

¿HAY VIDA MÁS ALLÁ DE CHINA? VECINOS INVISIBLES Y CRISIS GEOPOLÍTICAS EUROPEAS

Introducción: La dimensión económica de China, más allá del mito

El mito de la dimensión económica de China; la segunda economía del mundo que ya superó a Japón y Alemania; la fábrica del mundo; el éxito del modelo de capitalismo de Estado o para algunos de socialismo de mercado; el miembro del inevitable nuevo G-2; el poder militar ascendente de Asia-Pacífico. Todas estas afirmaciones esconden realidades que hacen que el mito del poder China no sea tan relevante y sin negar su importancia, no se trata de un poder económico, político y militar que en particular no tenga sus límites. Son precisamente por estos límites y por las estrategias que desarrolla China para superarlos que hay vida más allá de China. Lo cual no significa que el impresionante desarrollo de China y su magnitud no generen cambios que afecten la perspectiva que tienen las economías occidentales de sí mismas y de su futuro.

Desde la perspectiva económica, hay dos aspectos a considerar: 1) China es la fábrica del mundo; y 2) China es el banquero de las principales economías industriales y de EE.UU.

Sobre el primer punto, China no es la fábrica del mundo, sino que más bien, es el manufacturero del mundo. Ser la fábrica requeriría una capacidad de producción basada en sus recursos naturales y sector primario que China no dispone, o no por lo menos de manera suficiente para sostener su modelo de manufactura. Las principales vulnerabilidades de China provienen de sus necesidades energéticas, agrícolas y de materias primas. Su volumen de población, 20% de la población mundial, actualmente le da ventaja en cuanto a la producción manufacturera, inicialmente de bajo valor añadido, y con considerables dotaciones de capital humano y perspectivas tecnológicas que pueden superar al resto de economías. Sin embargo la misma ventaja en población y capital humano también tiene sus límites en cuanto China empieza a reducir su dividendo demográfico.

China no es la fábrica del mundo, si entendemos como fábrica a las grandes economías autosuficientes en recursos naturales, dotaciones tecnológicas y capital humano. Este sería el caso de las economías industriales tales como Estados Unidos (EE.UU.) que disponen de recursos propios que en su momento los convirtieron en fábrica del mundo, o Alemania que como poder económico mundial ha estado por delante de China a pesar de su déficit en energía. Estas dos grandes economías industriales tienen que recibir flujos de población para mantener su nivel de producción y compensar su falta de dividendo demográfico, mientras que China está todavía en situación de tener que expulsar población.

El hecho que no se deba considerar fábrica del mundo no significa que no sea importante. La condición de "manufacturero global" está cambiando las relaciones económicas y geopolíticas en el mundo. Los antiguos fabricantes ven con preocupación estos rápidos cambios y se ubican en el nuevo contexto de manera lenta y no siempre acertada. El impacto que tiene el modelo chino de manufactura global, es que este modelo está configurado desde el Estado para mantener y dotar de bienestar a una ingente población de más de 1.300 millones de habitantes y, por consiguiente, las estrategias económicas y de política exterior de China (como señala Kaplan) se orientarán hacia este fin.

En segundo lugar, la consideración de China como banquero de las grandes economías occidentales es, en parte, consecuencia de ser el manufacturero global con un modelo proteccionista que produce un ahorro sin precedentes y fluye para absorber los déficits y las deudas de los países industriales. Los 1.3 billones de dólares de deuda de Estados Unidos convierten a China en el mayor tenedor de deuda exterior estadounidense, aunque Japón queda en segundo lugar con 1.1 billones (siendo la deuda total de EE.UU. de 17 billones de dólares). Aunque parezca que China tiene en sus manos a EE.UU. una venta de bonos americanos por parte de China, supondría una caída del precio de los mismos y por lo tanto del valor de los que posee China. En cualquier caso, China está diversificando el riesgo. En junio de 2013, el 35% de los fondos en divisas en poder de la Administración Estatal de Divisas de China se encontraban en deuda pública de Estados Unidos, según un análisis del *Wall Street Journal*, en comparación con 45% en junio de 2010¹.

China tiene motivos suficientes para llevar a cabo una estrategia prudente respecto a las finanzas internacionales, lo que no significa que carezca de una clara hoja de ruta para decidir acorde con su dimensión económica y financiera. En el ámbito de la gobernanza internacional, y vistas las dificultades para que el FMI avance en la reforma que otorgue mayor participación a las economías emergentes en su toma de decisiones, el liderazgo chino en los BRICS ha emprendido una nueva vía, que puede ser alternativa o paralela a las instituciones financieras internacionales, con la creación del Nuevo Banco de Desarrollo (NDB por sus siglas en inglés) que tendrá su sede en Shanghái, y cuyo objetivo es hacer frente a los propios retos de financiación del desarrollo y, principalmente, de estabilidad financiera mediante un fondo de reserva que actúe ante las presiones de liquidez (Acuerdo de Reservas de Contingencia) en el que China aporta el 41% de 100 mil millones de dólares². A la parálisis institucional del FMI, los BRICS han dado una respuesta pragmática que podría configurar un nuevo camino sin retorno. Al fin y al cabo, la hegemonía del dólar dependerá también de la evaluación de riesgos y la prudencia del banquero principal de Estados Unidos. China, como banquero de las principales economías industriales y cliente de las economías emergentes, busca también la estabilidad en el sistema financiero internacional.

CHINA manufactura global

El mito de la producción China y sus excedentes comerciales con los países industriales ya se puso en evidencia hace algunos años con el ejemplo de la muñeca Barbie³ y la aportación de valor añadido en la producción de China. Varios economistas han profundizado en el sustento teórico. Feenstra (1998) y Ventura-Dias (2003) plantearon calcular los flujos comerciales de los países a partir del valor añadido en lugar de utilizar el valor total de exportación. Feenstra (2011) parte del ejemplo de producción internacional de la muñeca Barbie para ilustrar cómo la producción se desintegra internacionalmente para, después, integrarse por medio del comercio. Señala que un 80% de la producción de la Barbie, lo conforman la marca y la propiedad intelectual, el transporte, comercialización y venta. De tal forma que, gran parte de las actividades de valor añadido son resultado de actividades altamente cualificadas, producidas en Estados Unidos aunque el producto final proceda de China, y parte de los insumos que China utiliza son de otros países.

Así, el valor de las exportaciones de un producto no necesariamente equivale al valor añadido del país que lo exporta. Si el país importa parte de los insumos, entonces el valor añadido es menor al valor de la exportación. De tal forma que, el valor añadido es generado en más de dos países, a lo cual se adiciona el transporte, lo que dificulta determinar la procedencia de los productos dado el considerable volumen de comercio de productos intermedios, provocando una grave distorsión de las estadísticas de flujos comerciales totales.

¹ <http://www.cnnexpansion.com/economia/2013/10/09/china-sin-influencia-en-pelea-por-deuda>

² <http://www.washingtonpost.com/blogs/monkey-cage/wp/2014/07/17/what-the-new-bank-of-brics-is-all-about/>

³ La idea original es de Rone Tempest "Barbie and the World Economy" en un artículo publicado en *Los Angeles Times*, el 22 de septiembre de 1996.

La muñeca está valorada en dos dólares cuando sale del puerto chino camino de Estados Unidos, donde se venderá a diez dólares, pero sólo 35 céntimos de dólar corresponden al valor del trabajo chino utilizado en el ensamblaje. En realidad, China importó de los países mencionados el resto de los dos dólares del valor de exportación, pero aún así los dos dólares se contabilizan como exportación de China a los Estados Unidos. Este ejemplo muestra que el déficit o excedente comercial bilateral entre dos países es un concepto poco fiable. No tiene mucho sentido contabilizar los dos dólares de la muñeca entera como exportación china a los Estados Unidos, como hacen las estadísticas oficiales de comercio, cuando el valor añadido allí es de sólo 35 céntimos y el resto se adquirió a otros países.

Este problema de las estadísticas oficiales proporciona un buen motivo para no tomar el déficit o excedente comercial bilateral de EE.UU. con China o de la UE y China, como una conclusión del poder económico de China.

El resultado de estos análisis han hecho que la OCDE, la OMC y la UNCTAD estén considerando el impacto de las cadenas globales de valor (CGV) y la fragmentación de la producción en las estadísticas de comercio internacional a partir de un análisis que mide el comercio en valor añadido (Measuring Trade in Value Added, TiVA)⁴. Según la OCDE esta base de datos es una primera etapa para integrar el comercio medido en valor añadido en el sistema estadístico internacional y proporciona la base empírica para un nuevo análisis. De momento las primeras estadísticas ya proporcionan una nueva evidencia para un diagnóstico distinto que conduce a distintas aplicaciones en política económica.

Una de las consecuencias de una mala medición de los déficits comerciales son las disputas comerciales sobre bases erróneas. Ello conlleva el riesgo de respuestas proteccionistas debido a una inadecuada percepción del origen de los desequilibrios comerciales. Las clásicas estrategias de empobrecer al vecino se pueden convertir en empobrecerse a sí mismo. La OCDE explica un ejemplo⁵ que podría ser de perfecta aplicación al comercio con China:

- El País C exporta 90\$ al País A que utiliza estas importaciones para producir 100\$ de exportaciones al País B.
- El País B utiliza las importaciones para producir exportaciones de 110\$ bienes finales al País C.
- Si C inicia políticas para reducir el déficit con B, estas tendrán un mayor impacto en el sector en C que produce bienes intermedios para A (a los que exporta 90\$).

Uno de los elementos que está cambiando las condiciones del comercio y las relaciones internacionales asociadas al mismo tiene que ver con la emergencia de las cadenas globales de valor (CGV). Estas se detectan observando cómo los países cada vez más necesitan de insumos del extranjero para las exportaciones de sus propias empresas que a su vez pueden ser reprocesados en países socios (OCDE-WTO-UNCTAD, 2013: 8).

Así en la figura 1 siguiente el índice de participación captura esta doble dimensión⁶. Las exportaciones de entre un 30% y 60% de los países del G-20, consisten en insumos intermedios comerciados con CGV. En la comparación entre 1995 y 2009, las CGV han aumentado en casi todas las economías del G-20 y en particular en China, India, Japón y Corea (OCDE-WTO-UNCTAD, 2013: 8). De todas estas economías hay que señalar que Rusia es el país del G-20 que menos ha incorporado insumos para la producción de sus bienes exportados. Este hecho podría ser una hipótesis para explicar por qué los países menos

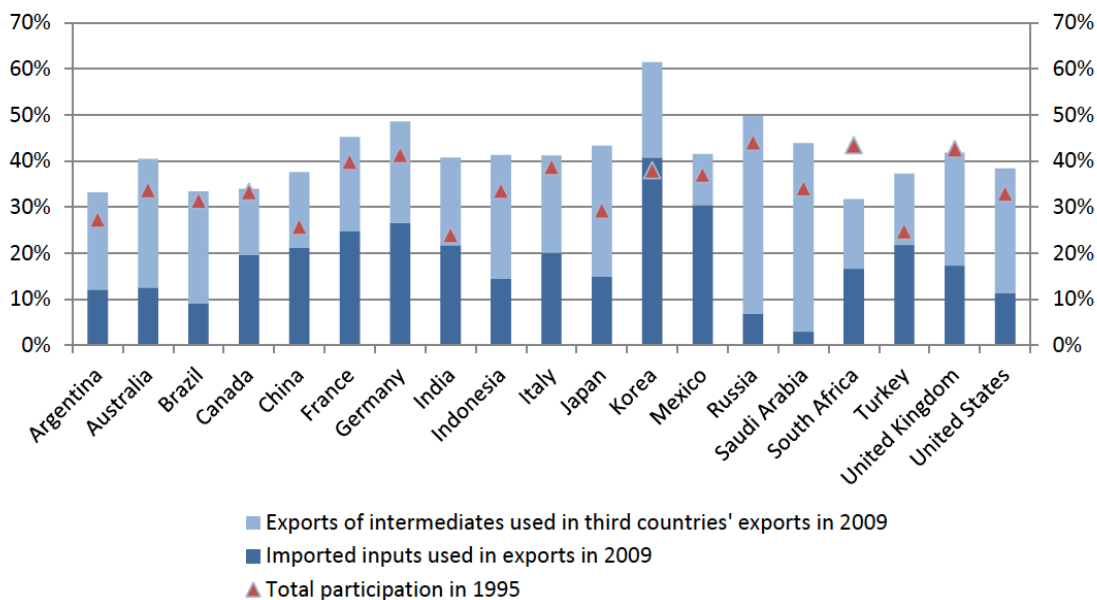
⁴ <http://www.oecd.org/sti/ind/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm>

⁵ <http://www.oecd.org/sti/ind/whatistradeinvalueadded.htm>

⁶ El índice se calcula como porcentaje de las exportaciones brutas y tiene dos componentes: el contenido de importaciones de las exportaciones y las exportaciones de insumos intermedios (bienes y servicios) utilizadas en las exportaciones de países terceros.

implicados en las CGV son los que tienen políticas exteriores muy distintas de los anteriores, ya que no les interesaría tanto la estabilidad en territorios vecinos o en sus asociados.

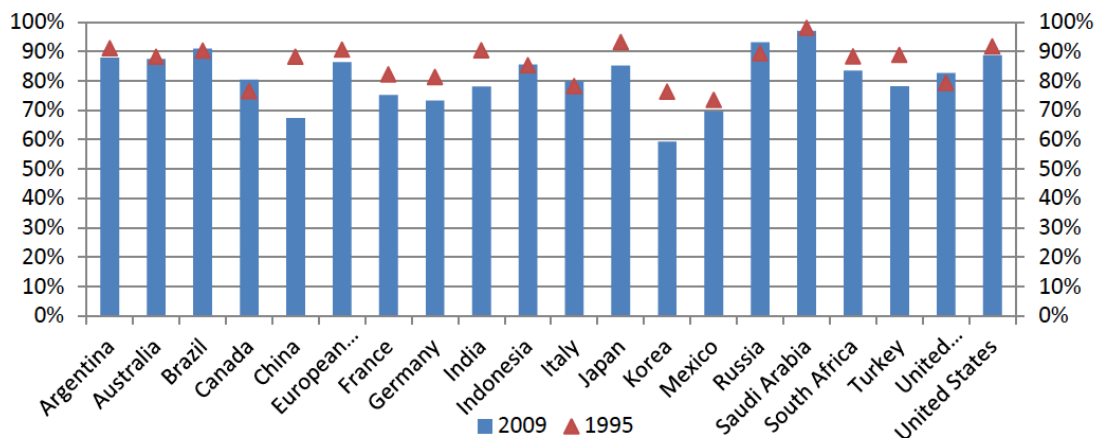
Figura 1: Participación en CGV en 1995 y 2009



Fuente: OCDE-WTO-UNCTAD, 2013.

Es por ello que las bases de datos de comercio en valor añadido (TiVA) evidencian claramente la creciente fragmentación de la producción internacional. En la mayor parte de las economías del G-20, el contenido doméstico de la parte de las exportaciones brutas ha disminuido entre 1995 y 2009 como muestra la figura 2 (OCDE-WTO-UNCTAD, 2013: 11). Entre ellos los países donde los insumos domésticos en términos relativos han disminuido más han sido China y Corea, y los que menos disminución han tenido Rusia y EE.UU.

Figura 2: Contenido de insumos domésticos en las exportaciones brutas

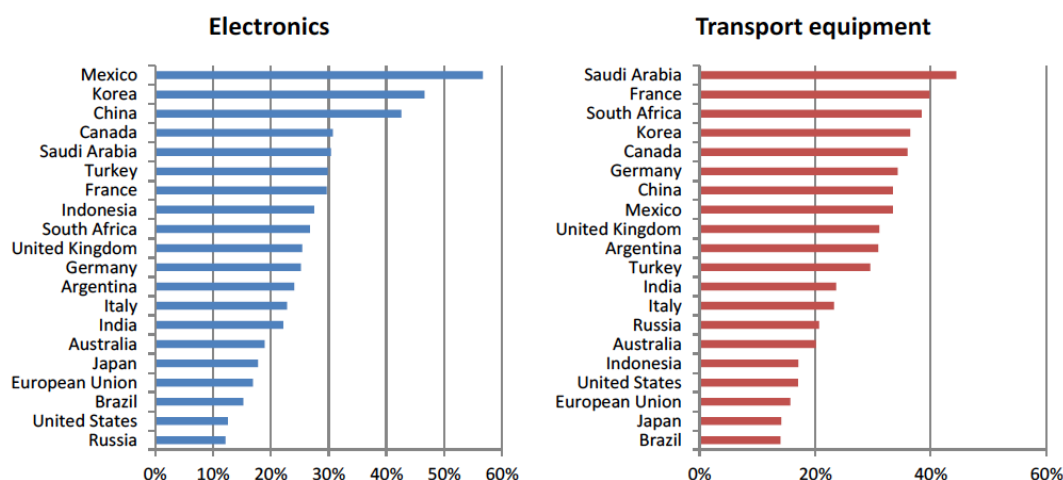


Source: OECD/WTO TiVA database. May 2013 release.



En los sectores industriales donde se observa un mayor contenido de importaciones extranjeras son en la electrónica y automoción. Estos sectores son típicos en la implicación de largas y sofisticadas cadenas de valor en los que los componentes esenciales han sido producidos en el extranjero (OCDE-WTO-UNCTAD, 2013:11). Merece la pena observar que entre los G-20 en electrónica China se sitúa en tercer lugar por detrás de México y Corea, quedando Rusia en último lugar. En cambio en automoción China está en séptimo lugar y Rusia en el decimocuarto lugar, mientras EE.UU., la UE y Japón se sitúan respectivamente en el lugar 17, 18 y 19.

Figura 3: Contenido extranjero de las exportaciones en electrónica y automoción en % (2009)



Source: OECD/WTO TiVA database, May 2013 release.

Geopolítica y vecindad de China

Robert Kaplan (2010), en su análisis sobre la capacidad del poder chino en el ámbito terrestre y marítimo, anticipó la necesidad de la estrategia de reequilibrio en Asia-Pacífico que formuló Obama y Hillary Clinton (2011) la planteó como la política del “pivot”, a partir del abandono del teatro de operaciones de Iraq y Afganistán. Según Kaplan (2010:3) la privilegiada geografía de China es un punto tan obvio que se tiende a pasar por alto en las discusiones sobre el dinamismo económico y la determinación nacional de dicho país. Las ambiciones de la política exterior de China son tan “agresivas” según Kaplan porque necesitan asegurar la energía, metales y minerales estratégicos con el fin de sustentar los crecientes estándares de vida de su inmensa población.

Aunque en la búsqueda de suministros el comercio e inversiones de China se extienden a África, Sudamérica y Centro América, la política exterior de China se extiende claramente hacia su vecindad continental de Eurasia, entrando en un cierto conflicto y cooperación con Rusia (por ejemplo con el acuerdo de mayo 2014 entre Rusia y China para el suministro de gas para 30 años). Asia central, Mongolia, el Lejano Este Ruso y el sudeste de Asia son zonas naturales de influencia china. Pero también son zonas cuyas fronteras políticas probablemente no cambiarán. La situación de la península de Corea es diferente, ya que el mapa de China está especialmente truncado en esa región, y las fronteras políticas bien podrían cambiar (Kaplan, 2010:31), teniendo China distintas alternativas para tomar el control del que es el importante frente marítimo de Corea. La reunificación de la península coreana también beneficiaría a Beijing a la larga, ya que una Corea reunificada sería nacionalista y albergaría cierta hostilidad hacia China y Japón, países que han tratado de ocuparla en el pasado. China cuenta con que la animadversión de Corea hacia Japón es mayor que la que siente hacia China y, además, Corea ya es su primer socio comercial (Kaplan, 2010:32).



Donde la potencia de China tiene un interés y se encuentra con el tapón marítimo de EE.UU. es hacia el sudeste. En su estrategia de expansión ha establecido un tratado de libre comercio con los países de ASEAN⁷ hacia donde exporta productos manufacturados de mayor valor añadido e importa productos agrícolas de menor valor añadido. El objetivo de China desde el punto de vista estratégico es no quedar encajonada en la primera cadena de islas y establecer en el ámbito marítimo del este el dominio que ya tiene en el ámbito territorial del oeste.

Taiwán es el punto crítico del dominio marítimo de China frente a EE.UU. Si China integrase o invadiese Taiwán, la primera cadena de islas quedaría vinculada al dominio marítimo de China y según Kaplan, entonces Japón, Corea del Sur, Filipinas, Australia y otros aliados de Estados Unidos en el océano Pacífico, así como la India e incluso algunos Estados africanos, comenzarán a dudar de la solidez del compromiso de defensa de los Estados Unidos. A partir de este momento estos países se acercarían como aliados a China y sería el nacimiento de la gran China de proporciones hemisféricas.

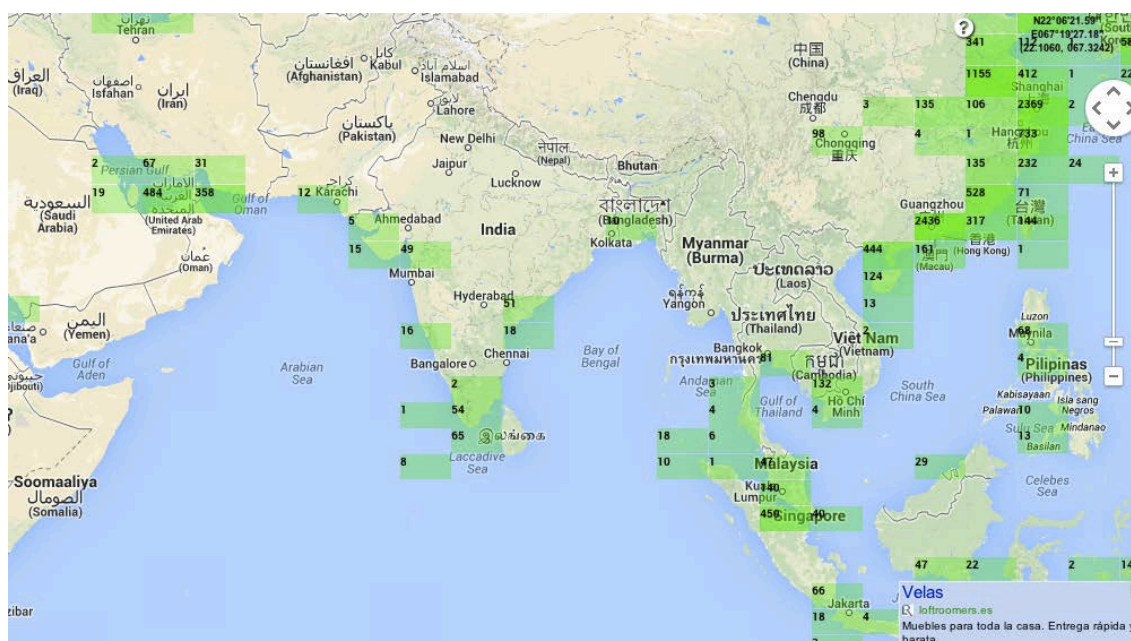
Los contenciosos de China con sus vecinos Corea y Japón están en continua mutación. Tienen que ver con las disputas por el control de determinadas islas (Corea-Japón con Tokdo/Takeshimay, China-Japón con Diaoyu/Senkaku, según son denominadas respectivamente por cada país) y su ámbito de influencia marítima en el caso de Japón y también con las relaciones de China con Corea del Norte en relación a Corea del Sur. Recientemente (3-4 de julio de 2014) el gesto del mandatario chino Xi Jinping de iniciar por primera vez su visita a Corea por Seúl antes de la capital de Corea del Norte, Pyongyang son la expresión de un cambio de relación con Corea del Norte. China quiere liderar la estabilización en la zona y con su acercamiento hacia Corea del Sur y el gobierno conservador de la Sra. Park Geun-Hye, intenta contrarrestar las iniciativas políticas de Japón y desactivar el riesgo que supone su aliado norcoreano. El intento de China para ganar posiciones en el tablero de Asia-Pacífico frente a EE.UU. y su política de reequilibrio en la zona, no es fácil. Corea del Sur y Japón son los aliados de EE.UU. en la zona del Pacífico, y EE.UU. su garantía frente al poder creciente de China. A pesar de ello, la estrategia de China es acentuar los conflictos entre Corea y Japón (alimentados por el recuerdo de la invasión japonesa, conflicto por las islas) y dividirlos para mejorar su posición frente a EE.UU.

Para EE.UU. un elemento clave es que la seguridad marítima es esencial para la política comercial y esto pasa por asegurar los flujos por el estrecho de Malaca y el océano Índico. La política de reequilibrio exige un aumento del gasto militar para asegurar la posición naval de EE.UU. concentrando sus bases operativas en Australia y no encajonando a China permitiéndole actividades económicas en la primera cadena de islas con su consiguiente línea de defensa. Para China el estrecho de Malaca sigue siendo estratégico para sus importaciones y exportaciones.

Una mirada en el mapa de tráfico marítimo, en tiempo real y con acercamiento sobre las zonas críticas, nos da una idea del volumen de comercio marítimo por la zona de influencia de China y del Índico, que afecta el reequilibrio de Asia-Pacífico. Un buen indicador de los temores reales de China.

⁷ Brunei, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Singapur, Tailandia, Vietnam.

Figura 4: Mapa en vivo del tráfico marítimo en Sudeste Asiático e Índico



Fuente: <http://www.marinetraffic.com/es/ais/home?level0=100>

Vecinos invisibles del oeste

El análisis de Kaplan en 2010 se ajusta perfectamente a lo que está sucediendo en Asia Central. Asia central, Mongolia, el Lejano Este Ruso y el sudeste de Asia son zonas naturales de influencia china. Pero también son zonas cuyas fronteras políticas probablemente no cambiarán. Asia Central es una región de importancia estratégica para China. El nuevo presidente chino ha señalado tres zonas en las que Beijing concentrará una mayor y creciente atención: Asia Central, el sudeste asiático y el corredor India-Bangladesh-Myanmar.

En Asia Central –la frontera Oeste–, a diferencia de lo que le sucede en la fachada del Pacífico, Beijing encuentra unos socios receptivos y amistosos, pese a los temores que albergan (particularmente Kazajistán y Kirguistán) por el potencial económico, demográfico y militar chino. La presencia y papel de China en Asia Central es la gran transformación en la geopolítica regional desde la caída de la Unión Soviética. En los primeros años 90, la agenda china estuvo dominada por los litigios fronterizos y la cuestión uigur. Beijing temía que las nuevas repúblicas mantuvieran el tradicional apoyo soviético a la causa uigur (étnicamente muy próximos a los uzbekos). En los 90 se asiste a una revitalización del activismo/independentismo uigur y con ello Beijing percibe una amenaza grave (probablemente mayor que la tibetana) a su integridad territorial.

En el oeste de China el desarrollo del comercio transfronterizo es de interés y beneficio mutuo: a las repúblicas centroasiáticas les permite acceder masivamente a bienes de consumo baratos y equilibrar su dependencia con la producción rusa; a China le permite articular su estrategia de desarrollo de Xinjiang (una de las regiones más pobres y menos desarrolladas de China). El objetivo final de Beijing es hacer de Urumqi el polo de referencia de la Eurasia interior. La primera preocupación de China es Xinjiang y no Asia Central. Es decir, es el interés de Beijing por fortalecer su control de Xinjiang lo que le mueve a promover las relaciones con Asia Central y no a la inversa. No se promueve el desarrollo de Xinjiang para alcanzar Asia Central. El objetivo es fortalecer la integración de Xinjiang con el resto de China y se entiende que el comercio transfronterizo con Asia Central (haciendo de Urumqi el polo de referencia regional) coadyuva en este objetivo.



La energía es uno de los temas destacados en la agenda china que ha acabado con el semimonopolio de Rusia sobre los hidrocarburos centroasiáticos. Ya hay un oleoducto de 3.000 kilómetros que conecta el norte del Caspio (Atyrau) con Xinjiang. Está operativo desde julio de 2006. China ha hecho grandes compras en el sector petrolífero kazajo: en agosto de 2005, la CNPC (China National Petroleum Corporation) se hizo con la compañía canadiense PetroKazakhstan por aproximadamente 3.500 millones de euros. En diciembre de 2006, la CITIC (China International Trust and Investment Corporation) se hizo con la también canadiense Nations Energy. Durante la gira de Xi Jinping en 2013 la CNPC se aseguró la compra de un 8,33 por cien del proyecto de Kashagan (el más importante del país, aunque aún no operativo), por unos 5.000 millones de dólares en detrimento de una propuesta de compra de una compañía india. Además, la China Investment Corporation (CIC) es dueña del 11 por cien de la compañía de exploración de KazMunaiGaz, el monopolio kazajo de gas y petróleo. Se calcula que China es responsable de más del 25% del petróleo extraído en Kazajstán (alrededor de 1'6 millones de barriles diarios hoy). Está en fase de estudio la construcción de un segundo oleoducto.

China también recibe gas directamente desde Turkmenistán desde diciembre de 2009 cuando se inauguró un gasoducto que atraviesa Uzbekistán y Kazajstán antes de llegar a Xinjiang. China se asegura así estar conectado a los tres grandes productores de gas centroasiáticos. En 2016 comenzará la construcción de un segundo gasoducto que atraviese Uzbekistán y Kirguizstán (un país crecientemente dependiente de China). Estas infraestructuras energéticas contribuyen a la amortización de las enormes inversiones realizadas para extraer las propias reservas de gas y petróleo de Xinjiang.

En septiembre de 2013, Xi Jinping realizó una gira de 10 días por las repúblicas centroasiáticas y lanzó su propuesta de crear un Silk Road Economic Belt que conecte China con sus vecinos del oeste, incluyendo Pakistán su otra ruta de acceso a Oriente Medio (evitando el estrecho de Malaca entre Indonesia y Malasia)⁸. China mantiene históricamente una alianza estratégica con Pakistán y trabaja desde hace décadas por desarrollar un corredor logístico y energético que conecte los puertos pakistaníes de Karachi y Gwadar (un puerto actualmente en desarrollo con capital chino) con Kashgar (la capital del sur de Xinjiang). Es decir, Beijing aspira poder tener acceso a Oriente Medio (petróleo y comercio) evitando el estrecho de Malaca (al tiempo que desarrolla su marina de alta mar –blue-water navy– y otros puertos en el Índico).

China utiliza y promueve sendas plataformas multilaterales para alcanzar sus objetivos en Asia Central y Meridional: la OCS (Organización de Cooperación de Shanghái) y el CAREC (Central Asia Regional Economic Cooperation Program). Esta apuesta por lo multilateral resulta novedosa en la política exterior china y, particularmente, la OCS confirma lo cómoda que se siente China en su relación con sus vecinos centroasiáticos (a diferencia de lo que le sucede con sus vecinos del nordeste –Coreas y Japón– y el del mar del sur de China).

La OCS nació con una agenda dominada por la lucha contra “el terrorismo, el separatismo y el extremismo”, pero se centra cada vez más en cuestiones comerciales, económicas, energéticas y académico-culturales. Según su propio acuerdo constitutivo, puede abordar cualquier ámbito. La OCS está claramente liderada por China (la secretaria general tiene la sede en Beijing, aunque las presidencias son rotatorias). Para China, la OCS es su plataforma de proyección hacia Asia Central, mientras que para Moscú es un instrumento útil para monitorizar y controlar, en lo posible, los avances chinos en la región. Responde a un acuerdo tácito entre Moscú y Beijing para evitar fricciones.

El CAREC es, probablemente, más interesante desde la perspectiva de la integración de Europa y Asia. El CAREC agrupa a diez países y está respaldado por seis instituciones multilaterales. Los países socios son: Afganistán, Azerbaidzhán, China, Kazajstán, Kirguizstán, Mongolia, Pakistán, Tadjikistán, Turkmenistán y Uzbekistán. Las instituciones multilaterales

⁸ <http://www.eurasianet.org/node/67498> ;
<http://carnegieendowment.org/2013/09/18/china-s-unmatched-influence-in-central-asia/gnky>



son: el Banco Asiático de Desarrollo (ADB), el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (EBDR), el Fondo Monetario Internacional (IMF), el Banco Islámico de Desarrollo (IsDB), el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (UNDP), el Banco Mundial (WB). China y el ADB ejercen el liderazgo. El CAREC también tiene su programa 2020 (Asian Development Bank, 2012).

Los vecinos del oeste de China no son pues tan invisibles. La estabilidad en el oeste le permite a China concentrarse en la estrategia marítima del este.

Las crisis geopolíticas europeas

Una cuestión clave en la proyección de China hacia Asia Central es la reacción rusa: la unión aduanera y posterior Unión Euroasiática es la respuesta de Moscú al lanzamiento del Eastern Partnership de la UE⁹, pero también responde, al auge imparable de la presencia china en Asia Central (zona que Moscú considera también su área de influencia privilegiada aunque acepta que no puede mantener el monopolio de la época soviética).

La UE se ha mostrado más reactiva y con menos alcance que EE.UU. en Asia. En junio de 2012 el Consejo de la UE presentó su "Guía sobre la Política Exterior y de Seguridad de la UE en Asia Oriental"¹⁰, analizando las oportunidades y retos de los cambios que se producen en la región y como contribución a la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) y a la Política Europea de Seguridad y Defensa (PESD). Una clara apuesta por el diálogo con los actores de la región y una muestra de la puesta en rodaje de la acción exterior de la UE, ya que uno de los propósitos del diálogo es el de mejorar la experiencia de los Estados miembros, la Secretaría del Consejo y la Comisión, en los asuntos de la política exterior y de seguridad regional. No es nuevo que, en el ámbito de la política exterior y seguridad en la región, la UE vaya a mucha distancia de los EE.UU. pero tampoco es una mala estrategia si lo compensa con influencia económica.

La UE es más activa en la estrategia de acuerdos comerciales y de inversión con países de Asia, incluso adelantó a los EE.UU. con el Acuerdo de Libre Comercio con Corea (ALCUEC), y tiene abiertos procesos de negociación con cinco países y cerrado uno con Singapur. Esta estrategia es necesaria para hacer frente al reto económico que plantean las economías industriales y emergentes y alcanzar un equilibrio comercial que se ha visto en pocos años rápidamente desbordado a favor de los países de Asia y principalmente por China. El creciente desequilibrio de la balanza comercial entre la UE y los países de Asia es un motivo suficiente para la negociación de acuerdos que impliquen una mayor simetría en los intercambios comerciales.

Entre los principales clientes y proveedores de la UE en 2013, China ocupa un destacado primer lugar como proveedor con un 16,6% del total de las importaciones de la UE (279.931 millones de euros). Como cliente ocupa un tercer lugar con un 8,5% de las exportaciones totales de la UE, por detrás de EE.UU. y Suiza. El valor de las exportaciones de la UE a China es de 148.131 millones de euros, lo que significa un segundo lugar de China en el comercio total de la UE con un 12,5% del valor del total de comercio de la UE (428.062 millones de euros) por detrás de EE.UU.

⁹ http://eeas.europa.eu/eastern/docs/eap_vilnius_ppt_201113_en.pdf

¹⁰ Council of the European Union:
http://eeas.europa.eu/asia/docs/guidelines_eu_foreign_sec_pol_east_asia_en.pdf .



Client and Supplier Countries of the EU28 in Merchandise Trade (value %) (2013, excluding intra-EU trade)									
Source: Eurostat (Comext, statistical regime 4)									
Nº	Total EU Trade with...	million euro	share (%)	EU Imports from...	million euro	share (%)	EU Exports to...	million euro	share (%)
	EXTRA EU28	3,416,371	100.0	EXTRA EU28	1,683,443	100.0	EXTRA EU28	1,732,928	100.0
1	USA	483,926	14.2	China	279,931	16.6	USA	287,962	16.6
2	China	428,062	12.5	Russia	206,581	12.3	Switzerland	169,549	9.8
3	Russia	326,344	9.6	USA	195,964	11.6	China	148,131	8.5
4	Switzerland	263,810	7.7	Switzerland	94,261	5.6	Russia	119,763	6.9
5	Norway	140,184	4.1	Norway	90,008	5.3	Turkey	77,733	4.5
6	Turkey	127,969	3.7	Japan	56,437	3.4	Japan	54,015	3.1
7	Japan	110,452	3.2	Turkey	50,236	3.0	Norway	50,176	2.9
8	South Korea	75,807	2.2	India	36,822	2.2	U.A.Emirates	44,649	2.6
9	Brazil	73,112	2.1	South Korea	35,848	2.1	Brazil	40,097	2.3
10	India	72,697	2.1	Brazil	33,015	2.0	South Korea	39,959	2.3

Fuente: Comisión Europea, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122530.pdf

Las relaciones económicas de China con la UE no se distribuyen de manera muy uniforme. El centro de gravedad es Alemania. China es para Alemania su tercer mercado en el mundo, (después del resto de la UE y de EE.UU.) donde exportó 67.000 millones de euros en 2013 (casi la mitad de las exportaciones de la UE a China) y Alemania es para China el primer mercado europeo con una exportación de 73.000 millones de euros. El resultado es una balanza comercial negativa de la UE con China, con un valor de 131.800 millones de euros. Si bien con EE.UU. es el primer país en cuanto a comercio total y también es el que produce mayor superávit comercial (91.998 millones de euros), China se encuentra en el punto opuesto, siendo el segundo país en comercio de la UE, es el que produce mayor déficit comercial.

La decisión de iniciar las negociaciones sobre un acuerdo bilateral de inversiones, se tomó en Pekín en febrero de 2012 en la decimocuarta Cumbre entre la UE y China. La consecución de este acuerdo lanzado en la decimosexta Cumbre de 2013, supone un gran reto para las relaciones económicas entre la UE y China. Con la propuesta de la Comisión (23 de mayo de 2013) de iniciar la negociación de un acuerdo de protección de inversiones con China, se inicia un cambio, tanto de orden interno en la UE, ya que por primera vez se propone este tipo de acuerdos de inversiones a raíz de la aplicación del Tratado de Lisboa (que da competencias exclusivas a la UE en el ámbito de las inversiones), como por la actual dimensión económica de China y su potencial. Lejos todavía la posibilidad de un acuerdo de libre comercio, un acuerdo de protección de inversiones reforzará los vínculos entre la UE y China y abre el camino para posteriores negociaciones. Negociaciones no exentas de riesgos y tensiones como se ha demostrado con las medidas antidumping que en junio de 2013 ha impuesto la Comisión a la importación de paneles solares procedentes de China (con un impuesto del 11,8% los dos primeros meses y 47,6% los cuatro siguientes) con el fin de compensar el daño causado a la industria europea. La respuesta de China a tales medidas antidumping de la UE, ha sido la amenaza de abrir una investigación antidumping sobre el vino importado de la UE.

A pesar de la importancia del comercio de la UE con China, las inversiones no acompañan este importante flujo comercial ni se corresponden con la importancia de ambas economías. Mientras las inversiones entre EE. UU. y la UE suponen un acumulado de 2,4 billones de euros, las empresas de la UE invirtieron en China 75,1 mil millones de euros y la contrapartida de inversión de China en la UE es de 6,7 mil millones. Las inversiones de la UE y China, tampoco se acercan a las de Japón y Singapur y apenas son superiores a las de Corea. El acuerdo sobre inversiones debería mejorar sensiblemente el capítulo de inversiones directas entre ambos socios.

En las importaciones europeas predominan los bienes industriales y de consumo. Maquinaria y equipo, calzado y confección, muebles, iluminación, y juguetes. Las exportaciones de la UE a China se concentran en la maquinaria y equipo, automóviles, aviones y productos químicos. El comercio bilateral de servicios, alcanza una décima parte del valor del comercio de bienes y las exportaciones europeas de servicios representan menos del 20% de las exportaciones europeas de bienes.

Y a pesar de todo el Atlántico existe

El desplazamiento económico del eje Atlántico hacia eje Asia-Pacífico, obliga a la UE a un doble esfuerzo: el de mejorar las relaciones Transatlánticas y al mismo tiempo avanzar o no rezagarse en los acuerdos con los países asiáticos. En las relaciones Atlánticas se ha avanzado con las negociaciones iniciadas con EE.UU en julio de 2013 para un Acuerdo de Comercio e Inversiones (TTIP¹² por sus siglas en inglés), y con Canadá en octubre de 2013 se ha concluido el Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA por sus siglas en inglés¹³) iniciado en 2009.

Los vínculos culturales de la UE con América Latina (AL) han constituido un factor de ventaja competitiva frente a otras áreas económicas. Las economías de la UE mantienen vínculos de carácter histórico y cultural con las economías de AL, lo que ha impactado positivamente en las relaciones comerciales posicionando a la UE como el segundo socio comercial de la región Latinoamericana. El comercio de bienes se ha doblado en la última década alcanzando 202 mil millones de euros, es decir, 6,3% del comercio total de la UE y el 13% del comercio de AL. Además, la UE continua siendo el principal inversor extranjero en la región, lo que representó 385 mil millones de euros de inversión extranjera directa (IED) en 2010, es decir, 43% de la IED total en la región. Con lo cual, la IED de la UE en AL es superior a la destinada a Rusia, China e India en conjunto¹⁴. Aunque el comercio de la UE con Asia es superior al de AL, con las inversiones sucede lo contrario, lo cual comparativamente es indicativo de que además de los acuerdos de libre comercio, debe haber un factor explicativo adicional.

El Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP) es el acuerdo más importante de libre y comercio e inversiones que se está negociando. En cuanto se alcance el acuerdo estaríamos ante una nueva situación que cambiaría las relaciones comerciales y de inversión en el mundo por integrar el área de comercio e inversión más grande del mundo.

La importancia del área comercial viene dada porque casi la mitad de los bienes y servicios de todo el mundo se generan en Estados Unidos o en Europa. Son 35 billones de dólares, frente a los 70 billones de dólares de PIB mundial. Un tercio del comercio mundial se produce entre ambas zonas económicas con 450.000 millones de dólares anuales. En cuanto a inversiones, EE.UU. y la UE son los primeros socios comerciales mutuamente. La inversión directa bilateral está en torno a los 1,5 billones de dólares.

El discurso del Estado de la Nación de Barack Obama en febrero de 2013 no deja lugar a dudas sobre los objetivos de equilibrio entre el eje de Asia Pacífico y el del Atlántico Norte, y es justo cuando anuncia el inicio de negociaciones del TTIP:

Para elevar las exportaciones estadounidenses, respaldar los empleos norteamericanos, y lograr igualdad de oportunidades en los mercados en crecimiento de Asia, tenemos la intención de completar las negociaciones para una Alianza Transpacífica. Y, esta noche, estoy anunciando que iniciaremos conversaciones para una Alianza Transatlántica de Comercio e Inversión amplia con la Unión Europea, porque el comercio que sea libre y justo a través del Atlántico sustenta millones de empleos americanos bien remunerados¹⁵.

Pero el TTIP tiene en su diseño algo que va a ser más impactante que las simples cifras de comercio y va a cambiar el panorama de los acuerdos bilaterales y multilaterales en el mundo. Es su concentración en la eliminación de las barreras no arancelarias al comercio (NTB por sus siglas en inglés), los acuerdos sobre la armonización de normas técnicas en sectores industriales destacados, las reglas de origen y los acuerdos sobre derechos de propiedad intelectual. Quedan todavía por conocer si se va a llegar a acuerdos en el ámbito financiero y

¹² Transatlantic Trade and Investment Partnership .

¹³ Comprehensive Economic and Trade Agreement.

¹⁴ http://eeas.europa.eu/la/index_es.htm

¹⁵ ver <http://iipdigital.usembassy.gov/st/spanish/texttrans/2013/02/20130213142498.html#axzz38syzG6RW>

su alcance. En este caso un acuerdo sobre las normas y estándares internacionales contables sería de gran importancia para futuros acuerdos bilaterales y multilaterales. Acabada la sexta ronda de negociaciones en julio de 2014 todavía quedan muchos temas abiertos¹⁶, sin embargo de conseguirse cerrar el acuerdo TTIP, la fuerza del Atlántico no sería tan solo económica, sino que establecería las bases para una concertación política. El G2 no sería entre China y Estados Unidos, sino entre la UE y Estados Unidos.

Conclusiones

Tal como se ha recogido anteriormente, la acción exterior de China se plantea sobre unos objetivos estratégicos cuya prioridad de Estado es conciliar el crecimiento del país con la mejora del bienestar de sus más de mil trescientos millones de habitantes. Esta estrategia requiere seguir con el modelo manufacturero cuyos insumos más importantes son el trabajo y los bienes intermedios, alimentos, energía y materias primas importados. Para el trabajo, se requiere alimentar a tan ingente población y trazar un camino de aumento y mejora de la clase media. Fracasar en este objetivo significaría fracasar como Estado. Para garantizar la llegada de los flujos de insumos necesarios para su producción manufacturera se requiere diversificar los proveedores y los puntos de acceso de dichos flujos, con objeto de no quedar bloqueados o encajonados en las vías de comunicación terrestre y marítima controladas por otros países. Por esto, la acción exterior de China se concentra en una política de inversiones y alianzas con sus vecinos y proveedores.

La preocupación de EE.UU. sobre la pérdida de influencia en Asia-Pacífico y la dependencia financiera de China, además del gran déficit comercial de la UE con China, podrían verse compensadas por una nueva alianza económica entre EE.UU. y la UE, base para una concertación política. Sin embargo la firma de un acuerdo bilateral TTIP entre EE.UU. y la UE supondría que la segunda economía mundial que es China (tercera, si se considera el bloque UE) quedaría fuera de dicho acuerdo que afectaría en gran manera el comercio internacional.

China puede ser un riesgo, pero también una oportunidad. Sin embargo el crecimiento de China y la mayor proporción de población urbana con renta media y elevada es un riesgo para China y una oportunidad para el resto del mundo. La estrategia de China se orienta a evitar sus propios riesgos. La del resto del mundo, como ya están llevando a cabo las economías emergentes, debería ser la búsqueda de oportunidades.

Los representantes del viejo orden financiero internacional no han encontrado la manera de incorporar a las economías emergentes con un nivel de representación adecuado a su nueva importancia en el Fondo Monetario Internacional. No es extraño que China haya liderado la creación del Nuevo Banco de Desarrollo que tiene una función de estabilización financiera para las economías emergentes. China, que depende en gran parte de los insumos de ellas, busca la estabilidad financiera de las mismas, de la misma manera que busca estabilizar políticamente a sus vecinos del oeste y los países de sudoeste asiático. Su sustentabilidad está en el modelo de cadenas de valor global y su función de manufacturera integrada en estas cadenas. Los países como China, en los que sus exportaciones dependen en gran medida de las importaciones de insumos, buscan la estabilidad política de sus socios.

Referencias

- Asian Development Bank (2012) *From landlocked to linked in: The Central Asia Regional Economic Cooperation Program*, Mandaluyong City, Philippines: Asian Development Bank, 2012.
- Bacaria, J. (2014) "Hacia una nueva relación de la Unión Europea con Asia", *Información Comercial Española*, núm. 875, noviembre-diciembre, pp. 79-92.

¹⁶ State of Play of TTIP: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/july/tradoc_152699.pdf



- Clinton, H. (2011): "America's Pacific Century", *Foreign Policy*, noviembre, Washington. (http://www.foreignpolicy.com/articles/2011/10/11/americas_pacific_century, consultado en mayo de 2013)
- CRS Report for Congress, *Pivot to the Pacific? The Obama Administration's "Rebalancing towards Asia*, 28 de marzo de 2012 (<http://fas.org/sgp/crs/natsec/R42448.pdf> consultado en julio de 2014)
- Feenstra, R. C. (1998) "Integration of trade and disintegration of production in the global economy". *Journal of Economic Perspectives*, 12, 31-50.
- Feenstra, R. y Alan M. Taylor (2008), *International Trade*. W. H. Freeman and company, New York and Basingstoke. Versión en español, Editorial Reverté, 2011.
- Gill, I.; Raiser, M. (2012) *Golden growth: restoring the lustre of the European economic model*, World Bank. Washington D.C. (<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/ECAEXT/0,,contentMDK:23074045~pagePK:146736~piPK:146830~theSitePK:258599,00.html> consultado en julio de 2014).
- Johannes F. Linn. "Central Asian Regional Integration and Cooperation: Reality or Mirage?" en *The Economics of Post-Soviet and Euroasian Integration*, Euroasian Development Bank (<http://www.brookings.edu/~media/research/files/papers/2012/10/regional-integration-and-cooperation-linn/10-regional-integration-and-cooperation-linn.pdf> , consultado en julio de 2014).
- Kaplan, Robert (2010): "The Geography of Chinese Power", *Foreign Affairs*, May/June, vol. 89, number 3.
- OCDE-WTO-UNCTAD (2013), *Report to G-20 on Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, Development and Jobs. Prepared for the G-20 Leaders Summit Saint Petersburg (Russian Federation)*, (<http://www.oecd.org/trade/G20-Global-Value-Chains-2013.pdf>, consultado en julio de 2014).
- SLAUGHTER AND MAY (2011), *Competition Law in China*, Bruselas, final, (<http://www.slaughterandmay.com/media/879862/competition-law-in-china.pdf> , consultado en junio de 2013).
- Ventura-Dias, V. (2003) "What Can We Say About Trade and Growth When Trade Becomes a Complex System?", *Serie Comercio Internacional* n. 27, ECLAC: Santiago, Chile. Disponible en: <http://www.eclac.org/comercio>.