

Guerra comercial chino-estadounidense: ¿el verdadero “ladrón” finalmente desenmascarado?

Chinese-american trade war: the real “thief” finally unmasked?

Dr. C. Rémy Herrera

Doctor en Ciencias Económicas. Profesor e Investigador del Centro Nacional de Investigación Científica (CNRS), París, Francia, e-mail: herrera1@univ-paris1.fr. ORCID iD: 0000-0003-4444-6736

Zhiming Long

Profesor asociado en la Universidad de Tsinghua, Beijing, China, e-mail: zhiminglong@mail.tsinghua.edu.cn. ORCID iD: 0000-0003-3047-535x

Zhixuan Feng

Profesor asistente en la Universidad de Nankai, Tianjin, China, e-mail: fengzhixuan@nankai.edu.cn. ORCID iD: 0000-0003-2740-864x

Bangxi Li

Profesor asociado en la Universidad de Tsinghua, Beijing, China, e-mail: libangxi@mail.tsinghua.edu.cn. ORCID iD: 0000-0001-7169-0799

Recibido: 21 de agosto de 2020

Aprobado: 2 septiembre de 2020

RESUMEN *Después de una breve presentación de la posición de Carlos Marx sobre el comercio internacional, discutimos la evolución de la balanza comercial chino-estadounidense, según la cual Estados Unidos, aparentemente, está perdiendo. Después, proponemos dos métodos de medida del intercambio desigual entre Estados Unidos y China, uno considerando el contenido laboral directamente incorporado en el intercambio, y el otro centrado en el valor internacional y utilizando tablas de entrada-salida, que muestran que Estados Unidos, en realidad, gana. Un análisis sectorial indica una erosión de la ventaja estadounidense, o sea, que Estados Unidos gana al intercambio, pero cada vez menos. Finalmente, examinamos el desafío a la hegemonía global para saber qué tiene Estados Unidos para ofrecer al mundo.*

Palabras claves *comercio internacional, guerra comercial, intercambio desigual, marxismo.*

ABSTRACT *After a brief presentation of Karl Marx's position on international trade, we discussed the evolution of the U.S.-China trade balance, according to which the United States, apparently, is losing. Next, we propose two methods of measuring the unequal exchange between the United States and China, one considering the labor content directly incorporated in the exchange, and the other focusing on international value and using input-output tables, which show that the United States actually wins. A sectoral analysis indicates an erosion of the U.S. advantage, that is to say, that the United States gains in the exchange, but less and less. Finally, we examine the challenge to global hegemony to learn what the United States has to offer the world.*

Key words *international trade, trade war, unequal exchange, Marxism.*

INTRODUCCIÓN

Para decirlo brevemente, recordemos que Karl Marx admitió que el comercio internacional podría mejorar, en el corto plazo, la situación económica de los países que (soberanamente) aceptaron participar en él, en particular al permitir un aumento del consumo a menor costo, como había dicho Ricardo

(1981). Sin embargo, Marx también agregó que a pesar de esta ganancia inmediata, el intercambio opera a expensas de la economía menos industrializada y en resulta desigual en cuanto consideramos las cantidades de trabajo que incorporan las mercancías intercambiadas y que miden los esfuerzos productivos realmente consentidos por los protagonistas del intercambio (Marx, 1910).



Este es un artículo de acceso abierto distribuido bajo los términos de la licencia Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International, que permite su uso, distribución y reproducción en cualquier medio, siempre que el trabajo original se cite de la manera adecuada.

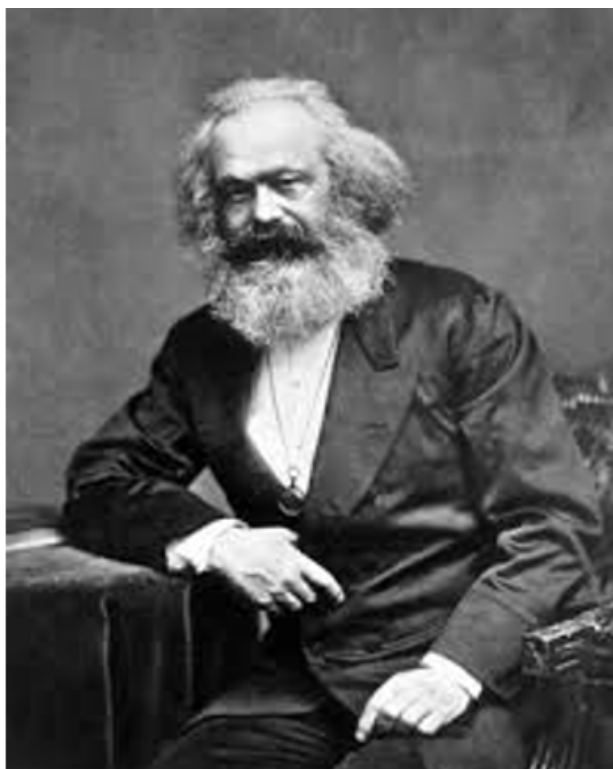


Fig. 1. Karl Marx (1818-1883), filósofo, intelectual y militante comunista alemán.

Esto se verifica si un país menos “desarrollado” presenta, en los sectores de actividad considerados por el comercio exterior, una productividad laboral menor que la de su “socio”, por lo que obtiene menos horas de trabajo incorporadas en las mercancías que importa *versus* las horas incluidas en sus propias exportaciones. Las proporciones de cantidades de trabajo demandadas por las exportaciones y las importaciones, es decir, lo que se llamará más tarde “términos de intercambio factoriales”, son en este caso desfavorables para el país menos “avanzado”, explotado desde el ángulo de las respectivas contribuciones en trabajo. Marxistas posteriores a Marx, comenzando por los teóricos del sistema mundial capitalista, mostrarán después que el alcance de las desigualdades entre los países de intercambio puede depender de la diferencia en las remuneraciones de los trabajadores, más bajas en la periferia que en el centro, con igual productividad (Emmanuel, 1972; Amin, 1974).

Al revelar así la naturaleza desigual del intercambio, Marx refutó la visión de un comercio internacional que conduce a igualar o corregir los efectos de las desigualdades y él más bien subrayó los mecanismos de dominación y explotación que afectan a las economías menos industrializadas y que con-

ducen a su sumisión a los países capitalistas ricos.¹ Y si Marx pensó que “la libertad comercial acelera la revolución social”² y optó por “votar a favor del libre comercio”, no dejó de insistir en que este último agrava las desigualdades entre países, configura una división internacional del trabajo de acuerdo con los intereses de los capitalistas más poderosos y representa para la burguesía una herramienta de subordinación, razones por las que, sin adherirse al proteccionismo, él rechazó las conclusiones normativas de los economistas liberales.

¿Podría ser entonces que Marx nos esté ayudando a descifrar el lado oculto de ciertos aspectos de las actuales relaciones chino-estadounidenses? El enorme déficit comercial de Estados Unidos frente a China constituyó el principal pretexto en Washington para desencadenar, desde el primer semestre de 2018, lo que habitualmente se denomina una “guerra comercial” contra Beijing. Más allá de las acusaciones de “robo” de propiedad intelectual – y otras cortesías –,³ las razones invocadas por la administración estadounidense se refieren a la competencia supuestamente “desleal” de una China que acumularía las ventajas vinculadas a exportaciones dopadas por bajos salarios y una moneda nacional subvaluada, por un lado y, por otro lado, a importaciones obstaculizadas por subsidios a las empresas nacionales y fuertes restricciones regulatorias que impiden el acceso a su mercado interno.

¿No proporciona el déficit bilateral estadounidense una prueba irrefutable de que Donald Trump tiene razón al decir que “los chinos extirpan (de Estados Unidos) cientos de miles de millones de dólares cada año y los inyectan en China”, mientras afirman también que el presidente Xi Jinping es uno de sus “muy, muy buenos amigos”?⁴ Los cambios recientes en la configuración de las cadenas de valor que han visto a China ocupar un lugar decisivo en las redes de suministro globalizadas para muchas actividades ciertamente tienden a complicar el análisis. Pero, ¿cómo podemos negar la evidencia de que todos

¹ Leer los artículos que Marx dedicó a la colonización de India (Marx y Engels, 2018).

² Véase el discurso de Marx “On the Question of Free Trade”, del 9 de enero de 1848.

³ Comparar los tweets presidenciales o las declaraciones del vicepresidente Mike Pence y del consejero Peter Navarro.

⁴ Leer el discurso intitolado “Remarks by President Trump at Signing of the U.S.-China Phase One Trade Agreement” publicado el 15 de enero de 2020, disponible en: [whitehouse.gov](https://www.whitehouse.gov)

estos dólares efectivamente se están transfiriendo del país deficitario al país con superávit?

DESARROLLO

La evolución del comercio exterior (Estados Unidos, aparentemente, está perdiendo)

Como lo sabemos, desde la década de los años ochenta del siglo xx e incluso la de los años setenta, se han observado déficits comerciales bilaterales cada vez más profundos en detrimento de Estados Unidos y en beneficio de China. Esto es cierto independientemente del sistema de contabilidad que se utilice, y a pesar de las discrepancias sobre los montos exactos de los déficits entre los datos estadounidenses (U.S. Department of Commerce o Departamento de Comercio de Estados Unidos) y chinos (China Customs Administration o Administración de Aduanas de China), estas diferencias de valoración pueden explicarse, entre otras razones, por las modalidades para tener en cuenta las reexportaciones desde Hong Kong, los costos de transporte y los gastos de viaje de los nacionales de los dos países.

Este deterioro solo se desaceleró –temporalmente, antes de acelerarse de nuevo– como resultado del impacto de las crisis que sacudieron la economía estadounidense en 2001 (estallido de la burbuja de la “nueva economía”) y 2008 (la llamada crisis de los *subprimes*, pero sistémica en la realidad, que produjo sus efectos en China a partir de 2009 y especialmente en 2012) o de las apreciaciones del yuan (en 2005 y en 2011) y tras la crisis financiera del verano de 2015 en las bolsas chinas. Este saldo se deterioró primero lentamente en la década de los años noventa, luego drásticamente en los años 2000 y 2010. Cruzó la marca de 100 000 millones de dólares en 2002, la de 200 000 millones en 2005, luego 300 000 millones en 2011, antes de alcanzar, solo para los bienes (excluyendo los servicios), el déficit récord de 419 500 millones de dólares en 2018. Para esa fecha China se había convertido oficialmente en el primer socio comercial de Estados Unidos para el comercio de bienes, con un total de 659 800 millones de dólares: 120 000 millones de dólares en exportaciones y 539 500 millones de dólares en importaciones. Mientras tanto, el comercio de servicios tuvo un superávit a favor de Estados Unidos de 40 500 millones de dólares.

Fue precisamente en el mismo año 2018 que se lanzó la guerra comercial. En enero se tomaron las

primeras medidas, que consistieron en incrementar drásticamente los aranceles aduaneros que soportan determinados productos importados de China, por ejemplo: equipamiento del hogar, paneles solares fotovoltaicos, entre otros. A partir de marzo, seguían nuevos aumentos en las barreras a las importaciones de China: metalurgia, automoción, aeronáutica, robótica, tecnologías de la información y la comunicación, equipos médicos, entre otros. Luego, en abril de 2018, se impusieron sanciones contra las empresas chinas dirigidas a la prohibición del uso de insumos fabricados en Estados Unidos.

Un año después, en junio de 2019, cuando los aumentos arancelarios afectaron a otros nuevos sectores, China ya no era el mayor socio comercial de Estados Unidos, pues los socios de este último en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), México y Canadá, se le adelantaron. Pero al cierre de 2019, el déficit comercial, significativamente reducido, ascendía a –345 600 millones de dólares, por debajo del cierre del segundo mandato de Barack Obama. Este cambio fue visible desde los primeros meses de 2019. ¿Sería entonces que Donald Trump tiene razón y que está en camino de ganar su pelea? La respuesta a esta pregunta requiere saber primero si, como afirman los economistas del *mainstream*, el intercambio entre Estados Unidos y China es justo. ¿Pero es este realmente el caso?

La medida del comercio desigual (Estados Unidos, en realidad, gana)

A costa de ciertos supuestos y condiciones técnicas, se pueden calcular los respectivos valores en trabajo contenidos en los bienes y servicios intercambiados por Estados Unidos y China en su comercio bilateral (Gibson, 1980; Webber y Foot, 1984; Nakajima y Izumi, 1995; Feng, 2018). Esto es lo que hicimos, usando dos métodos separados (Herrera, Long y Feng, 2020).

Un primer método consiste en estimar directamente el intercambio desigual como la relación entre los contenidos de trabajo integrados en los intercambios chino-estadounidenses: China exporta una cantidad de horas de trabajo realizadas por trabajadores chinos y, a cambio, importa otra cantidad de horas trabajadas realizadas esta vez por trabajadores estadounidenses, a las que se suma el superávit de la balanza comercial, es decir, una cantidad adicional de horas de estos mismos traba-

jadores de Estados Unidos correspondiente a este balance bilateral, visto desde China. También necesitamos evaluar cuántas horas de trabajo equivalen a un dólar en Estados Unidos y en China, alternativamente, porque nuestros cálculos, realizados a precios actuales, deben convertir las monedas entre sí, utilizando el tipo de cambio oficial.

Los resultados que obtenemos así destacan, en las últimas cuatro décadas, de 1978 a 2018, la existencia de un intercambio desigual entre Estados Unidos y China, a costa de esta última y a favor de los primeros. Las respectivas evoluciones de los contenidos en trabajo integrados en las mercancías transables fueron muy diferentes en los dos países: vemos, para China, un fuerte aumento hasta mediados de la década de 2000, luego una caída abrupta y finalmente una estabilización a principios de la década de 2010; pero para Estados Unidos una evolución mucho más moderada, en continuo aumento. Luego encontramos que entre 1978 y 2018, en promedio, se intercambiaba una hora de trabajo en Estados Unidos por casi 40 horas de trabajo chino. Sin embargo, desde mediados de la década de 1990 –período de profundas reformas en China, especialmente en materia fiscal y presupuestaria–, observamos una disminución muy marcada del intercambio desigual, sin que este último desapareciera por completo. En 2018 todavía se intercambiaban 6,4 horas de trabajo chino por una hora de trabajo estadounidense. ¿Podría entonces la erosión de esta ventaja comercial de Estados Unidos explicar el estallido de su guerra comercial contra China?

En este primer método se utiliza la comparación de los tiempos de trabajo necesarios en promedio para fabricar las mercancías comercializadas lo que puede evaluar directamente el intercambio desigual. Sin embargo, la apropiación de riquezas producidas entre países se mide realmente solo a través de la transferencia bilateral del tiempo de trabajo social necesario, es decir, de valores internacionales. Estos últimos pueden estimarse empíricamente –aunque sus cálculos no son fáciles–. Además, utilizando el método anterior, solo nos fue posible calcular el trabajo vivo directamente incorporado en las exportaciones, mientras que el producto bruto también incluye el trabajo materializado en los distintos medios de producción movilizados. Así que también adoptamos un segundo método, basado en la Nueva Interpretación de la teoría del valor trabajo (Foley, 2000; Meng, 2015), para superar las limitacio-

nes mencionadas del primer método y examinar con más precisión el alcance del intercambio desigual.⁵

En este marco alternativo evaluamos las cantidades de valores internacionales nuevamente creados en los diferentes países y los diferentes sectores, utilizando la expresión de la tasa de cambio en paridad de poder adquisitivo para reflejar la participación del producto de un país en la producción mundial y reducir el impacto de las fluctuaciones del tipo de cambio real. Luego calculamos la diferencia entre los valores internacionales recién creados por cada sector de los diferentes países y los precios en el mercado mundial, una vez resueltas las dos importantes dificultades mencionadas anteriormente: la de convertir los valores internacionales calculados en unidades monetarias y la de tener en cuenta no solo el trabajo vivo, sino también la parte asociada al trabajo materializado en los medios de producción. En total, gracias a una matriz de comercio mundial construida a partir de tablas internacionales de *inputs-outputs*, obtenemos para cada sector de los dos países los valores de las transferencias desde o hacia otras actividades económicas registradas, entonces los valores netos efectivamente transferidos, es decir, los montos del intercambio desigual.

Realizados en función de los datos disponibles, nuestras estimaciones solo se pudieron calcular esta vez entre 1995 y 2014, pero para 55 sectores económicos y para 43 países, incluidos Estados Unidos y China. Si nos centramos en estos dos últimos países, cuyas relaciones nos interesan en este artículo, los resultados que obtenemos con este segundo método confirman los recogidos previamente gracias al primer método: efectivamente existía una desigualdad en el comercio chino-estadounidense durante el período 1995-2014 y, en total, las transferencias de valores internacionales se llevaron a cabo, en gran medida, en beneficio de Estados Unidos. Expresado en dólares corrientes, el monto de esta “redistribución” se acercó al final del período (2014) a los 100 000 millones de dólares, o casi el 0,5 % del valor agregado estadounidense.

La erosión de la ventaja estadounidense (Estados Unidos gana, pero cada vez menos)

Lo que también muestran los resultados de las estimaciones de nuestro segundo método es que a

⁵ Este segundo método, alternativo al primero, se inspira en el modelo propuesto por Ricci (2019).

Estados Unidos –hegemonía mundial – les resulta cada vez más difícil mantener su ventaja y superar a esta competencia y, por lo tanto, soportar todas las implicaciones del libre comercio, para lo cual una vez definieron las reglas, para su beneficio. De hecho, China ha logrado reducir, significativamente, la importancia de este intercambio desigual, disminuyendo gradualmente la transferencia de riquezas en su desventaja, una transferencia que se reduce del -3,7 % al 0,9 % de su propio valor agregado entre 1995 y 2014. Tuvo que cambiar 50 horas de trabajo chino por una hora de trabajo estadounidense en 1995, pero solo 7 horas en 2014.

Sumado a esto, los análisis sectoriales que se pueden extraer de la aplicación de nuestro segundo método para calcular el intercambio desigual son muy esclarecedores. Así muestran que, si bien 43 de los 55 sectores de actividad considerados por nuestro estudio entre 1995 y 2014, es decir, el 78 % de ellos, destacan transferencias de valores dirigidas desde China a Estados Unidos (las más significativas respecto al sector textil, confección y marroquinería y al de muebles y suministros), otros 12 sectores económicos están en el origen de transferencias de valores en sentido contrario, es decir, operando en detrimento esta vez de Estados Unidos. Estas últimas actividades incluyen los productos informáticos, electrónicos y ópticos (6 900 millones de dólares transferidos de Estados Unidos a China en 2014), la agricultura y la ganadería (3 100 millones de dólares), los vehículos de motor, remolques y semirremolques (1 100 millones de dólares) o incluso los productos farmacéuticos básicos y preparados farmacéuticos (422 millones de dólares, todavía calculados para 2014).

El primero de estos sectores engloba uno de los ejes principales de la ofensiva lanzada por Donald Trump, tanto contra China como contra las gigantes transnacionales estadounidenses del “globalismo”, especialmente las que operan en las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, a las que critica por haberse trasladado a China y tiene la firme intención de “re-localizar” en Estados Unidos. El presidente Trump a menudo se pasa por un “loco” al olvidar que es el producto y el representante eminente de una de las fracciones de las altas finanzas que actualmente dominan la economía estadounidense: la fracción “continentalista”, opuesta a la más poderosa aún de los “globalistas”, encarnada por el *establishment* del Partido Demócrata (International Observatory of the Crisis, 2019).

El segundo sector, el del automóvil, es uno de los pilares de la economía estadounidense, ya fuertemente sacudida y abundantemente rescatada tras la crisis de 2008. El tercer sector, el agropecuario, es uno de los que han sufrido las represalias chinas más duras, en forma de tasas aduaneras impuestas a los productos agrícolas importados de Estados Unidos sobre todo de los estados que son grandes productores de productos agrícolas y de votos para Donald Trump en las elecciones presidenciales, como Kansas, por ejemplo, restricciones chinas que han agravado la desventaja estadounidense. El cuarto sector mencionado entre aquellos para los que Estados Unidos tiene mayores debilidades, los productos farmacéuticos básicos y las preparaciones farmacéuticas, reveló recientemente y de manera universal y dolorosa su importancia estratégica vital durante la pandemia COVID-19. En estas condiciones podríamos preguntarnos si lanzar una guerra comercial no constituiría también un intento por parte de Estados Unidos de limitar las transferencias de valores extraídas de estos sectores fundamentales por China.

El desafío a la hegemonía global: ¿qué tiene Estados Unidos para ofrecer al mundo?

Más allá de las diatribas de foros políticos y ornamentaciones de negociaciones diplomáticas, básicamente, las cuestiones económicas que nos preocupan aquí son muy complejas. Factores plurales y superpuestos explican la tendencia a la baja observada en el *ratio* de los intercambios de trabajo incluido en el comercio bilateral, siendo algunos de los más influyentes, entre otros, sin duda las fluctuaciones de las tasas de cambio y las respectivas dinámicas de productividad que reflejan, en particular, cambios en las brechas productivas y tecnológicas entre los dos países.

El crecimiento exponencial de las exportaciones chinas durante los últimos 30 años se ha llevado a cabo sobre la base de una industrialización exitosa –pero larga y difícil– y un control riguroso de la apertura al sistema global, integrado en el marco de una “estrategia de desarrollo” controlada de principio a fin (Herrera y Long, 2018). Es por ello que el contenido de las exportaciones se ha podido modificar de modo que poco a poco alcanza a producciones cada vez más elaboradas, hasta el punto que hoy los bienes y servicios de alta tecnología representan más de la mitad del valor total de las mercancías expor-

tadas por China. Gracias a las innovaciones tecnológicas en todas las áreas, incluyendo la robótica, la energía nuclear y el espacio, cada vez más dominadas a nivel nacional, las estructuras productivas del país han podido evolucionar del *made in China* al *made by China*. Durante varias décadas, el ritmo de crecimiento de la productividad laboral, que se aceleró, en promedio, de +4,31 % en la década de los años ochenta a +7,28 % en la década de los años noventa, +11,72 % en la década de los años 2000 y nuevamente +14,12 % para 2010, ha hecho posible apoyar el aumento muy sostenido de los salarios industriales en términos reales, sin que la carga del "coste laboral" chino en relación a competidores del Sur (Corea del Sur, México, Turquía, entre otros) deteriore la competitividad de las empresas nacionales, ni siquiera sus márgenes de ganancias. Las exportaciones y las inversiones extranjeras directas, ya que más de la mitad de estas mismas exportaciones son realizadas por transnacionales extranjeras establecidas en China, más bien juegan en la actualidad un papel de apoyo en el desarrollo del país.

Además, la guerra comercial contra China fue lanzada por la administración estadounidense en un contexto preexistente donde, durante décadas, Estados Unidos ejerció presiones, a través de su moneda nacional que también es la moneda de reserva internacional, extremadamente fuertes en todas las demás economías del mundo (Fig. 2). Con

el objetivo de tratar de mejorar la competitividad de los precios de las exportaciones de uno u otro de los dos países, la espiral descendente a la debilidad del dólar o el yuan se aceleró recientemente cuando las autoridades monetarias chinas reaccionaron a las sanciones estadounidenses dejando que su moneda nacional se deprecie. Así el yuan se "devaluó" en agosto de 2019. ¿Pero estaba por tanto realmente infravalorado antes de esa fecha?

El auge de las exportaciones, en que el "modelo" de crecimiento chino se basó en parte, solo en parte, ha cristalizado un punto de tensión en las relaciones internacionales. El renminbi, cuya unidad monetaria es el yuan, habría sido marcadamente subvaluado mucho tiempo, según los medios de comunicación de Estados Unidos y otros lugares. Esta supuesta subvaloración habría estado en el origen del agravamiento de los déficits comerciales estadounidenses, porque los bienes chinos exportados, ya muy baratos, se habrían vuelto aún más competitivos en los mercados mundiales por un yuan mantenido artificialmente depreciado. De ahí la redoblada presión de Washington en la dirección de la apreciación de la moneda china frente al dólar que condujo, a pesar de reticencias y resistencias de Pekín, a las revalorizaciones de 2005 y 2012: entre estas dos fechas, es decir, entre el momento en que las autoridades monetarias chinas decidieron dejar de vincular las variaciones de su moneda nacional al dólar en julio



Fig. 2. Guerra comercial entre Estados Unidos y China.

de 2005 y el de la última revalorización realizada en abril de 2012, el valor real del yuan se apreció 32 % frente al dólar.

Los debates entre economistas sobre el "valor razonable" de las monedas son controvertidos. Sin embargo, notamos que, entre los criterios discutidos, es sobre todo la relación entre el saldo de la cuenta corriente y el PIB el que utilizan los distintos asesores expertos de los gobiernos estadounidenses bajo los Presidentes Trump como Obama. La referencia utilizada para definir el tipo de cambio denominado de "equilibrio" sería una relación entre el superávit o déficit de la balanza de pagos corrientes y el PIB de entre $\pm 3\%$ o 4% . Pero si aplicamos ahora este criterio al caso de China, marcado por la importancia de sus relaciones bilaterales con Estados Unidos, vemos que el *ratio* chino cayó de más del 10,6 % en 2007 a menos del 2,8 % en 2011 y solo 1,4 % en 2012. Y este mismo criterio se ha seguido cumpliendo a partir de entonces, situándose justo por encima del 3,5 %, en la "ventana de tiro" estadounidense. Por lo tanto, a principios de la década de 2010, China logró reducir su relación saldo de la balanza de pagos corrientes/PIB a un nivel considerado "razonable", es decir, compatible con la tasa de cambio del yuan frente al dólar. La proporción de las exportaciones en el PIB se ha controlado después de haberse disparado a más del 35 % a mediados de la década de 2000, ha caído por debajo del 20 %, o sea 10 puntos del PIB por debajo de la media mundial (30 % en los últimos 10 años). En China, esta relación exportaciones/ PIB de menos de 20 % es ahora más baja que la de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (28 %) y, aún más que la de la zona del euro (45 %). También es este control de la apertura al sistema mundial lo que ha garantizado a China condiciones relativamente más estables en términos de tipos de cambio y tasas de inflación que en otros países.

En consecuencia, la "subvaluación" del yuan no habría sido tan obvia como se ha dicho, a diferencia del deterioro de los términos de intercambio de China, que es muy real y bastante ignorado generalmente, cuando nos referimos al *benchmark* más utilizado por la propia administración estadounidense. Sin embargo, esto no ha impedido que Estados Unidos, a pesar de los gigantescos desequilibrios gemelos: déficit presupuestario y déficit comercial, que caracterizan a su economía,

persiga lo que muchos observadores han llamado una "guerra de las monedas"; mediante la depreciación del dólar en el mercado cambiario e intentan imponer a Beijing los términos de lo que parece una "rendición" (Wolf, 2010), una de cuyas implicaciones es la devaluación de las reservas de dólares en poder de las autoridades monetarias chinas. Pero son estas últimas las que están acusadas de endurecer esta guerra comercial para convertirla en una guerra monetaria.

¿Podría ser porque China ha logrado desplegar un proyecto de desarrollo no financiero y no bélico, autónomo, eficaz y desafiante al bloque de poder de las altas finanzas estadounidenses que, alimentadas de capitales ficticios, ofrece al mundo sus crisis y sus guerras?

CONCLUSIONES

La hipótesis que, por tanto, formularemos es que, sumada a una guerra monetaria que la preexistió, la guerra comercial lanzada por Washington contra Pekín, en el marco de la nueva "Guerra Fría" entre ellos, podría interpretarse como un intento de la Administración Trump de frenar el lento y continuo deterioro de la ventaja que Estados Unidos ha logrado extraer de su comercio con China durante al menos cuatro décadas y así también mantener una hegemonía que se desmorona. La observación que hemos finalmente establecido es que China ciertamente ha cosechado ingresos de los superávits comerciales bilaterales, pero estas ganancias se han visto compensadas por el hecho, resaltado por estos cálculos que miden el intercambio desigual bilateral, que es principalmente Estados Unidos quien se benefició de este comercio en términos de tiempo de trabajo incorporado en las mercancías comercializadas.

Si bien está lejos de ser seguro que la guerra comercial actual de Donald Trump tenga éxito en doblegar a China como la de Ronald Reagan había hecho retroceder a Japón en la década de los años ochenta, el muy estrecho entrelazamiento comercial y monetario de las dos primeras economías del mundo: una superpotencia en declive y la otra emergente, plantea preocupantes riesgos para estas últimas, así como para la economía internacional. En efecto, todo el mundo sabe que gran parte de los dólares recaudados por China a través de sus superávits comerciales regresan a Estados Unidos en forma de compras masivas por parte de las autori-

dades monetarias chinas de bonos del Tesoro emitidos por Estados Unidos con el propósito de financiar sus propios déficits comerciales.

Pasemos entonces a Donald Trump, con el respeto y la cortesía requeridos, para preguntarle simplemente: "Señor Presidente, si tenemos que quitarnos las máscaras por un breve momento, ¿cuál es entonces la identidad del verdadero 'ladrón' en todo esto?"

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amin, S. (1974). *Accumulation on a World Scale*. Nueva York: Monthly Review Press.
- Emmanuel, A. (1972). *Unequal Exchange*. Nueva York: Monthly Review Press.
- Feng, Z. (2018). International Value, International Production Price and Unequal Exchange. In: Z. Feng *et al.* (Dir.). *Economic Growth and Transition of Industrial Structure in East Asia*. Singapur: Springer.
- Foley, D. (2000). Recent developments in the labor theory of value. *Review of Radical Political Economics*, 32(1), 1-39.
- Gibson, B. (1980). Unequal Exchange: Theoretical Issues and Empirical Findings. *Review of Radical Political Economics*, 12(3), 15-35.
- Herrera, R., Long, Z. and Feng, Z. (2020). Turning One's Loss into a Win? The U.S. Trade War Against China in Perspective. *Mimeo*, CNRS-UMR 8174 ,Centre d'Économie de la Sorbonne, París), Universidad Tsinghua de Beijing y Universidad Nankai de Tianjin.
- Herrera, R. y Long, Z. (2018). Enigma del crecimiento chino. *Revista Política Internacional*, 1, 26-33.
- International Observatory of the Crisis (2019). *200 Years of Marx – Capitalism in Decline*. Hong Kong: Our Global U.
- Marx, K. (1910). *Das Kapital*, Band 23 (Libro I). In: *Marx Engels Werke*. Berlín: Dietz Verlag.
- Marx, K. and Engels, F. (2018). *Le Colonialisme*. Paris: Éditions Critiques.
- Meng, J. (2015). Two kinds of MELT [Monetary Expression per Labor Time] and their determinations: Critical notes on Moseley and the New Interpretation. *Review of Radical Political Economics*, 47(2), 309-316.
- Ricci, A. (2019). Unequal Exchange in the Age of Globalization. *Review of Radical Political Economics*, 51(2), 225-245.
- Nakajima, A. and Izumi, H. (1995). Economic Development and Unequal Exchange among Nations: Analysis of the U.S., Japan, and South Korea. *Review of Radical Political Economics*, 27(3), 86-94.
- Ricardo, David (1981). *The Works and Correspondence of David Ricardo*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Webber, M. y Foot, S. P. H. (1984). The Measurement of Unequal Exchange. *Environment and Planning A: Economy and Space*, 16(7), 927-947.
- Wolf, M. (2010). *Financial Times*, 12 de octubre. Disponible en: <http://www.ft.com/cms/s/0/fe45eeb2-d644-11df81f0-00144feabdc0.html>