



CaixaBank

Research

Artícle Genèric

[Activitat i creixement](#)

EUA i Xina: escalada del

conflicte comercial

Contingut disponible en
Anglès Espanyol



Clàudia Canals

Economista sènior

Després de la retirada dels EUA del tractat comercial transpacífic (el TPP, per les sigles en anglès) el 2017, i immers de ple en les dures renegociacions del NAFTA, Trump va iniciar el 2018 amb més càrregues al comerç internacional, centrades, en aquesta ocasió, contra la Xina. Sens dubte, això ha augmentat els temors a una involució proteccionista a escala mundial.

Sota el lema «Amèrica primer», Trump ja ha notificat la pujada aranzelària a la importació de panells solars, de rentadores, d'alumini i d'acer. Així mateix, ha anunciat una altra possible pujada aranzelària del 25% sobre més de 1.300 productes xinesos per un valor proper als 50.000 milions de dòlars. La resposta de la Xina no s'ha fet esperar: si es produeix l'amenaça nord-americana, s'aplicarà una pujada aranzelària d'una dimensió similar.

Malgrat que, ara com ara, les accions entre els dos països afecten un percentatge molt petit dels fluxos comercials mundials (menys de l'1%), el clima de major incertesa podria acabar afectant el bon ritme de creixement de l'economia global.

Diferents factors són utilitzats per justificar els anuncis nord-americans. Les pràctiques de dumping¹ de la Xina, en especial des de l'entrada a l'Organització Mundial del Comerç (OMC) el 2001, han estat un element de fricció constant amb

el gegant asiàtic. No en va, la Xina ha donat suport de manera poc ortodoxa a les seves exportacions mantenint un tipus de canvi infravalorat durant anys i oferint uns preus subsidiats de l'electricitat, de l'aigua i d'altres serveis per a les empreses manufactureres exportadores, entre altres mesures. A tall d'exemple, els subsidis de la Xina a la indústria de construcció naval van reduir els costos de producció del sector entre el 13% i el 20% entre el 2006 i el 2012. Això ha permès que, en molts pocs anys, grans empreses xineses del sector hagin passat a situar-se entre els 10 majors productors a nivell global.

Les crítiques dels EUA a les pràctiques xineses van més enllà dels habituals temes comercials de dumping. En concret, actualment, les queixes s'han centrat en tres aspectes. En primer lloc, en les pressions que reben les empreses nord-americanes que operen en sòl xinès per transferir tecnologia i propietat intel·lectual a les empreses xineses amb les quals col·laboren.

En segon lloc, en l'ajuda governamental que reben les grans empreses xineses per a l'adquisició d'empreses nord-americanes, sobretot en sectors de tecnologia avançada. Aquest element, a més a més, es contraposa amb les traves que imposen a les empreses nord-americanes que volen adquirir empreses xineses (falta de reciprocitat). Així, per exemple, el 2015, la inversió estrangera directa de la Xina als EUA va superar per primera vegada la dels EUA en sòl xinès. Un canvi de tendència en els fluxos d'inversió que, probablement, anirà a més, tal com ho indiquen les dades més recents per al 2016 i el 2017 (vegeu el gràfic adjunt).

El tercer àmbit en què s'han centrat les protestes actuals dels EUA contra la Xina ha estat el robatori d'informació sensible de les empreses nord-americanes mitjançant l'accés a la seva xarxa informàtica.

Arribats a aquest punt, és necessari esmentar que, tot i que moltes de les disputes relacionades amb la propietat intel·lectual i de marca poden ser tractades dins el marc jurisdiccional de l'OMC, moltes altres queden fora d'aquest marc. Per exemple, les relacionades amb la transmissió obligatòria de tecnologia entre empreses. En aquest sentit, potser es pot criticar l'OMC per no haver fet més a l'hora d'ampliar el consens sobre les regles del comerç i de les relacions internacionals. De fet, el major perill de l'actual escalada de tensions comercials

entre els EUA i la Xina prové, precisament, del possible afebliment de l'OMC com a pilar en l'establiment d'aquestes regles i com a àrbitre en les disputes entre països.

Més enllà de la lògica econòmica, les accions de Trump poden ser interpretades com una mera estratègia política, ja que les acusacions de dumping, de robatori tecnològic i de poca reciprocitat en les inversions no són noves en les relacions econòmiques amb la Xina. Una estratègia, però, que no és clar que acabi afavorint el Partit Republicà en les eleccions midterm del novembre. Les represàlies de la Xina, si es produeixen, afectarien sectors que són molt rellevants en estats molt disputats entre els partits demòcrata i republicà (els anomenats swing states). En aquest cas, si l'electorat indefinit i perjudicat pels aranzels xinesos culpa Trump del seu deteriorament econòmic, la balança es podria decantar cap a candidats demòcrates. Però si alguna cosa hem après aquests últims anys és que, quan el debat es polaritza, la reacció dels votants no sempre respon a la lògica econòmica. Si no, que l'hi diguin al brexit.

1. Les pràctiques de dumping consisteixen en l'aplicació d'un preu de venda dels productes exportats per sota del preu de mercat.



Clàudia Canals

Economista sènior

Etiquetes

Xina

Emergents

Estats Units

Geopolítica

Política

Sector exterior

