

El conflicto tecnológico entre EE. UU. y China: una primera visión

Las nuevas limitaciones tecnológicas que EE. UU. ha impuesto a China suponen una vuelta de tuerca más a la política de desacoplamiento (*decoupling*) impulsada por el Ejecutivo estadounidense actual. Aunque el distanciamiento entre ambas potencias viene de lejos, bajo la presidencia de Trump se ha convertido en un conflicto en toda regla.

Si parecía que el acuerdo comercial de la Primera Fase alcanzado a principios de 2020 apaciguaba la disputa comercial,¹ la batalla ahora se centra en el ámbito de la tecnología y, en particular, en el sector de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC). Una batalla, además, con un amplio consenso bipartidista en EE. UU. Pero ¿qué ha ocurrido hasta el momento?, ¿por qué? y ¿cuáles pueden ser sus consecuencias?

El qué (cronología)...

El propio conflicto comercial ya incluía restricciones tecnológicas en sus inicios, como aumentar los aranceles o fijar controles a la exportación de productos del sector TIC. En mayo de 2019 estas restricciones aumentaron de tono con la inclusión de Huawei y sus filiales a la *Entity List* estadounidense, una lista de personas, instituciones y empresas que representan un peligro para la seguridad nacional de EE. UU. En el caso de las empresas tecnológicas chinas, con esta medida el Ejecutivo americano pretendía evitar que usaran tecnología americana en la producción de sus bienes y servicios.

Hasta agosto de 2020, se sorteó esta prohibición mediante las múltiples extensiones que el propio Departamento de Comercio de EE. UU. otorgó a Huawei, así como gracias a una laguna legal existente en dicha prohibición. En agosto, no obstante, EE. UU. cesó las extensiones y aumentó de forma contundente las limitaciones de adquirir tecnología estadounidense a Huawei y otras grandes empresas tecnológicas chinas, como ZTE. En el ecosistema global de las tecnologías de la información, altamente integrado, esto supone la práctica supresión del abastecimiento de chips de gama alta para Huawei. Un movimiento algo inesperado, puesto que el primer capítulo del acuerdo comercial parcial establecido a principios de 2020 se centraba en la mejora de la protección de la propiedad intelectual, en especial, por parte de China. Un punto que, como veremos a continuación, es una de las grandes preocupaciones que China genera a EE. UU.

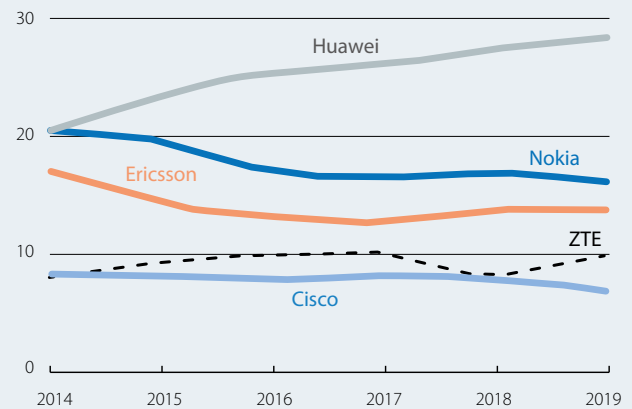
... el porqué (razones)...

Las razones de carácter tecnológico que EE. UU. ha esgrimido desde la escalada del conflicto económico-político

1. Véase el Focus «Comercio internacional: encuentros en la Primera Fase» en el IM01/2020, para detalles acerca del acuerdo de la Primera Fase.

Ventas mundiales en equipos TIC

(% de ventas del total mundial)



Fuente: Dell'Oro Group (*The Telecom Equipment Market 2019*).

con China se han centrado en tres aspectos: las presiones de transferencia tecnológica que reciben las empresas estadounidenses que operan en suelo chino, la ayuda gubernamental que reciben las empresas tecnológicas en la adquisición de empresas de EE. UU. y el robo de información empresarial sensible a través de las redes informáticas.

Pero las motivaciones detrás del conflicto son más profundas: el auge tecnológico de China y la amenaza a la hegemonía que mantiene (o mantenía) EE. UU. Como ya ocurriera con los bienes básicos manufactureros, China está avanzando a pasos agigantados en la carrera de las TIC, un sector que se vislumbra como clave en la nueva revolución industrial en la que nos estamos adentrando. Así, por ejemplo, en poco más de 20 años, Huawei ha pasado de ser una empresa local a convertirse en el líder mundial en venta de equipos TIC (véase el primer gráfico) y, en particular, en venta de móviles (adelantando a Apple en 2018 y a Samsung este mismo 2020) con 55 millones de aparatos vendidos en el 2T 2020.

Asimismo, China es un hegemon muy distinto en términos políticos, geopolíticos y sociales. En este sentido, EE. UU. no se ha quedado solo en la lucha contra el avance tecnológico chino. Así, el Reino Unido, Japón y Australia han prohibido el uso de equipamiento de Huawei en sus redes 5G. Mientras, Francia y Alemania todavía no se han pronunciado, aunque la primera parece proclive a aplicar importantes restricciones al gigante tecnológico chino.

En este sentido, el politólogo Graham Allison inscribe la rivalidad EE. UU.-China como un caso de trampa de Tucídides, en alusión a la antigua guerra del Peloponeso: una potencia establecida (EE. UU. en el caso que nos ocupa) ve amenazada su posición dominante por una potencia ascendente (China). Generalmente, la tendencia es favora-

ble a la potencia ascendente, por lo que el interés de la potencia dominante es romper la baraja. Esto sugiere un elemento de racionalidad en la actuación de EE. UU. y hace pensar que el conflicto continuará pase lo que pase en las elecciones presidenciales de noviembre.²

... y las posibles consecuencias

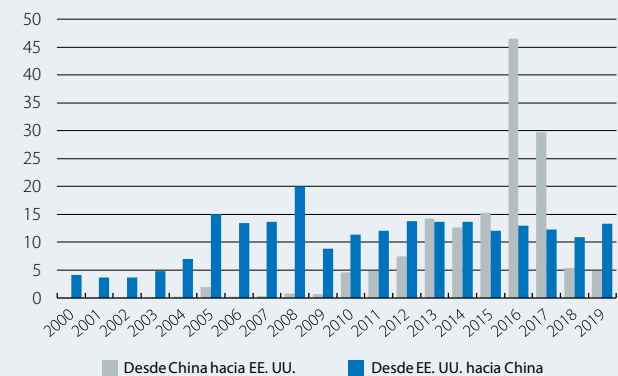
La pugna tecnológica entre los dos países puede tener consecuencias económicas sustanciales. Los vínculos económicos existentes son muy importantes, por lo que el proceso de *decoupling* no será fácil. Así, por ejemplo, las principales empresas chinas del sector TIC que cotizaban en la bolsa estadounidense a finales de agosto tenían unas ventas anuales de 463.000 millones de dólares y una capitalización bursátil de 1,3 billones de dólares (algo más del doble de los flujos comerciales entre EE. UU. y China).³

Es más, a mediados de este año, el Senado estadounidense aprobó una nueva ley que aumenta el control sobre todas las compañías chinas (no solo las tecnológicas) que cotizan en los parques del país y que podría comportar la expulsión de algunas de ellas. Las magnitudes serían muy significativas: las 300 empresas chinas (tecnológicas y no tecnológicas) que cotizaban en las plazas bursátiles de EE. UU. a finales de verano tienen un tamaño de ventas total de 5,3 billones de dólares y una capitalización bursátil de 5,7 billones (10 veces el comercio bilateral y una magnitud comparable a las famosas FAANG americanas).

Otra muestra de la estrecha vinculación entre las dos economías la hallamos en el elevado *stock* de inversión extranjera directa (IED) estadounidense en China y lo que este representa en términos de ventas. En concreto, buena parte de la IED americana en el país asiático está enfocada, precisamente, a vender en el propio mercado chino: unas ventas que en 2018 ascendieron a 600.000 millones de dólares (algo por encima de los flujos comerciales entre ambas economías y unas tres veces las exportaciones estadounidenses hacia China).⁴

Los flujos de IED bilaterales entre EE. UU. y China de los últimos meses también nos pueden dar una primera aproximación del impacto que la disputa está ocasionando de forma directa en los dos países. Justo antes del inicio del conflicto comercial con tintes tecnológicos, los flujos de inversión extranjera directa entre ambos países se emplazaban en un promedio anual de 37.000 millones de dólares (periodo 2013-2017), con inversiones desde China hacia EE. UU. en torno a los 24.000 millones y de 13.000 millones en sentido contrario. Una cifra que cayó a la mi-

Flujos de inversión directa entre China y EE. UU. (Miles de millones de dólares)



Nota: En 2016 el flujo de inversión procedente de China aumentó sustancialmente como consecuencia, en parte, de la compra del grupo de hoteles Carlson por parte de HNA China. Con todo, los flujos de 2018 y 2019 son anormalmente bajos en comparación con la tendencia de crecimiento de los años previos.

Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de The US-China Investment Hub.

tad en el promedio de 2018-2019, principalmente por el fuerte parón de las inversiones procedentes de China (véase el segundo gráfico).⁵ Una paralización que, como era de esperar, ha sido mucho más acusada en el caso de los flujos de inversión en el sector TIC, donde las inversiones directas desde China hacia EE. UU. han sido prácticamente nulas desde 2018.

Asimismo, es imprescindible destacar que el sector de las TIC genera un efecto arrastre sobre otros sectores y países muy importantes, por lo que una contienda entre los dos mayores jugadores mundiales tendrá efectos globales. Por ejemplo, Europa tiene una gran dependencia de los equipos chinos para desplegar su red 5G (clave en la nueva revolución industrial), lo que condiciona sus alianzas con EE. UU.

La guerra tecnológica actual también tiene el potencial de debilitar o frenar los avances en el ámbito de la gobernanza tecnológica internacional. El rápido desarrollo de las nuevas tecnologías y su capacidad de disrupción económica y social necesitan de normas internacionales para minimizar tales efectos disruptivos. Sin embargo, la cooperación es difícil en un entorno donde los dos máximos exponentes tecnológicos están en plena batalla.⁶ De hecho, cuando la cooperación falla, el progreso en términos globales se resiente. Fueron los drones chinos los que ayudaron a acabar con el incendio de Notre Dame de París en 2019. La legislación francesa se modificó exprés para dejar volar drones sobre la capital del país. Pero si vuelve a arder Notre Dame, los drones chinos puede que ya no estén allí para sofocar las llamas.

Clàudia Canals y Jordi Singla

2. Véase Allison, Graham (2017). «Destined for war: Can America and China escape Thucydides's trap?». Houghton Mifflin Harcourt.

3. Se trata de empresas cuyas acciones podían adquirirse en ADR (*american depository receipts*) o OTC (*over-the-counter*). La capitalización bursátil está expresada en valor de mercado.

4. Datos de Gavekal Dragonomics y Macrobond.

5. Cifras calculadas a partir de los datos de The US-China Investment Hub.

6. Véase Sun, Haiyong (2019). «US-China Tech War: Impacts and Prospects». *China Quarterly of International Strategic Studies* 5, n.º 02, 197-212.