

Repercusiones en la inversión extranjera directa entre China y Estados Unidos de la guerra comercial

Cesar Abril Arcila
Juan Sebastian Pulido Toledo

Universitaria Agustiniana
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Programa de Negocios Internacionales
Bogotá, D.C
2020

**Repercusiones en la inversión extranjera directa entre China y Estados Unidos de la guerra
comercial**

Cesar Abril Arcila

Juan Sebastian Pulido Toledo

Director

Claudia Paola García Castiblanco

Trabajo de grado para optar al título de Negocios Internacionales

Universitaria Agustiniana

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Programa de Negocios Internacionales

Bogotá, D.C

2020

Resumen

Las relaciones comerciales entre EE. UU y China son dinámicas y tienden al alza anual en inversión e intercambio comercial, alcanzando un valor de 635.162,3 millones de dólares en su mejor año (2017). Sin embargo, esta relación se ha tensado producto de la llegada de Donald Trump a la presidencia en Estados Unidos, al amenazar con políticas proteccionistas. Por tal motivo esta investigación busca determinar si el discurso, las amenazas y las barreras al comercio adoptadas por los gobiernos afectan el flujo de inversión extranjera directa entre los dos países. Para este estudio se usó la teoría del paradigma ecléctico de Dunning y la teoría del riesgo de Knight, empleando una metodología cualitativa y descriptiva. Como resultado final se evidencia la disminución en el valor y porcentaje de IED en ambos países en los años explorados 2018 y 2019. Los sectores más afectados por esta Guerra fueron, la energía con el gas y crudo de petróleo, la tecnología con aparatos de telecomunicación y creación de software, la agricultura, el sector inmobiliario, automotriz y de aviación (fabricación). Los sectores mencionados a su vez son los que generaban mayor movilidad de dinero, inversión y generación de empleo en cada país, por ende, es necesario resaltar que la repercusión de la guerra no solo se evidencia en operaciones de importación y exportación sino también en la creación de negocios, empresas y apertura de mercado.

Palabras clave: IED: Internacionalización: Incertidumbre: Intercambio comercial: Riesgo.

Abstract

Trade relations between US and China are dynamic and tend to rise annually in investment and trade, representing a value of \$635.162,3 million in their best year (2017). Nevertheless, this relationship had a tension caused by Donald Trump's arrival in the US presidency with policies to protect the domestic market. This research seeks to determine whether the discourse, threats, and barriers to trade adopted by governments affect the flow of Foreign Direct Investment between countries. This research used the theory of Dunning's eclectic paradigm with the advantages of internationalization and Knight's businessman's theory of risk for the identification of risk or uncertainty adopted by investment firms. As a final result, the decline in the value and percentage of FDI in both countries in the years explored in 2018 and 2019 is evident. The sectors most affected by this war were gas and crude oil, technology with telecommunications and software creation, agriculture, real estate, automotive and aviation (manufacturing). The sectors mentioned in turn were the ones that generated the greatest mobility of money, investment and employment generation in

each country. It should therefore be emphasized that the impact of war is evident not only on import and export operations but also on business creation, business creation and market opening.

Keywords: FDI: Internationalisation: Uncertainty: Trade Exchange: Risk.

Introducción

A lo largo del tiempo se ha evidenciado el crecimiento que han tenido dos grandes economías como lo son, China la cual exporta 2.21 billones de dólares a nivel mundial ubicándola en primera posición, en segundo lugar, se encuentra Estados Unidos el cual exporta 1.57 billones de dólares. Sin embargo, la economía con mayor crecimiento es Estados Unidos ya que incrementó su PIB en 2.9% en el 2018 con respecto al 2.2% del 2017 (ExportEntreprisesSA, 2019).

Sin embargo, desde el inicio del periodo presidencial de Donald Trump, se anunció un incremento en los aranceles de importación, para el acero en un 25% y para el aluminio en un 10%, establecidos para China (AFP, 2019). El gobierno chino respondió a las barreras arancelarias impuestas por el gobierno Trump, aumentando aranceles entre el 5% y el 10% para los productos provenientes del país norteamericano, valorados en 75.000 millones de dólares. Esta guerra comercial se da por el control sobre el manejo tecnológico del siglo XXI, el gobierno americano busca seguridad y protección de prácticas desleales por parte de China, que van desde la posible generación problemas políticos hasta transferencias tecnológicas de propiedad intelectual e innovación (EFE, 2019).

La presente investigación se enfoca en el estudio de la guerra comercial entre EE. UU y China y su afectación o repercusión en el flujo e intercambio de IED. Es claro que esta guerra se ha basado en el aumento de las barreras al comercio por la idea de proteger la industria nacional, quiere decir que el movimiento de mercancías en gestión de importación y exportación ha disminuido para productos provenientes de las 2 potencias, más allá de esta afectación en el intercambio comercial, este proyecto tiene como propósito identificar si la IED pierde fluidez y aumento por la tensión política. Cabe resaltar que los países habían mantenido buenas relaciones y eran socios comerciales constantes desde décadas.

Por tanto, la pregunta que este trabajo pretende responder es ¿qué efecto ha tenido la guerra comercial entre China y Estados Unidos en la inversión extranjera directa de estos? Proponiendo como objetivo general analizar el efecto en la IED de la guerra comercial entre China y Estados Unidos. Para desarrollar los propuesto, inicialmente se procede a estudiar el estado de la IED entre Estados Unidos y China antes de la crisis, una vez obtenidos estos resultados se exponen las medidas tomadas

por los gobiernos de Estados Unidos y China en la guerra comercial y finalmente se contrastan las cifras de IED antes de la crisis con las posteriores para identificar los efectos.

Antecedentes

Estas economías se han ido fortaleciendo económicamente, en la actualidad China y Estados Unidos son las más importantes, el comercio de estos países ha ido cambiando y se consolida en la tecnología, donde se inicia una guerra comercial entre estas potencias por el control tecnológico del siglo XXI, que conllevan a un bloqueo arancelario entre estos. En este sentido autores como Sánchez (2018) realizan un análisis sobre los principales acuerdos comerciales vigentes a nivel internacional y hace un debate sobre la situación comercial entre Estados Unidos y China, describiendo la importancia en la actualidad del comercio internacional y las funciones que realiza la Organización Mundial del Comercio, ya que es la única organización que se encarga de regular las normas que rigen el comercio entre países.

Según el autor, La globalización de los mercados y sectores han tenido un receso frente a la tendencia tecnológica, gracias a esto varios países han tomado un cese comercial internacional, fortaleciendo su crecimiento interno. Estados Unidos en los últimos años ha tendido a restringir su economía al comercio exterior con el fin de protegerla, los socios comerciales del país americano rechazan el proteccionismo y van a favor de una economía abierta, ya que los aranceles es un gran impedimento para el comercio.

Entre tanto Rosales (2019) hace un reconocimiento de los sucesos que conllevan a la discordia entre China y Estados Unidos, uno de sus factores más relevantes en la agenda americana sería la visión mercantilista de Trump y el gran déficit comercial al cual se enfrentaba, de igual forma la sobre oferta y los subsidios impuestos por el gobierno chino en diversos sectores claves como lo son el acero, vidrio, aluminio, cemento entre otros. El problema mayor radica, en que los americanos afirman que las empresas chinas tienen problemas de derecho de propiedad intelectual, y que el gobierno chino obliga a las compañías americanas a establecer Joint Ventures con las compañías locales, esto podría hacer que las empresas chinas tomaran propiedad y méritos en los avances tecnológicos, sin cancelar derechos de propiedad intelectual. Por consecuente se da un bloqueo arancelario en la tecnología china y un bloqueo a las exportaciones de alta tecnología dirigidas a China.

Las principales claves del conflicto radican en el déficit en cuenta corriente, según el autor, explica que el PIB americano alcanzó un déficit del 2,4%, esto quiere decir que el ahorro interno no alcanza

a financiar la inversión realizada y la brecha se cierra con ahorro externo. La teoría económica explica que se ataca a un país con la imposición de aranceles, para afectar la competencia de las empresas locales o la factura de los consumidores, también se afecta el empleo en el caso americano un cese de labores en el acero.

En este mismo sentido, Repositorio (2018) estudia la expansión económica mundial de los últimos años y como le afectaría la guerra comercial actual, encontrando que se ha visto afectada hasta el momento por la forma de negociación del gobierno americano con el TLC de América del Norte donde ha impuesto un gran dominio, donde se vive un desaceleramiento y esta actuación del gobierno americano podría reducir más la economía mundial y enviarla a una recesión, con una hipótesis de violación al derecho de las empresas, por otra parte las empresas chinas y las empresas que piensen en invertir en China deberán ser más conscientes de los costos a la exportación, todo esto lleva a Blanco (2018) a afirmar que el país asiático ha tenido un gran avance a nivel de inversión internacional, iniciando su proceso en los 80 y 90 con operaciones básicas, hasta convertirse en un potente emisor de IED el cual emite alrededor de 100.000 millones de dólares anuales y es el país que en la actualidad emite más IED en el mundo, las compañías chinas se ven atraídas por el tamaño de mercado, la estabilidad política y económica de los países a invertir, de igual forma también estudian el proceso tecnológico que tengan estos. Asimismo Tapia (2019) busca mirar como las empresas tecnológicas han influenciado en la guerra comercial EE.UU y China, donde el país americano incluyó en su lista negra alrededor de 28 compañías chinas, con la razón de que ellos estaban ayudando a violar los derechos de la etnia musulmana uigur en China-Xinjiang, restringiendo la compra de productos a estas, donde incluyen la compañía más grande del mundo en la fabricación de video vigilancia y otras compañías encargadas de hacer productos de inteligencia artificial. Analistas aseguran que este bloqueo podría generar un gran déficit en la economía asiática limitando su expansión.

Adicionalmente la disputa involucra a una de las mayores compañías de ventas tecnológicas a nivel mundial Canosa, Fiore (2019) el gobierno americano asegura que la tecnología de Huawei podría afectar la seguridad de su nación, las cuales podría tener una repercusión política, económica y militar de. Esta tecnología modificaría el balance del poder, también el presidente americano asegura que la empresa china conspiró al robo de propiedad intelectual de empresas de comunicaciones de su país.

Huawei opera en catorce países de la región. Su mayor crecimiento en el continente se produjo a partir del 2017, aumentando especialmente en el 2018, y en lo que lleva transcurrido del 2019. En

algunos países, incluso, supera el 20% de la participación en el mercado, como por ejemplo en Colombia, donde alcanza el 25% (Canosa & Fiore 2019).

Y Finalmente, (Saeteros, 2018) Evalúa los efectos sobre el comercio sectorial de la guerra comercial, donde analiza los mecanismos de uso del gobierno de los Estados Unidos en donde este impone aranceles a el país asiático avaluados en 34.000 millones de dólares sobre los productos de mayor competencia como lo son, el acero, el aluminio y la tecnología. Estos aranceles son impuestos con el fin de reducir el déficit comercial y aumentar el comercio de empleo y reducir la dependencia de importaciones en estos sectores. Usando el modelo de Leóntiev, cuantificando la disminución al precio de la producción para cada país que se encuentre sumerjo en la guerra comercial.

Marco teórico

El marco teórico que se emplea para la siguiente investigación en primera instancia, es la teoría del Paradigma ecléctico de Dunning. Teniendo en cuenta que EE. UU y China son grandes inversores extranjeros y socios comerciales se aplica esta teoría para dar explicación a los intereses y comportamientos que tiene una empresa para internacionalizarse. Como idea principal Dunning indica que la empresa que quiera intervenir en una producción internacional debe poseer ventajas sobre los competidores locales del mercado que se quiere penetrar, de modo que sea conveniente realizar las mismas actividades de valor agregado en este lugar, en vez de vender a otras empresas el derecho de hacerlo. Además de esto, a dicha empresa debe resultar rentable localizar parte de la producción fuera de las fronteras nacionales, en lugar de realizar toda la producción en el país de origen. Para generar este valor agregado Dunning ve necesario el cumplimiento de 3 condiciones:

- Ventaja que posee una empresa sobre otra, localizadas en un mismo lugar. Esto se puede lograr con acceso a materias primas que no estén disponibles para los demás competidores o con la posesión de patentes y marcas registradas.
- Ventajas que tiene una filial de una empresa nacional sobre la competencia ubicadas en el mismo sector geográfico. Ejemplo, conocimiento de los mercados, un costo marginal cero o bajo, menores costos de instalación.
- Las ventajas que obtiene una empresa pionera en un mercado internacional como mayor conocimiento y experiencia en entorno económico, político y social, así como del público objetivo (Internacionalmente, 2020).

Ventajas de Localización: Son aquellas que se obtienen por la elección de la localización. Estas se ven afectadas por los costos no transferibles e inevitables, como lo son los impuestos, los subsidios, los requerimientos del mercado local de trabajo y finalmente por los costos de transporte del bien final del país de producción al país de consumo (Administracioninternacional, 2020).

Ventaja de internacionalización: Son las ventajas que la empresa adquiere por internacionalizar los mercados y así obtener las ventajas de propiedad que se mencionaron anteriormente. Ejemplo de estas ventajas son las fallas de mercados, la subutilización de recursos y la protección contra las distorsiones generadas por la intervención pública en la asignación de recursos (Administracioninternacional, 2020).

El objetivo de la IED es recibir utilidad, esta se construye cuando un empresario decide invertir fuera del territorio nacional con determinadas transacciones para disminuir gastos en país de origen y generar mayor margen de ganancias de las que pudiera forjar en el mercado local. En este caso el agente económico de la empresa es quien realiza las labores de estudiar los aspectos legales, políticos y económicos para verificar la estabilidad del país sobre el cual se pretende realizar dicha inversión.

Según el economista Frank H. Knight en su Teoría Del Empresario Riesgo, publicada en el libro “Riesgo, Incertidumbre y beneficio” (1921) realiza una comparación entre el riesgo y la incertidumbre, señalando que el primero es la aleatoriedad con probabilidades conocidas mientras que la incertidumbre es la aleatoriedad con probabilidades desconocidas. Esto lo que quiere decir, es que es normal que los empresarios tengan que asumir momentos adversos por diversos motivos como los económicos o los políticos, en los cuales la información escasea y por lo tanto es difícil tomar decisiones, por tanto, los administradores deben intentar pasar de una situación de incertidumbre (no medible por la poca información) a una de riesgo (medible gracias a la información). Si el nivel de incertidumbre es alto, es probable que los empresarios opten por limitar sus operaciones, que es lo que se intenta verificar en esta investigación.

Otra teoría aplicada a los resultados de la investigación es la teoría de la selección de carteras (Levy, Sarnat, 1970). Esta teoría explica el riesgo que adquiere un portafolio de acciones la cual se podrá reducir gracias a la diversificación internacional, esto hace que aquella compañía que tenga un portafolio diversificado corra un menor riesgo, la tasa de rendimiento para un activo determinado sea menor para el propietario de un portafolio no diversificado internacionalmente, esta diversificación es usada usualmente en bolsa de valores, pero también las empresas se consideran un instrumento

para alcanzar dicha diversificación. Ante el riesgo que adquieren las compañías inversoras, toman la decisión de retirar la IED para protegerse de futuras pérdidas. Aplicando esto a la investigación se puede identificar que la baja en el flujo de inversión entre las potencias en la guerra comercial se debe a la intención de mitigar la incertidumbre y no generar pérdidas para la compañía (Ramirez, 2002).

Metodología

El enfoque cuantitativo es el escogido para desarrollar la investigación. Se centra en los aspectos observables susceptibles de cuantificación, y utiliza la estadística para el análisis de los datos. La investigación que sigue una metodología cuantitativa supone un planteamiento, un acercamiento a la realidad objeto de estudio y a la teoría, y unos fines de la investigación característicos (Cvcervantes, 2018).

Este enfoque estudia las propiedades y fenómenos cuantitativos. Entre las técnicas de análisis se encuentran: análisis descriptivo, análisis exploratorio, inferencial univariable, inferencial multivariado, modelización y contrastación. Sus características son: Relación numérica entre las variables del problema de investigación, los datos que se analizan siempre deben ser cuantificables, el Método Cuantitativo es descriptivo, predice el comportamiento de la población, se centra en una causa y un efecto, los resultados pueden ser aplicables a situaciones generalistas, los números y datos representan la realidad más abstracta y estudia las conductas humanas y los comportamientos de una muestra de la población (Masterfinanzas, 2017).

Es importante que el investigador conozca bien del tema a tratar para estudiar e identificar el tema a investigar para saber a fondo las posibles hipótesis. El investigador se vale de los estudios o investigaciones realizadas por otros (Monje, 2011). La presente investigación es descriptiva ya que está orientada a identificar y describir un fenómeno que está causando un gran impacto en la actualidad.

La recolección de datos se dará de fuentes secundarias, recurriendo a fuentes como: revistas, periódicos, ejemplares de estudio, artículos científicos y académicos.

Resultados

Pese a haber mantenido una alianza durante la Segunda Guerra Mundial, las relaciones diplomáticas entre China y Estados Unidos se vieron afectadas, cuando el primero de octubre de 1949

China se declaró una nación comunista. Teniendo en cuenta que Estados Unidos lideraba el bloque de las naciones con sistemas democráticos y capitalistas, esta relación era prácticamente insostenible.

Es por esa razón que los líderes no comunistas de China huyeron hacia la vecina isla de Taiwán (también conocida como Formosa o Taipéi) para salvar sus vidas de la persecución iniciada por los comunistas en contra de todo aquel que se opusiera a sus disposiciones, Estados Unidos junto con el resto del bloque democrático, no dudo en retirar su apoyo a la China continental y dárselo en su lugar a la isla de Taiwán, aseverando que allí se encontraba el verdadero gobierno de China.

Sin embargo, la situación cambió a raíz de dos situaciones: primero, se hacía innegable la importancia de China para el comercio internacional, pues si bien en esta época no contaba con el poderío que hoy ostenta, si era clara su relevancia como proveedor de materias primas. Segundo, al romper sus relaciones con la Unión Soviética, permitió que el mundo occidental, incluido Estados Unidos, restablecieran relaciones con ella y se le reconociera nuevamente como un gobierno legítimo.

A partir del año 1991 inicio una etapa equilibrada, las cual se caracterizó por la cooperación, donde sus características principales eran el cuidado y mantenimiento interno del país priorizando la cooperación, de igual forma se buscó el cierre de brecha en la diferencia de poder entre ambos países. También se caracterizó por el desarrollo de las relaciones políticas y económicas, donde la política tuvo altibajos, pero la economía se mantenía estable según el profesor Jin Canrong (Ríos Xulio, 2007).

Por su parte la administración de Bush, solicitó al gobierno de Pekín que considerara la posibilidad de una unificación pacífica con su contraparte taiwanesa a cambio de una mayor cooperación militar entre los dos estados. Sin embargo, al día de hoy esto no ha sucedido a pesar de los intentos realizados. Por el ejemplo el de 2002, el presidente de Taiwán desarrolló un referéndum para reafirmar la independencia y desarrollar con China una “relación entre estados”.

Pero pese a los intentos, las diferencias entre la China continental y Taiwán se han mantenido, a lo que en su momento el gobierno de Bush señaló que: “(1) la política de EE. UU es la de “una sola China”; (2) Washington se opone a cualquier medida unilateral que cambie el statu quo; y (3) se opone también a las aparentes intenciones de Chen Shui-bian de hacerlo”. Cabe resaltar la importancia de estas declaraciones ya que demuestran que el presidente Bush no apoyaba la independencia de Taiwán (Bustelo Pablo, Soto Augusto, 2003).

En el año 2006 se dio se incrementó la relación comercial entre las 2 potencias, en la cumbre de las Naciones Unidas de ese año se dio a conocer que el 70% de las exportaciones chinas hacia Estados

Unidos fueron de productos transformados, lo que quiere decir que China obtuvo un porcentaje de ganancia por transformación. En comparación, Estados Unidos y sus empresas multinacionales obtuvieron mayor ganancia y beneficio gracias a los bajos costos en la producción final de juguetes, ropa, calzado y productos electrónicos. En este mismo año se superó los 260.000 millones de dólares en su comercio bilateral convirtiéndose mutuamente en segundos socios comerciales, lo cual sería denominado como una interdependencia económica (Comercio Mundial OMC, 2017).

Es claro que Estados Unidos y China tienen corrientes de pensamiento distintas, las cuales generan una disminución en sus relaciones políticas y en algunas ocasiones afecta las económicas. Además, la relevancia de ambos países para el sistema internacional es tal, que las tensiones entre ambos pueden generar consecuencias para sus demás socios comerciales. A continuación, se inicia la exploración sobre las relaciones comerciales entre los dos países en el periodo comprendido entre el año 2012 y 2017, justo antes de la llegada al poder de Donald Trump.

Balanza comercial de EE. UU.

En el periodo de tiempo anteriormente mencionado Estados Unidos redujo paulatinamente sus barreras comerciales ocupando el puesto número uno como mayor importador en el mundo y el segundo como exportador de bienes y servicios comerciales. Las principales exportaciones del país norteamericano fueron aceites refinados de petróleo, seguido por automóviles, piezas y accesorios de automóviles, circuitos integrados electrónicos, teléfonos móviles, servicios financieros y de transporte. En cuanto a las importaciones se destacaron los automóviles, el petróleo crudo, los dispositivos de sistemas telefónicos, las computadoras, los repuestos de automóviles y servicios empresariales (Santandertrade, 2018).

Este intercambio comercial se dio con sus principales socios comerciales Canadá, México, China, Japón, Reino Unido y Alemania. A continuación, se presenta la información mencionada en una tabla, esta indica el resultado final de balanza comercial, obtenida por la resta del valor total de exportaciones al valor total de las importaciones.

Tabla 1.

Balanza comercial EE. UU 2012-2017

Año	Valor exportado (Millones de USD)	Valor importado (Millones de USD)	Balanza comercial

2012	743.786	1.281.818	-538.032
2013	761.030	1.304.819	-543.789
2014	796.928	1.400.360	-603.432
2015	750.943	1.367.348	-616.405
2016	730.960	1.311.759	-580.799
2017	778.000	1.500.000	-722.000

Nota. Worldintegrated (2017).

Como se puede apreciar en la tabla anterior, las cifras en la balanza comercial presentan una tendencia negativa y por tanto deficitaria, lo quiere decir que Estados Unidos es un país con mayor porcentaje en consumo que en producción. El mayor valor en exportaciones se da en los años 2014 impulsado por el restablecimiento de relaciones con Cuba y en 2017 por la buena relación y el mantenimiento de tratados internacionales que sostenía el gobierno Obama, también es importante mencionar que el valor más alto en exportaciones de mercancías de Estados Unidos a China fue en este año y crecieron el doble de rápido que las exportaciones al resto de países (Icontainers, 2017).

Balanza comercial de China.

A pesar de sus estrictas políticas, el país estuvo abierto al comercio exterior. Las principales exportaciones de China incluyen aparatos de transmisión para radio-telefonía, máquinas y unidades automáticas de procesamiento de datos, circuitos integrados electrónicos y micro ensamblajes, aparatos eléctricos para telefonía de línea, repuestos y accesorios para máquinas y vehículos. Por otro lado, el país importa principalmente circuitos integrados electrónicos y microestructuras, aceites de petróleo, minerales de hierro, gas de petróleo, y vehículos automotores (Santandertrade, 2018).

El intercambio comercial de dichos productos es efectuado por sus principales socios comerciales, Estados Unidos, Hong Kong, Japón, Corea del Sur, Vietnam y Alemania. Hasta el año 2017 el gobierno chino adoptó políticas económicas flexibles para mitigar los crecientes riesgos para de futuro crecimiento. A continuación, se presenta la información mencionada.

Tabla 2.

Balanza comercial China 2012-2017

Año	Valor exportado (Millones de USD)	Valor importado (Millones de USD)	Balanza comercial
-----	--------------------------------------	--------------------------------------	-------------------

2012	984.397	755.455	228.942
2013	1.062.203	812.660	249.543
2014	1.082.603	809.982	272.621
2015	1.046.499	752.675	293.824
2016	961.119	707.701	253.418
2017	1.021.119	786.119	235.000

Nota. Worldintegrated (2017).

Según la tabla, se puede apreciar que contrario a EE. UU, China genera un enorme superávit comercial, se ha vuelto el mayor exportador mundial y es el segundo mayor importador. China ha logrado mantener esta balanza comercial positiva sin tener problemas de inflación alta, esto ha generado un aumento gradual y paulatino de su poder adquisitivo, forjado por factores tales como la inversión extranjera directa y un alto porcentaje de ahorro. En el modelo económico chino interviene el estado, pero no sin antes entender las señales del mercado, aparte de eso se basa principalmente en importar materias primas y exportar productos terminados, China logra mantener políticas monetarias tales como grandes reservas internacionales, permitiéndole tomar la delantera económica en una economía cada vez más globalizada.

Balanza comercial entre las 2 potencias.

Teniendo en cuenta estas generalidades en balanza comercial presentadas de ambos países frente al resto del mundo, se inicia con la consulta al detalle de intercambio comercial exclusivo entre EE. UU y China.

En cuanto a los bienes más destacados en exportación estadounidense al país asiático se encuentran, aeronaves (aviones y helicópteros), automóviles, accesorios de vehículos automóviles y partes de aeronaves, también maquinaria para circuitos integrados, turbinas de gas y tuberías, en cuanto a productos naturales se encuentran la Soja, granos de Orgo, Trigo y Productos forrajeros. El sector químico también aporta a este movimiento comercial con sangre para usos clínicos, medicamentos envasados, productos catalíticos y reactivos de laboratorio. Los principales estados exportadores son Washington, California, Texas y Carolina del sur (Containers, 2019).

La fuente de exportación china a EE. UU proviene principalmente de equipos tecnológicos como los ordenadores, equipos de radiodifusión y teléfonos. Textiles en camisas y jerseys femeninos, Metales (barras de aluminio y estructuras de hierro). También es importante mencionar los bienes que

han tenido un incremento acelerado en la última década, estos son el plástico, sector mobiliario y los vehículos (Icontainers, 2018). El movimiento de dichas mercancías genera los siguientes saldos

Tabla 3.

Balanza comercial entre EE. UU y China

Año	Exportaciones a China	Importaciones desde China	Balanza comercial
2012	110.516,6	425.619,1	-315.102,5
2013	121.746,2	440.430,0	-318683,8
2014	123.657,2	468.474,9	-344.817,7
2015	115.873,4	483.201,7	-367.328,3
2016	115.594,8	462.420,0	-346.825,2
2017	129.997,2	505.165,1	-375.167,9

Nota. Census (2020).

Cabe resaltar que en esta balanza China tiene saldos de superávit y Estados Unidos deficitarios que coinciden con la información de balanza general de los países respecto al resto del mundo mencionado en el punto anterior.

Inversión extranjera directa de Estados Unidos en China de 2012 a 2017.

En principio, China se mostraba como un país no muy convencido para la receptación en términos de inversión directa procedente de Estados Unidos. Sin embargo, esta situación cambió y China permitió el ingreso gradual de dicha inversión, logrando así un incremento valorado en 116.200 millones de dólares entre los años 2012 a 2017.

Tabla 4.

IED de Estados Unidos en China, 2012 – 2017

Valor/Año	2012	2013	2014	2015	2016	2017
En billones de dólares	54.51	60.45	82.24	92.15	97.29	107.56

Nota. Rudden Jennifer (2020).

En Estados Unidos, la IED es reconocida cuando un inversionista (empresa) posee o registra un monto mínimo del 10% de una compañía extranjera (conocida como filial). La posición directa total de Estados Unidos en el exterior ascendió 10.2 billones de dólares estadounidenses en 2017. La característica de esta inversión es la influencia en el proceso de toma de decisiones y el fin obtener ganancia.

La inversión extranjera directa estadounidense además de centrarse en procesos de mano de obra y construcción inicia también a expandir su visión hacia una tendencia de inversión en sectores que van más orientados hacia el consumo directo por parte de los ciudadanos chinos. Esto, se ve reflejado en el crecimiento y avance que han tenido sectores como la agricultura y la industria alimentaria las cuales han invertido alrededor de 21.000 millones de dólares, los cuales representan el 8% del monto total de la IED estadounidense. La inversión en este sector ha estado en constante crecimiento desde 1990 y el cual tuvo una pequeña recesión en el periodo 2015 – 2016. El constante cambio alimenticio de la clase media de china ha fortalecido el atractivo para las empresas alimenticias extranjeras, de igual forma la reducción en barreras comerciales hace ver atractivo en el país chino para la inversión (Rhodium Group, 2020).

Tabla 5.

IED estadounidense en la agricultura y la industria alimentaria de China, 2012 – 2017

Valor/Año	2012	2013	2014	2015	2016	2017
En billones de dólares	1.31	1.08	1.26	746 mn	758 mn	1.64

Nota. Rhodium Group (2020).

El sector automotriz se categoriza en el tercer más importante para la IED de Estados Unidos hacia China. En los últimos 25 años se realizaron inversiones en plantas y otras operaciones, las cuales suman un aproximado de 26.000 millones de dólares. Sus principales inversiones incluyen la fábrica de automóviles y abastecimiento de partes, las compañías inversoras ven un potencial en la producción local para suplir la demanda y la reducción de costos en los precios de los automóviles importados. Las compañías americanas y las chinas son las principales inversoras a nivel mundial del sector transporte y automoción convirtiendo está en la tercera categoría industrial más grande. Las

principales compañías inversoras americanas son: General Motors, Ford, Johnson Controls, Goodyear Tires y TRW (Rudden, 2020).

Tabla 6.

IED estadounidense en la industria automotriz china, 2012 – 2017

Valor/Año	2012	2013	2014	2015	2016	2017
En billones de dólares	1.67	1.36	1.61	1.5	832 mn	1.92

Nota. Rhodium Group (2020).

En cuanto a la industria energética registra una inversión por un valor de 22 mil millones de dólares desde 1990, el cual en la IED Estados Unidos – China representa el 8% del total, las compañías invierten principalmente en la exploración y explotación de reservas de gas natural y petróleo. La inversión en este sector empezó a tener un auge a mediados de 1995 cuando las petroleras americanas participaron en la explotación de petróleo y gas con una participación minoritaria en sociedad con compañías chinas, las compañías con mayor inversión en este sector son: Chevron, ConocoPhillips, AES, ExxonMobil y Debon Energy.

En la última década las compañías americanas hicieron una gran inversión en la investigación y fabricación de aeronaves, las compañías que generan mayor inversión en China de esta industria son, Boeing, Honeywell, United Technologies, Hiller Aircraft y General Electric (Rudden, 2020).

Tabla 7.

IED estadounidense en la industria de la aviación china 2012 – 2017

Valor/Año	2012	2013	2014	2015	2016	2017
En miles de millones de dólares	446	157	50	50	253	55

Nota. Rhodium Group (2020).

Estos son los sectores que tienen un mayor volumen de inversión durante el periodo explorado, en primer lugar, el sector automotriz, seguido por la agricultura y finalmente la industria de aviación siendo el sector con más aleatoriedad en sus movimientos.

Inversión extranjera directa de China en EE. UU.

Como se evidencia en la exploración comercial entre las potencias, uno de los principales socios comerciales de China es EE. UU, que en el periodo 2012-2017 genera una IED estimada en 125.800 millones de dólares hacia el país norteamericano. Entre los sectores más significativos que motivaron esta inversión se encuentran el petróleo, la tecnología, el sector inmobiliario y hotelero, como también (Eleconomista, 2018).

Tabla 8.

IED de China en Estados Unidos, 2012 – 2017

Valor/Año	2012	2013	2014	2015	2016	2017
En millones de dólares	7.410	14.220	12.680	15.320	46.450	29.720

Nota. Rudden Jennifer (2020).

La IED china en el sector energético de EE. UU asciende a 14.000 millones de dólares en el periodo de tiempo anteriormente mencionado, esta representa el 9% de la inversión total en el país norteamericano. La mayor parte de este valor corresponde a las inversiones de las compañías petroleras estatales en activos de petróleo y gas no convencionales de 2012 a 2013. Después de este año la inversión china en combustibles tuvo un decrecimiento a consecuencia de la demanda y los precios mundiales del petróleo. en 2015 se registra un repunte gracias a la compra de un campo petrolífero en Texas por parte de un inversor privado chino por más de mil millones de dólares. En los siguientes 2 años esta inversión asciende a \$ 1,5 mil millones, impulsada por inversiones en tecnología avanzada de energía solar y eólica adquirida por Hanergy del fabricante de células solares MiaSole, desarrollos solares posteriores de la compañía Zongyi Solar's solar y los parques eólicos de Xinjiang Goldwind (Rhodium Group, 2020).

Tabla 9.

IED China en el sector petrolero en EE. UU 2012-2017

Valor / año	2012	2013	2014	2015	2016	2017
En billones de dólares	3,1	3,66	338 mn	1,56	50 mn	50 mn

Nota. Rhodium Group (2020).

Las TIC son uno de los sectores más importantes para los inversores chinos en EE. UU, sus transacciones fueron valoradas en 17.000 millones de dólares en el periodo de exploración 2012-2017. Este representa el 12% de la IED china total en EE. UU. Empresas de equipos como Huawei, ZTE y empresas de software generaron transacciones de fusión y adquisición que representan el 94% de la inversión total. Otros aportes importantes estuvieron en manos de Lenovo que genero una inversión total en adquisiciones de la división de servidores x86 de IBM por 2.000 millones de dólares y la empresa Motorola por valor de 2.9 mil millones en 2014. Desde ese año, las políticas del gobierno chino para promover el desarrollo de la industria de semiconductores impulso un auge en las adquisiciones de este segmento. La inversión total ha alcanzado más de \$ 3.4 mil millones. En 2016 los 2 acuerdos más importantes fueron motivados por semiconductores con la adquisición de OmniVision Technologies por \$ 1,9 mil millones de Hua Capital y CITIC Capital, y la adquisición de Beijing E-Town Dragon por \$ 300 millones de Tecnología Mattson. En 2017, la mayoría de los grandes acuerdos se realizaron en la industria del software con una participación de \$ 1.7 mil millones de Tencent en SNAP, y Beijing Shanghai consiguieron la aprobación de CFIUS para adquirir Analogix Semiconductor (Rhodium Group, 2020).

Tabla 10.

IED China en el sector tecnológico en EE. UU 2012-2017

Valor / año	2012	2013	2014	2015	2016	2017
En billones de dólares	466 mn	323 mn	5.88	1.29	3.3	2.73

Nota. Rhodium Group (2020).

La inversión directa total desde China a EE. UU en el sector inmobiliario supera los 41.000 millones de dólares, lo que representa el 28% de la inversión total. Este valor se concentra en grandes

áreas urbanas como Nueva York, Los Ángeles, Chicago y San Francisco. Estas inversiones tuvieron cabida en firmas inmobiliarias especializadas hasta compañías de seguros y conglomerados diversificados. Las adquisiciones más importantes fueron fomentadas por HNA con el 25% de las acciones de Hilton Worldwide por \$ 6,5 mil millones, la compra de Anbang con un portafolio de 15 hoteles a Strategic por valor de 5,5 mil millones y la adquisición de Carlson Hotels por parte de HNA Group por 2 mil millones. Sin embargo, el ritmo de inversión inmobiliaria desaceleró en 2017 cuando Pekín impuso nuevas reglas sobre la inversión saliente y llevó a cabo una ofensiva nacional contra inversores altamente apalancados (Rhodium Group, 2020).

Tabla 11.

IED China en el sector inmobiliario y hotelero en EE. UU 2012-2017

Valor / año	2012	2013	2014	2015	2016	2017
En billones de dólares	195 mn	2.22	3.93	5.05	17.33	10.84

Nota. Rhodium Group (2020).

Como se observa en la información expuesta anteriormente el sector que más porcentaje de incremento y participación muestra anualmente es el inmobiliario, los indicadores generan un alza de 8.62 billones de dólares desde el 2013 al 2017.

Inicio guerra comercial y análisis de las medidas tomadas por los gobiernos.

A continuación, se realiza el análisis y el balance sobre el discurso o las declaraciones que realizó cada país sobre las medidas que pretendían imponer para la guerra comercial, en contraste a las acciones que se llevaron a cabo que fueron relevantes y llevadas a la práctica.

Amenazas y declaraciones entre los países. A pesar de las buenas relaciones que se venían desarrollando como se apreció en el apartado anterior, el electo presidente Trump cambió el escenario debido al pensamiento y posición proteccionista de su gobierno, se establece una relación internacional tirante entre China y EE. UU, lo que da inicio a una rivalidad en el año 2017 cuando el gobierno Trump anunció la imposición de aranceles millonarios a los productos chinos, justificado por el artículo 301 de la Ley de Comercio de 1974, objetado en prácticas desleales de comercio.

- 8 de marzo 2018 EE. UU anunció el aumento de aranceles para el acero (Elmundo, 2018).

- 3 de abril 2018 Trump publicó una lista de los bienes chinos cuya importación solo podría tener un valor total de 50.000 millones de dólares. Los principales sectores afectados fueron la mecánica, electrodomésticos, químicos y equipos eléctricos, esta lista tuvo un total de 1.333 productos. La declaración de la Casa Blanca expresó que este castigo se impuso por el robo de sus secretos comerciales, incluidos software, patentes y otras tecnologías (Dinero, 2019).
- 4 de abril 2018 el gobierno chino decidió imponer sanciones arancelarias del 25% a 106 productos importados de Estados Unidos por un valor de 50.000 millones de dólares, los productos que afectarían serían la soja, automóviles y aviones (Dinero, 2019).
- 2 de junio 2018 los países inician ronda de negociaciones con la intención de apaciguar los ánimos y evitar la posible guerra comercial, negociaciones que no llegan a un punto medio (Portafolio, 2019)
- 6 de julio 2018 la Casa Blanca anuncia nuevos gravámenes a las importaciones chinas por un monto total de 4.000 millones de dólares, de manera que China atacó con medidas similares, principalmente al sector tecnológico (Elmundo, 2018).
- 11 de julio de 2018 Trump ordenó nuevos gravámenes para China, 10% a productos importados, por un valor de 200.000 millones de dólares (Elmundo, 2018).
- 23 de agosto 2018 las administraciones de ambos países ponen en marcha la segunda fase de incremento en los aranceles por un total de bienes valorados en 50.000 millones de dólares. Sus acciones alcanzaron a un grupo de importaciones por valor de 16.000 millones de dólares (Elmundo, 2018).
- 27 de agosto 2018 China denunció a EEUU ante la OMC por los diversos aranceles impuestos a sus productos (Elmundo, 2018).
- 24 de septiembre 2018, EE. UU decide imponer gravámenes del 10 % por valor de 200.000 millones de dólares a productos chinos, afectando en esta ocasión al sector textil. En este contexto. Pekín arremete con gravámenes por un valor de 60.000 millones de dólares a productos norteamericanos, con afectaciones directas sobre el gas natural licuado (Portafolio, 2019).
- 1 diciembre 2018 Washington y Pekín anuncian un acuerdo para detener la guerra comercial y la escalada arancelaria tras la reunión del G-20 en Buenos Aires, además, se comprometen a generar negociaciones para concretar un acuerdo comercial, poniendo como límite hasta el 1 de marzo del año 2019. En caso de no llegar a un acuerdo en esa fecha, EEUU indica que

elevará nuevamente los aranceles sobre productos chinos por un valor de 200.000 millones de dólares (Eleconomista, 2019).

- 25 de febrero de 2019 el presidente Trump decide aplazar la subida de los aranceles a China gracias a los avances de las negociaciones a nivel internacional. A pesar que se creía que la tensión comercial se iba a mantener en ese año. De esta manera la Casa Blanca retrasa el aumento de gravámenes sobre productos chinos por valor de 200.000 millones de dólares. Según Trump, ambos países habían logrado "un progreso sustancial" en las negociaciones comerciales, lo que generó un alza en las acciones Chinas de 5% (Elmundo, 2018).
- 10 de mayo de 2019 se evidencia el deterioro de las relaciones de ambas potencias y la tregua se termina cuando Donald Trump anuncia el incremento del 10% al 25% de los aranceles para las importaciones chinas de más de 5.000 productos. Por medio de Twitter, el 13 de mayo del mismo año, Trump declara que no encontraba "ninguna razón para que el consumidor estadounidense pague por los aranceles a China que entran hoy vigor (Dinero, 2019).
- 15 de mayo 2019 el presidente norteamericano declara a su país en emergencia nacional y prohíbe a las compañías de su país usar equipos de telecomunicaciones fabricados por empresas chinas, bajo el argumento que realizaban espionaje y atentan contra la seguridad nacional de Estados Unidos, así arremetiendo contra la gigante asiática Huawei, por esta razón, el 20 mayo, las principales empresas tecnológicas de EEUU, entre ellas Google, dejarán de vender componentes y software a Huawei y comienzan a bajar las ventas de dispositivos electrónicos de la gigante asiática. En carácter de aclaración el 21 de mayo Huawei niega que las restricciones estadounidenses vayan a afectar a sus productos o al despliegue de la tecnología 5G, en la que la empresa china dice aventajar a sus competidores (Dinero, 2019)
- 1 de junio 2018, China incrementa el valor de aranceles a EE. UU con una diferencia de 14 puntos porcentuales en comparación al arancel promedio de sus socios comerciales (Eleconomista, 2019).
- 30 de junio 2019 ambas potencias deciden darse una pausa en la guerra comercial, tras la reunión del G-20 en Osaka y se comprometen a restablecer las conversaciones comerciales entre ambas naciones, interrumpidas desde mayo. Estados Unidos decide no imponer nuevos aranceles sobre sus importaciones chinas y permitirá que sus empresas puedan vender productos tecnológicos de Huawei (Eleconomista, 2019).
- 09 julio 2019 Estados Unidos notifica que anticipará el fin del bloqueo a Huawei y que las compañías norteamericanas pueden retomar sus relaciones y vender sus productos. EE.UU.

pone fin a la tregua e impone más sanciones a China, en agosto 2, asimismo Trump anuncia la imposición de nuevos aranceles del 10% sobre importaciones chinas valoradas en 300.000 millones de dólares a partir del 1 de septiembre (Elmundo, 2018).

Medidas tomadas por los gobiernos. Mas allá de los discursos y amenazas mencionadas en el capítulo anterior, dadas a conocer por los medios de comunicación mundiales, a continuación, se presentan las medidas que realmente se han aplicado al enfrentamiento comercial.

Como respuesta a la guerra comercial entre Estados Unidos y China, el gobierno Trump inicia el cobro de aranceles específicos del 25% para las mercancías provenientes de China sobre 818 productos el 6 de julio de 2018, valoradas en 34.000 millones de dólares. En búsqueda de una solución el país asiático presentó una demanda ante la OMC contra EE. UU el 14 de agosto del 2018, donde pidió estudiarse los aranceles impuestos por el gobierno Trump, ya que estos afectaban las exportaciones chinas y la producción en el país ya que uno de los principales destinos de mercancía con mano de obra China es EE. UU. El día 23 de agosto de 2018 el gobierno Trump impone un nuevo arancel del 25%, para productos, semiconductores, químicos, plásticos, motocicletas y scooters eléctricos, provenientes de China, valorados en 16.000 millones de dólares. Ante esta medida y la no respuesta positiva de la OMC para mitigar la guerra comercial, China impone un arancel de represalia del 25% para 333 productos originarios del país norte americano, por un valor de 16.000 millones de dólares. El gobierno chino impone aranceles sobre bienes estadounidenses valorados en 60.000 millones de dólares con una tasa arancelaria del 5% y 10% (Thenewyorktimes, 2019).

Estados Unidos impone aranceles sobre los productos originarios de China del 10% al 25% a partir del 10 de mayo de 2019 y el 16 de mayo del mismo año Estados Unidos les prohíbe a las empresas nacionales la venta de bienes y servicios a Huawei sin su consentimiento, también el gobierno Trump, ve como prioridad la exclusión de subsidios para empresas que apoyan las políticas industriales de China. A lo cual China responde, el 1 de junio del 2019, con un incremento de aranceles del 25%, 20% y 10% sobre productos provenientes de Estados Unidos por un valor de 60.000 millones de dólares. El gobierno Trump da un cese en la prohibición con la compañía Huawei y emitirá licencias a las empresas que quieran negociar con dicha compañía con el fin de disminuir los riesgos de seguridad, también libera a 110 productos originarios de China del arancel impuesto meses antes del 25% (Zessoules Daniella, 2019).

Las empresas chinas deciden suspender las compras de productos agrícolas originarios de Estados Unidos y el 1 de septiembre de 2019 el gobierno americano implementa los aranceles sobre las importaciones chinas por un valor de 125.000 millones de dólares. China a su paso impuso aranceles adicionales por un valor de 75.000 millones de dólares y presenta la queja ante la OMC contra Estados Unidos alegando la afectación a las exportaciones chinas por un valor de 300.000 millones de dólares, a lo cual la OMC pide a Estados Unidos resolver el altercado en los siguientes 60 días (Chinabriefing,2020).

el 1 de noviembre del 2019, China gana el caso ante la OMC donde informa que el país asiático podrá imponer sanciones compensatorias a toda importación estadounidense por un valor de 3.600 millones de dólares y deberían seguir las negociaciones. Chipman Koty Alexander, Wong Dorcas 2020 (Chinabriefing,2020).

Efectos sobre la IED en EE. UU proveniente de China.

La Inversión Extranjera Directa de China en Estados tuvo un incremento muy bajo, por valor de 1,800 millones de dólares en 2018, esto significó una baja interanual de 90% y el nivel de IED más bajo en siete años, de acuerdo con Rhodium Group. Estos datos los dio a conocer el Congreso de Estados Unidos y muestran que el número de transacciones también cayó en un promedio de 84 en el periodo 2014-2017 a 39 transacciones en 2018. Después de alcanzar un récord de 46,000 millones de dólares en el 2016, la IED china en Estados Unidos cayó a 29,000 millones en el 2018, debido en parte a la investigación intensificada de Beijing en los flujos salientes y las revisiones regulatorias más estrictas de las adquisiciones chinas de entrada a través del Comité de la Inversión Extranjera en los Estados Unidos (Eleconomista, 2019).

En términos netos, los flujos de IED a Estados Unidos en 2018 son negativos en 7,800 millones dólares. El sector salud y biotecnología tomó la delantera como principal destino de la IED china en Estados Unidos por primera vez, liderado por la adquisición que hizo la compañía médica china Shandong Weigao de Argon Medical Devices por 850 millones de dólares. Los bienes raíces y hotelero tuvieron el segundo lugar de mayor recepción de IED china en 2018 pese a que este sufrió un decrecimiento a gran escala con una sola nueva inversión de 100 millones de dólares durante el año (Rhodium Group, 2020).

En cuanto al sector petrolero y de energía el contraste es diferente, en 2018 esta inversión tuvo un aumento de 38,6 millones de dólares, indicando así que las empresas inversoras de crudo en este año

fueron prudentes en cuanto a la relación comercial y no retiraron el dinero de las empresas con las que generan negocios o asociaciones en el país norteamericano, debido en gran parte a lo que se menciona en el capítulo anterior en cuanto a que muchas de las amenazas entre los países se quedaron solo en el discurso. En 2019 el panorama cambia ya que no se encuentra inversión en este sector, los empresarios chinos acatan las órdenes del gobierno y no realizan nuevas inversiones, esto no quiere decir que las empresas chinas activas en inversiones estadounidenses hayan roto las relaciones, únicamente no se registran nuevas inversiones o compras.

En sector de tecnología e investigación el panorama y registro de inversión fue preocupante según The New York Times ya que para el año 2017 esta registraba un valor total de 2,73 billones de dólares y en 2018 registró un valor total de 217,4 millones de dólares debido al ataque comercial del gobierno Trump en cuanto a bloqueos y restricciones en investigación por parte de empresarios chinos con locación y centros de acople en el país norteamericano, ya que estos fueron acusados de violar las normas de seguridad y espionaje. Para el año 2019 la situación empeoró ya que el gobierno Trump prohibió cualquier tipo de negocio y alianza de la empresa Google con fabricantes de celulares y aparatos de telecomunicación hechos en china, quiere decir que estos equipos no podían tener sistema operativo Android, la empresa China con mayor afectación fue Huawei ya que esta registra un alto porcentaje de ventas en EE. UU, acercándose al volumen de ventas de Apple. El valor de inversión en este año fue de 50 millones de dólares, registrando, así como el menor en la última década (Thenewyorktimes, 2020).

Tabla 12.

Efectos IED en sector inmobiliario, energía y tecnología proveniente de China en EE. UU

Sector / Año	2018	2019
Energía (petróleo)	88,6 millones de dólares	Sin inversión
Tecnología	217,4 millones de dólares	50 millones de dólares
Inmobiliario y Hotelero	377,8 millones de dólares	576,7 millones de dólares

Nota. Rhodium Group (2020).

Efectos sobre la IED China proveniente de EE. UU.

La IED estadounidense en China cayó 13 mil millones en 2018 en comparación al año anterior 2017. En 2019, las empresas estadounidenses invirtieron 14 mil millones en China, por encima de los 13 mil millones en 2018. El valor acumulado de las transacciones de Estados Unidos en China es de

284.000 millones de dólares hasta finales del 2019. La inversión extranjera directa estadounidense además de centrarse en procesos de mano de obra y construcción, buscó expandir su visión hacia otros procesos como lo son sectores que van orientados hacia el consumo directo por parte de los ciudadanos chinos. Lo anterior, se ve reflejado en el crecimiento y avance que tuvieron sectores como el automovilístico, comercio y consumo de alimentos donde los resultados positivos de la inversión se reflejan de manera más rápida, practica y continua (Rudden, 2020).

Tabla 13.

IED de Estados Unidos en China, 2018 - 2019

Valor/Año	2018	2019
Billones de USD	10.890	13.31

Nota. Rudden Jennifer (2020).

Para el año 2019, la IED estadounidense a china mantuvo su concentración en el sector automovilístico contando con una inversión aproximada de 4 mil millones de dólares; dejando en un segundo puesto el sector de la salud y la biotecnología sobre los cuales oscila una inversión de 3 mil millones. El sector automotriz en el 2019 tuvo un incremento gracias a la construcción de la Giga fábrica de Tesla en Shanghái. Por otra parte, la industria de la Aviación que había tenido gran participación de IED en los años de exploración, tuvo una reducción del 9,1% del año 2017 al 2018 manteniendo el mismo porcentaje hasta el 2019 (Rhodium Group, 2020).

El sector de construcción también sufrió una gran afectación en el año 2019, este tuvo un único aumento que se vio reflejado en la inversión total con aquellas obras que venían en ejecución 2 años atrás, claros ejemplos de esto serian la construcción de la fábrica de Tesla y la inversión en el sector de entretenimiento de Universal Estudios con nuevas sedes. Cabe resaltar que las inversiones Greenfield decrecieron en comparación al 2018 y no generan un aporte significativo a las cifras Rhodium Group (2020).

Tabla 14.

Efectos IED en sector agricultura, automotriz y aviación proveniente de EE. UU a China

Sector / Año	2018	2019
Agricultura	1,11 mil millones	388,5 millones

Automotriz	454,89 millones	3.800 millones
Aviación	50 millones	50 millones

Nota. Rhodium Group (2020).

En conclusión, estos resultados y aplicando el marco teórico se puede identificar que, las ventajas de propiedad, localización e internacionalización que afirma Dunning en su teoría del Paradigma ecléctico pueden verse afectadas por un entorno de incertidumbre generado por decisiones políticas de los países. Por ende, es necesario que los empresarios inversores preparen estrategias que mitiguen esta incertidumbre y sea convertida en un riesgo manejable al interior de las empresas.

Conclusión

Esta investigación se realizó con el fin de analizar el efecto en la IED de la guerra comercial entre China y Estados Unidos, para alcanzar este objetivo fue necesario, estudiar el estado de la IED entre Estados Unidos y China antes de la crisis, analizar las medidas tomadas por Estados Unidos y China en la guerra comercial y por último contrastar las cifras antes de la crisis con las posteriores para identificar los efectos. En la primer parte del trabajo se estudió el estado de la IED entre los países bajo estudio, desde el año 2012 a 2017 donde se nota un crecimiento continuo en el flujo de capitales entre ambos países, la IED mantuvo por año un promedio de 82.36 billones de dólares de inversión del país americano al país asiático, y por su parte el país asiático invirtió en Estados Unidos un promedio de 20.966 millones de dólares por año, la balanza comercial muestra que China tiene saldos de superávit y Estados Unidos deficitarios.

Los saldos deficitarios son probablemente la causa del discurso del mandatario estadounidense, por lo que en la segunda parte se debió analizar las medidas tomadas por los gobiernos de estos países y las más relevantes son el cobro de aranceles específicos por parte del gobierno Trump los cuales ascienden a 250.000 millones de dólares y la respuesta por parte del gobierno Chino imponiendo aranceles a productos americanos por 110.000 millones de dólares, de igual forma atribuye una demanda ante la OMC frente a las barreras comerciales y al bloqueo comercial del gobierno Trump a la compañía de Huawei.

Finalmente, en el desarrollo del último objetivo se contrastaron las cifras antes de la crisis y las posteriores a la crisis, encontrando que efectivamente hay un efecto negativo ya que la IED estadounidense en China disminuyó 13 mil millones de dólares en 2018 en comparación al año anterior 2017 y en el 2019, las empresas estadounidenses invirtieron 14 mil millones USD en China,

por otra parte, los empresarios chinos redujeron su inversión en el país americano en un 90% en 2018 y 2019 dejando a Estados Unidos con un déficit de 8%. Al principio de la guerra comercial los empresarios de estos países se encontraban en una incertidumbre de lo que iba a suceder respecto a la imposición de aranceles y prefirieron no invertir en estos países ya sus barreras arancelarias son altas y no permitieran generar beneficios para las compañías, confirmando la teoría de riesgo de Knight (1921).

Recomendaciones

Se sugiere realizar futuras investigaciones sobre la guerra comercial China- EE. UU. por insumos médicos para combatir el COVID-19. Identificando las posibilidades de una inversión o alianza entre las potencias para la realización de nuevos métodos de contingencia y así mitigar el contagio y también la creación de una vacuna para proteger la población mundial teniendo en cuenta las relaciones que tienen ambos países con el resto del mundo. Identificando también la posibilidad de un conflicto comercial y medico por el virus, que riesgo corre el sector salud en época de pandemia.

Referencias

- AFP., (2019). Guerra de aranceles. Dinero. Recuperado de: <https://www.dinero.com/economia/articulo/la-guerra-comercial-entre-estados-unidos-y-china-se-extiende/271693>
- Agosín, M., (2018). Guerra comercial. Repositorio Chile. Recuperado de: <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/168183/Guerra-comercial.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Blanco, A., (2018). Factores determinantes de la IED emitida por China. Dialnet. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/dctes?codigo=147058>
- Canosa, N; Fiore, G., (2019). China vs. Estados Unidos: Huawei y el núcleo de la disputa. Una paz. Recuperado de: <https://publicaciones.unpaz.edu.ar/OJS/index.php/bordes/article/view/529/481>
- Export Entreprises S, A. Recuperado de: <https://www.export-entreprises.com/en>
- Hernández, R., (2014). Metodología de la investigación. Editorial: McGraw-Hill / Interamericana Editores, S.A. DE C.V.

- Hernández, F., (2011). La captación positiva de recursos de inversores (IED) a raíz del tratado de libre comercio de América del norte (TLCAN) en México. Red internacional de investigadores. Recuperado de: <https://www.riico.net/index.php/riico/article/view/678/1271>
- Monje, C., (2017). Metodología de la investigación cuantitativa y cualitativa. Guía didáctica metodología de la investigación. Recuperado de: <https://www.uv.mx/rmipe/files/2017/02/Guia-didactica-metodologia-de-la-investigacion.pdf>
- Ocampo., (2018). Guerra comercial: cuatro aristas de la batalla del siglo XXI. El Cronista. Recuperado de: <https://www.cronista.com/internacionales/Guerra-Comercial-cuatro-aristas-de-la-batalla-del-siglo-XXI-20190703-0043.html>
- Ornelas, R., (2018). La competencia entre Estados Unidos y China por el liderazgo mundial: Un panorama desde las inversiones extranjeras. México y la cuenca del pacífico. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/jatsRepo/4337/433757698003/html/index.html>
- Castillero, O., (2019). Inversión de China en los Estados Unidos. El Salvador. Recuperado de: <https://www.elsalvador.com/eldiariodehoy/inversion-de-china-en-los-estados-unidos-cayo-mas-de-80-en-2018/623644/2019/>
- Rosales, O., (2018). Las claves del conflicto económico China – Estados Unidos. Flacso Chile. Recuperado de: <http://www.flacsochile.org/slider/las-claves-del-conflicto-economico-china-estados-unidos/>
- Rosales, O., (2019). El conflicto US-China: nueva fase de la globalización. Scielo. Recuperado de: https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?pid=S0719-37692019000100097&script=sci_arttext&tlng=en
- Rozas, S; Lombana, J., (2013). Negocios Internacionales. Editorial: Ecoe
- Saeteros, Mario., (2018). Efectos sobre el comercio de valor agregado sectorial de la guerra comercial entre Estados Unidos y China. Research Gate. Recuperado de: https://www.researchgate.net/profile/Mario_Saeteros/publication/326719113_Efectos_sobre_el_Comercio_de_Valor_Agregado_Sectorial_de_la_guerra_comercial_entre_Estados_Unidos_y_China/links/5c2a2cc592851c22a3517bf0/Efectos-sobre-el-Comercio-de-Valor-Agregado-Sectorial-de-la-guerra-comercial-entre-Estados-Unidos-y-China.pdf

Sánchez, M., (2018). La guerra comercial entre Estados Unidos y China: análisis de los efectos sobre la economía mundial. Repositorio Unican. Recuperado de: <https://repositorio.unican.es/xmlui/handle/10902/16047>

Tapia, I., (2019). Las empresas tecnológicas y la guerra comercial entre EE. UU y China. Media Soluciones. Recuperado de: <https://web.mediasolutions.mx/Notas/?id=201910140533325952>

Telégrafo., (2018) Google rompe con Huawei. BBC News. Recuperado de: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-47469634>