitos, pueden encontrarse dos más im-

plícitos en la línea discursiva del libro: calmar a los que tienen miedo –“*there’s no need to panic*” (p. 5)– pues China está lejos de poder ganar la competencia todavía contra EE.UU., y llamar a cooperar a las autoridades estadounidenses y chinas, pues todos ganarían si lo hicieran.

En cuanto a los llamados a la calma, Lau confía en tendencias temporales inciertas, pues China constantemente sorprende al mundo con avances que ocurren más rápido de lo esperado. El reporte especial de *The Economist*, titulado “China and America: a new kind of cold war”,¹ enumera desarrollos tecnológicos, académicos y militares que superan de forma alarmante los pronósticos del autor.

Los números que presenta no muestran esta realidad competitiva porque, por un lado, explica que la inversión en investigación y desarrollo es mucho mayor en EE.UU. que en China, que hay una inmensa mayoría de las mejores universidades del mundo y publicaciones de ciencia de prestigio en EE.UU. y que el sector de servicios de la economía estadounidense es muchísimo mayor que el chino (pp. 105-106; 124-148).

Por otro lado, el mismo informe especial de *The Economist* menciona que los métodos chinos para lograr muchos de esos desarrollos tecnológicos, como el robo de propiedad intelectual a través de ataques cibernéticos, la revelación de secretos comerciales mediante la cooptación de empresas estadounidenses valiéndose de concesiones del gobierno chino o el espionaje, le han permitido obtener avances tecnológicos por una fracción del costo que las mismas innovaciones supusieron para EE.UU. Estos mismos métodos han elevado las tensiones de la competencia entre ambos países. Lau es consciente en cierto grado de los métodos chinos, pero no utiliza datos relativos a éstos en su análisis.

¹ *China and America: a new kind of cold war* (Special Report), *The Economist* (versión digital), <https://www.economist.com/weeklyedition/2019-05-18> (consulta del 1 de diciembre de 2020).

En cuanto al llamado a la cooperación, los obstáculos para cooperar no están en las pérdidas o ganancias que ambos países obtendrían, sino en las ganancias relativas, o sea, cuánto gana EE.UU. con respecto a China y viceversa. En este sentido, la literatura sobre la discusión acerca de los límites de la cooperación entre Estados por el problema de las ganancias relativas por parte de los teóricos neorrealistas ha aportado argumentos que ayudan a explicar por qué EE.UU. y China no están dispuestos a cooperar.

Así, Kenneth Waltz afirma lo siguiente:

[...] para los realistas, el problema surge del prospecto de ganancias que son desiguales y por ello llevan a un cambio en la posición relativa entre las partes [...]. Si una ganancia esperada se divide, por ejemplo, en una proporción de dos a uno, un Estado podría utilizar su ganancia desproporcionada para dañar o destruir al otro Estado.²

El hecho es que, como afirma Joseph S. Nye,³ los economistas que describen la relación de interdependencia entre EE.UU. y China, como Lau, tienden a fijarse en los beneficios que trae la cooperación para el bienestar de las partes, mientras los “estrategas” tienden a fijarse en las ganancias relativas y su efecto en la distribución del poder nacional.⁴

En los últimos diez años, China ha crecido mucho más rápido y ha obtenido mayores beneficios que EE.UU. tanto en la economía como en el ámbito tecnológico –aunque ambos se hayan beneficiado enormemente del comercio mutuo– por lo que EE.UU. percibe a China como una amenaza actual y potencial. Si continúa creciendo a ese ritmo –perciben las élites políticas de ambos partidos en EE.UU.– puede ser que

² K. Waltz, *Theory of International Politics*, Nueva York, McGraw-Hill, citado en J. Grieco, “The Relative-Gains Problem for International Cooperation”, *The American Political Science Review*, 87, 3 (1993), p. 730.

³ J. Nye, “Power and Interdependence with China”, *The Washington Quarterly*, 43, 1 (2020), pp. 7-21.

⁴ *Ibid.*, p. 20.

en el futuro China efectúe ataques cibernéticos de mucha mayor agresividad que ahora y amenace con gran fuerza la seguridad nacional de EE.UU.⁵

En la competencia tecnológica, otro argumento de un neorrealista ayuda a ilustrar por qué es tan difícil lograr un régimen internacional de cooperación para la propiedad intelectual y la regulación de las nuevas tecnologías. Siguiendo a Krasner,⁶ el 5G es un campo donde hay un gran conflicto de interés entre EE.UU. y China, donde además China tiene una ventaja comparativa importante.

En este caso, las ganancias tecnológicas de uno necesariamente perjudican al otro, pues los jugadores se encuentran en la “frontera Pareto-eficiente”. Aquí, el poder es la variable que decide cómo será –en términos de teoría de juegos– el juego entre EE.UU. y China en este campo (los pagos que recibirá cada jugador, los participantes permitidos y las reglas).⁷ En tecnología 5G China tiene la ventaja comparativa y hasta ahora ha tomado decisiones unilaterales sobre la configuración de la red 5G en gran parte del mundo; es posible que tenga ventaja en otros campos en el futuro.

Frente a los argumentos neorrealistas queda más claro por qué es tan difícil lograr lo que recomienda el autor: “aceptar las nociones de excepcionalismo del otro” (p. 185) y simplemente “cooperar como *pals* (amigos o socios)”, según la propuesta de Xi Jinping de un “nuevo tipo de relación entre grandes potencias” (p. 178).

Aunque las recomendaciones finales de Lau son difíciles de llevar a cabo dada la amenaza que China representa para EE.UU., el análisis de datos que ofrece para entender los impactos que ha tenido y puede tener la guerra comercial, así como del lugar que ocupan en términos económicos ambos

⁵ China and America, *op. cit.*

⁶ S. Krasner, “Global Communications and National Power: Life on the Pareto Frontier”, *World Politics*, 43, 3 (1991), Cambridge, University Press, pp. 336-366.

⁷ Krasner, art. cit., p. 342.

países en la contienda, ofrece una primera vista general y útil del conflicto.

BIBLIOGRAFÍA

- China and America: a new kind of cold war* (Special Report), *The Economist* (versión digital), <https://www.economist.com/weeklyedition/2019-05-18> (consulta del 1 de diciembre de 2020).
- GRIECO, J., “The Relative-Gains Problem for International Cooperation”, *The American Political Science Review*, 87, 3 (1993), pp. 727-743.
- KRASNER, S., “Global Communications and National Power: Life on the Pareto Frontier”, *World Politics*, 43, 3 (1991), Cambridge, University Press, pp. 336-366.
- Nye, J., “Power and Interdependence with China”, *The Washington Quarterly*, 43, 1 (2020), pp. 7-21.
- WALTZ, K., *Theory of International Politics*, Nueva York, McGraw-Hill, citado en J. Grieco, “The Relative-Gains Problem for International Cooperation”, *The American Political Science Review*. 87, 3 (1993), p. 730.