

El conflicte tecnològic entre els EUA i la Xina: una primera visió

Les noves limitacions tecnològiques que els EUA han imposat a la Xina són una nova volta de rosca a la política de desacoblament (*decoupling*) impulsada per l'actual Executiu nord-americà. Malgrat que el distanciament entre les dues potències ve de lluny, sota la presidència de Trump s'ha convertit en un conflicte en tota regla.

Si semblava que l'acord comercial de la Primera Fase, assolit al començament del 2020, apaivagava la disputa comercial,¹ la batalla se centra ara en l'àmbit de la tecnologia i, en particular, en el sector de les tecnologies de la informació i la comunicació (TIC). Una batalla, a més a més, amb un ampli consens bipartidista als EUA. Però què ha succeït fins ara?, per què? i quines poden ser les conseqüències?

Què ha succeït fins ara (cronologia)...

En els seus inicis, el propi conflicte comercial ja incloïa restriccions tecnològiques, com incrementar els aranzels o fixar controls a l'exportació de productes del sector TIC. Al maig del 2019, aquestes restriccions van pujar de to amb la inclusió de Huawei i de les seves filials a l'Entity List nord-americana, una llista de persones, d'institucions i d'empreses que representen un perill per a la seguretat nacional dels EUA. En el cas de les empreses tecnològiques xineses, amb aquesta mesura l'Executiu nord-americà pretenia evitar que utilitzessin tecnologia nord-americana en la producció dels seus béns i serveis.

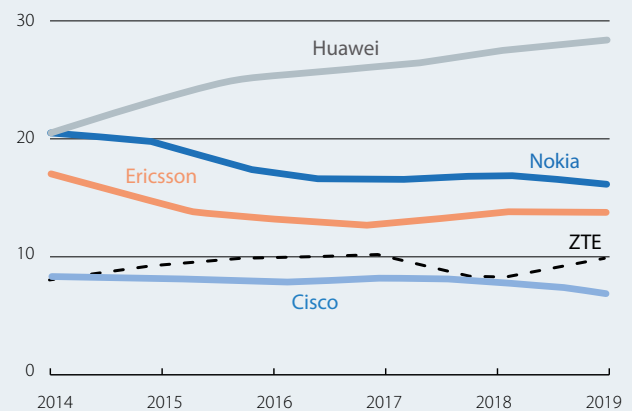
Fins a l'agost del 2020, es va eludir aquesta prohibició mitjançant les múltiples extensions que el propi Departament de Comerç dels EUA va atorgar a Huawei, així com gràcies a una llacuna legal existent en aquesta prohibició. A l'agost, però, els EUA van anul·lar les extensions i van augmentar de manera contundent les limitacions d'adquirir tecnologia nord-americana a Huawei i a altres grans empreses tecnològiques xineses, com ZTE. A l'ecosistema global de les tecnologies de la informació, altament integrat, això representa la pràctica supressió del proveïment de xips de gamma alta per a Huawei. Un moviment una mica inesperat, ja que el primer capítol de l'acord comercial parcial establert al començament del 2020 se centrava en la millora de la protecció de la propietat intel·lectual, en especial per part de la Xina. Un punt que, com veurem tot seguit, és una de les grans preocupacions que la Xina genera als EUA

...per què (raons)...

Les raons de caràcter tecnològic que els EUA han esgrimit des de l'escalada del conflicte econòmic-polític amb la

Vendes mundials en equips TIC

(% de vendes del total mundial)



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

Xina s'han centrat en tres aspectes: les pressions de transferència tecnològica que reben les empreses nord-americanes que operen en sòl xinès, l'ajuda governamental que reben les empreses tecnològiques en l'adquisició d'empreses dels EUA i el robatori d'informació empresarial sensible a través de les xarxes informàtiques.

Però les motivacions que expliquen el conflicte són més profundes: l'auge tecnològic de la Xina i l'amenaça a l'hegemonia que mantenen (o que mantenen) els EUA. Com ja va succeir amb els béns bàsics manufacturats, la Xina avança amb passes de gegant en la carrera de les TIC, un sector que serà clau en la nova revolució industrial en què ens estem endinsant. Així, per exemple, en poc més de 20 anys, Huawei ha passat de ser una empresa local a convertir-se en el líder mundial en venda d'equips TIC (vegeu el primer gràfic) i, en particular, en venda de mòbils (va superar Apple el 2018 i Samsung enguany), amb 55 milions de aparells venuts en el 2T 2020.

Així mateix, la Xina és un hegemon molt diferent en termes polítics, geopolítics i socials. En aquest sentit, els EUA no s'han quedat sols en la lluita contra l'avanç tecnològic xinès. Així, el Regne Unit, el Japó i Austràlia han prohibit l'ús d'equipament de Huawei a les seves xarxes 5G. Mentrestant, França i Alemanya encara no s'han pronunciat, tot i que França sembla inclinada a aplicar importants restriccions al gegant tecnològic xinès.

En aquest sentit, el polític Graham Allison defineix la rivalitat EUA-Xina com un cas de parany de Tucídides, en al·lusió a l'antiga guerra del Peloponès: una potència establerta (els EUA en el cas que ens ocupa) veu amenaçada la seva posició dominant per una potència ascendent (la Xina). Generalment, la tendència és favorable a la potència ascendent, motiu pel qual l'interès de la potència dominant és trencar la baralla. Això suggereix un ele-

1. Per a més detalls sobre l'acord de la Primera Fase, vegeu el Focus «Comerc internacional: primera impressió de la Primera Fase», a l'IM01/2020.

ment de racionalitat en l'actuació dels EUA i fa pensar que el conflicte continuarà passi el que passi a les eleccions presidencials del novembre.²

...i quines poden ser les conseqüències?

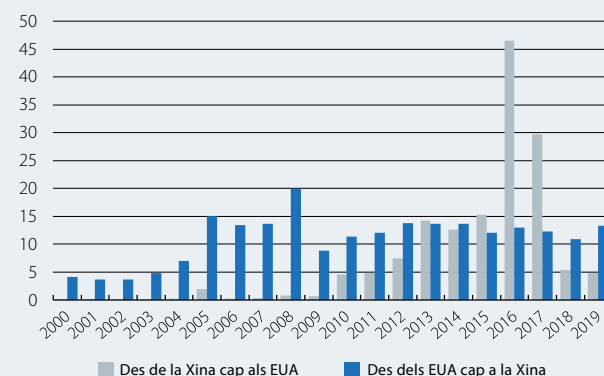
La pugna tecnològica entre els dos països pot tenir conseqüències econòmiques substancials. Els vincles econòmics existents són molt importants, de manera que el procés de *decoupling* no serà fàcil. Així, per exemple, les principals empreses xineses del sector TIC que cotitzaven a la borsa nord-americana al final d'agost tenien unes vendes anuals de 463.000 milions de dòlars i una capitalització borsària d'1,3 bilions de dòlars (una mica més del doble dels fluxos comercials entre els EUA i la Xina).³

És més, cap a la meitat d'enguany, el Senat nord-americà va aprovar una nova llei que augmenta el control sobre totes les companyies xineses (no solament les tecnològiques) que cotitzen als parquets del país i que podria comportar l'expulsió d'algunes d'elles. Les magnituds serien molt significatives: les 300 empreses xineses (tecnològiques i no tecnològiques) que cotitzaven a les places borsàries dels EUA al final de l'estiu tenen un volum de vendes total de 5,3 bilions de dòlars i una capitalització borsària de 5,7 bilions (10 vegades el comerç bilateral i una magnitud comparable a les famoses FAANG nord-americanes).

Una altra mostra de l'estreta vinculació entre les dues economies la trobem en l'elevat *stock* d'inversió estrangera directa (IED) nord-americana a la Xina i el que aquest *stock* representa en termes de vendes. En concret, una bona part de la IED nord-americana al país asiàtic està enfocada, precisament, a vendre al mercat xinès mateix: unes vendes que, el 2018, van ascendir a 600.000 milions de dòlars (una mica per damunt dels fluxos comercials entre les dues economies i unes tres vegades les exportacions nord-americanes cap a la Xina).⁴

Els fluxos d'IED bilaterals entre els EUA i la Xina dels últims mesos també ens poden donar una primera aproximació de l'impacte que la disputa ocasiona de manera directa als dos països. Just abans de l'inici del conflicte comercial amb tints tecnològics, els fluxos d'inversió estrangera directa entre els dos països se situaven en una mitjana anual de 37.000 milions de dòlars (període 2013-2017), amb inversions des de la Xina cap als EUA al voltant dels 24.000 milions i de 13.000 milions en sentit contrari. Una xifra que va caure a la meitat en la mitjana del 2018-2019, principalment per la forta aturada de les inversions pro-

Fluxos d'inversió directa entre la Xina i els EUA (Milers de milions de dòlars)



Nota: El 2016, el flux d'inversió procedent de la Xina va augmentar de manera substancial, arran, en part, de la compra del grup d'hotels Carlson per part del grup HNA China. Així i tot, els fluxos del 2018 i del 2019 són anormalment baixos en comparació amb la tendència de creixement dels anys anteriors.

Font: CaixaBank Research, a partir de dades de The US-China Investment Hub.

cedents de la Xina (vegeu el segon gràfic).⁵ Una paralització que, com era d'esperar, ha estat molt més acusada en el cas dels fluxos d'inversió al sector TIC, on les inversions directes des de la Xina cap als EUA han estat gairebé nul·les des del 2018.

Així mateix, és imprescindible destacar que el sector de les TIC genera un efecte d'arrossegament molt important sobre altres sectors i sobre altres països, de manera que l'enfrontament entre els dos majors jugadors mundials tindrà efectes globals. Per exemple, Europa depèn molt dels equipaments xinesos per desplegar la xarxa 5G (clau en la nova revolució industrial), la qual cosa condiciona les seves aliances amb els EUA

La guerra tecnològica actual també té el potencial d'afeblir o de frenar els avanços en l'àmbit de la governança tecnològica internacional. El ràpid desenvolupament de les noves tecnologies i la seva capacitat de disrupció econòmica i social necessiten de normes internacionals per minimitzar aquestes efectes disruptius. No obstant això, la cooperació és difícil en un entorn en què els dos màxims exponents tecnològics estan en plena batalla.⁶ De fet, quan la cooperació falla, el progrés en termes globals se'n ressent. Van ser els drons xinesos els que van ajudar a acabar amb l'incendi de Notre Dame de París el 2019. La legislació francesa es va modificar ràpidament per deixar volar drons sobre la capital del país. Però, si torna a cremar Notre Dame, pot ser que els drons xinesos ja no hi siguin per apagar les flames.

Clàudia Canals i Jordi Singla

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

3. Es tracta d'empreses les accions de les quals es podien adquirir en ADR (*american depository receipts*) o en OTC (*over-the-counter*). La capitalització borsària està expressada en valor de mercat.

4. Dades de Gavekal Dragonomics i de Macrobond.

5. Xifres calculades a partir de les dades de The US-China Investment Hub.

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