

## INTERDEPENDENCIA CRECIENTE: UNA VISIÓN DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CHINA\*

Inés BUSTILLO  
Raquel ARTECONA

SUMARIO: I. *Introducción*. II. *El comercio bilateral entre Estados Unidos y China*. III. *Cada vez mayor comercio, cada vez más fricciones*. IV. *Se intensifica la acción antidumping*. V. *Crece el escepticismo y la ansiedad*. VI. *El compromiso con China*. VII. *Conclusiones*. VIII. *Bibliografía*.

### I. INTRODUCCIÓN

La economía china y la estadounidense se han vuelto más cercanas e interdependientes en las últimas décadas; hace unos 35 años, el comercio entre ambas era casi inexistente. Para 2007, ya son de manera recíproca su segundo socio comercial más importante. Mientras muchos pudieran discutir que la magnitud y la fuerza de esta relación comercial ha sido mutuamente benéfica, el mayor acercamiento ha traído consigo tensiones, disputas y es percibida cada vez con mayor ansiedad de parte de Estados Unidos.

El rápido crecimiento del mercado chino superó a las exportaciones estadounidenses mientras les proveía bienes relativamente menos costosos. Esto, junto con las inversiones chinas en los activos financieros del país, ha permitido un crecimiento económico estadounidense más rápido, frenando la inflación y las tasas de interés. Sin embargo, esto también ha implicado que China registre un excesivo superávit comercial, en oposición a su socio comercial. Además, el fracaso de China al intentar hacer cumplir la protección de los derechos de propiedad intelectual y el hecho de que muchos economistas y expertos comerciales en Estados Unidos estimen que el valor comercial del yuan es mantenido artificialmente por debajo de su precio, ha tensado las relaciones entre ambos países, al grado de que el año

\* Traducción del inglés al español por China Consulting Group.

pasado el Congreso de Estados Unidos demandó una postura más agresiva en contra de las prácticas económicas y comerciales de China.

Este estudio se orientará hacia los mayores progresos comerciales entre Estados Unidos y China, así como a algunas de las respuestas sobre las políticas que lo han hecho posible. En el apartado II se revisará de manera concreta la evaluación del comercio entre ambos países, enfocándose hacia los progresivos desequilibrios comerciales, la competencia con las exportaciones a los mercados estadounidenses de América Latina y el Caribe, y a los principales productos comercializados. En la sección III, se presentará una visión general de los crecientes litigios comerciales entre China y Estados Unidos y de ellos con el resto del mundo. El apartado siguiente se enfocará a las actividades *antidumping* que se realizan en dichos países, mientras que la sección V describirá las fuentes en el aumento de la ansiedad y el miedo sobre el tema en Estados Unidos. La Sección 6 abordará una visión general de la respuesta de las políticas públicas; y en la última parte daremos los puntos de conclusión.

## II. EL COMERCIO BILATERAL ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CHINA

En las últimas décadas, conforme China se ha ido integrando a la economía global, su comercio bilateral con Estados Unidos ha crecido significativamente. Para 2006 era ya su segundo socio comercial, sólo después de Canadá el primero. Desde 2000, año anterior a la adhesión de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC), el intercambio comercial internacional de Estados Unidos con el país asiático se duplicó al pasar del 6% al 12% en 2006.

China, junto con Canadá, se encuentra entre las dos fuentes más importantes de importaciones para Estados Unidos. Éstas se han casi triplicado a partir 2000, de 100 billones de dólares en 2001, a 288 billones de dólares en 2006 (Tabla 1). De forma similar, las exportaciones de Estados Unidos a China han aumentado repentinamente de 16 billones de dólares en 2000 a 55 billones de dólares en 2006, pero desde una base mucho más baja. Por ello, a pesar de que las exportaciones se han incrementado a un paso más rápido que las importaciones, el déficit del comercio estadounidense con China ha aumentado los últimos siete años, alcanzando un récord histórico en el 2007 y siendo aproximadamente del tamaño de todos los déficits juntos que existen con los otros tres socios comerciales más grandes del país: Canadá, Japón y México.

Tabla 1. Principales importaciones y exportaciones  
entre Estados Unidos y otros países

Exportaciones	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Canadá	176 430	163 724	160 799	169 418	187 713	211 420	230 257
México	111 721	101 509	97 531	97 457	110 775	120 049	134 167
Japón	65 254	57 639	51 440	52 064	54 400	55 410	59 649
China	16 253	19 235	22 053	28 418	34 721	41 837	55 224
Reino Unido	41 579	40 798	33 253	33 895	35 960	38 629	45 393
Alemania	29 244	30 114	26 628	28 848	31 381	34 149	41 319
Corea	27 902	22 197	22 596	24 099	26 333	27 670	32 455
Países bajos	21 974	19 525	18 334	20 703	24 286	26 496	31 102
Singapur	17 816	17 692	16 221	16 576	19 601	20 646	24 683
Francia	20 253	19 896	19 019	17 068	21 240	22 402	24 217
<i>Total</i>	780 419	731 026	693 257	723 743	816 548	904 380	1 037 143

Tabla 1. Principales importaciones y exportaciones  
entre Estados Unidos y otros países (*continuación*)

Importaciones	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Canadá	229 209	216 669	210 509	224 166	255 928	267 870	303 416
China	100 063	102 280	125 168	152 379	196 699	243 462	287 773
México	135 911	131 433	134 732	138 073	155 846	170 198	198 259
Japón	146 577	126 602	121 494	118 029	129 595	138 091	148 091
Alemania	58 737	59 151	62 480	68 047	77 236	84 813	89 073
Reino Unido	43 459	41 397	40 870	42 667	46 402	51 063	53 437
Corea	40 300	35 185	35 575	36 963	46 163	43 779	45 830
Taiwán	40 514	33 391	32 119	31 600	34 617	34 838	38 215
Venezuela	18 648	15 236	15 108	17 144	24 962	33 965	37 165
Francia	29 782	30 296	28 408	29 221	31 814	33 847	37 149
<i>Total</i>	<i>1 216 888</i>	<i>1 141 959</i>	<i>1 163 549</i>	<i>1 259 396</i>	<i>1 469 673</i>	<i>1 670 940</i>	<i>1855119</i>

Tabla 1. Principales importaciones y exportaciones  
entre Estados Unidos y otros países (*continuación*)

Balanza comercial	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
China	83 810	83 046	103 115	123 961	161 978	201 626	232 549
Japón	81 322	68 963	70 055	65 965	75 194	82 682	88 442
Canadá	52 779	53 244	49 790	54 685	68 215	76 450	73 159
México	24 19	29 924	37 202	40 616	45 070	50 149	64 092
Alemania	29 493	29 037	35 852	39 199	45 855	50 663	47 753
Venezuela	13 096	9 552	10 662	14 305	20 181	27 556	28 153
Nigeria	9 830	7 829	4 907	9 365	14 694	22 573	25 686
Malasia	14 573	12 956	13 662	14 517	17 288	23 552	23 982
Arabia Saudita	7 989	7 363	8 364	13 473	15 678	20 398	23 881
Irlanda	8 683	11 390	15 639	18 142	19 276	19 286	20 125
<i>Total</i>	<i>436 469</i>	<i>410 933</i>	<i>470 291</i>	<i>535 652</i>	<i>653 126</i>	<i>766 561</i>	<i>817 976</i>

FUENTE: elaboración propia con base en datos de la United States Internacional Trade Comisión Database.

Dentro del *top ten* estadounidense de los productos de importación provenientes de China durante 2006, destacan por su monto: equipos eléctricos y maquinaria eléctrica, reactores nucleares, maquinaria mecánica (incluyendo máquinas de oficina, máquinas procesadoras de datos automáticas y sus accesorios), juguetes, juegos, equipo deportivo, muebles, ropa de cama, zapatos, textiles, ropa y artículos de hierro, acero, plástico y piel (Tabla 2).

Tabla 2. Importaciones estadounidenses desde China por sectores  
(en millones de dólares y porcentajes)

	2006		<i>Avg Annual Variation 2000-2006</i>
Electrical machinery and equipment, parts, sound recorder and reproducers, televisions, etc.	64906	22%	22.7
Nuclear reactors, boilers, machinery and mechanical appliances and parts.	62266	21.6%	30.4
Toys, games and sports equipments, parts and accessories.	20892	7.3%	9.3
Furniture, bedding, cushions; lamps and lighting, etc.	19358	6.7%	18.2
Footwear, gaiters and the like, parts of such articles.	13890	4.8%	7.2
Articles of apparel and clothing accessories, not knitted or crocheted, etc.	11858	4.1%	20.2
Articles of iron or steel.	8367	2.9%	28.7
Articles or apparel and clothing accessories, knitted or crocheted.	8010	2.8%	26.6
Plastics and articles	7465	2.6%	20.2
Articles of leather, saddlery and harness, travel goods, handbags and similar containers, etc.	6835	2.4%	10.2

FUENTE: elaboración propia con base en información de la United States Trade Comisión Database.

Mientras que las importaciones de Estados Unidos en todas estas categorías se han incrementado, los cambios porcentuales más dramáticos han sido en sectores que abarcan tecnología de punta, tales como máquinas procesadoras de datos y de oficina.

En 2006, los principales productos dentro de esta categoría fueron los procesadores automáticos de entrada y sus accesorios, así como las máquinas procesadoras de datos, automáticas y portátiles. Entre 1996 y 2006 el valor en dólares de las importaciones estadounidenses de estos productos se ha incrementado en 1747%, y su valor en dólares (35 billones) es mayor que 60% del valor total en dólares de las exportaciones de Estados Unidos a China (55 billones de dólares). Esto es importante por dos razones; primero, señala un cambio en la composición de las importaciones provenientes de China de la tradicional industria de trabajo de mano de obra a sectores que incorporan tecnología avanzada, como estos tres rubros. En segundo lugar, demuestra que China tiene una importante resistencia y dinamismo para avanzar como proveedor principal de estos productos dentro del mercado estadounidense, en detrimento de otras economías asiáticas (Japón, Corea, Singapur, Tailandia) así como de México y el Reino Unido. La siguiente tabla ilustra lo rápido que China ha ido remplazando a los proveedores del mercado estadounidense. Al principio de la última década, ni siquiera se ubicaba entre los primeros cinco proveedores de estos productos. En 2006, logró convertirse en el principal proveedor de la economía de Estados Unidos, en relación a cada uno de ellos.

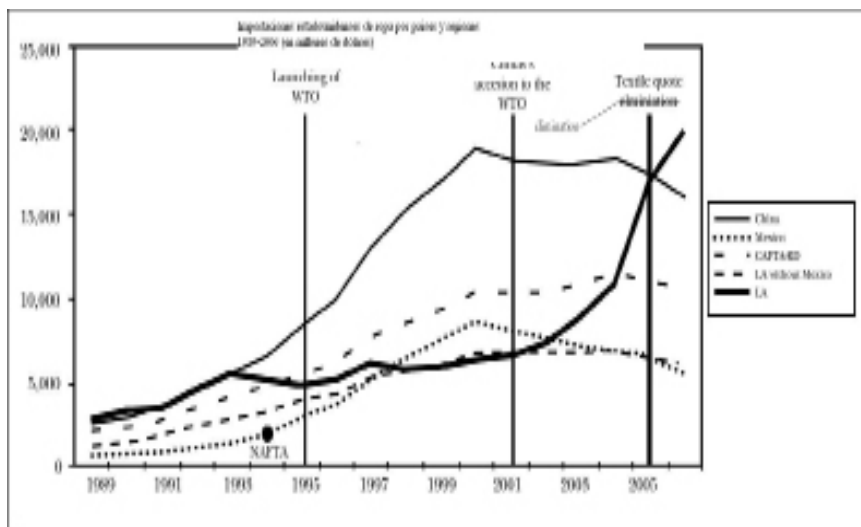
De especial interés para los países de América Latina y el Caribe, y en particular para México, República Dominicana y los países de América Central, es la industria textil, ya que estos países han sido tradicionalmente los proveedores de este mercado para Estados Unidos y es un área donde la amenaza de competencia china es mucho más evidente.

Durante cada año de la última década, los textiles han aparecido dentro de las diez importaciones estadounidenses más importantes provenientes de China. El Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV), concebido como un sistema transitorio a la completa integración de este sector dentro del sistema multilateral de comercio, terminó el 1o. de enero de 2005 con la eliminación de un complejo sistema de cuotas en la industria textil. La eliminación del régimen de cuotas ha tenido diferentes efectos en diferentes países y regiones. En el mercado estadounidense, las cuotas fueron vinculantes

para los países que tuvieran una ventaja comparativa en la producción de textiles y vestido (China, India), y para aquellos que disfrutaran de un acceso preferencial al mercado estadounidense, como los que se encuentran bajo la Ley de Sociedad Comercial de la Cuenca del Caribe (CBTPA) y la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas (ATPDEA).

Como demuestra la gráfica 1, el efecto de eliminación de las cuotas ATV fue inmediatamente resentido por el mercado estadounidense. Para finales de ese año, las exportaciones de la industria textil y del vestido aumentaron repentinamente en un 60% respecto al año anterior, mientras que las exportaciones de Latinoamérica y el Caribe se redujeron en un 4.7%. Las exportaciones mexicanas se desplomaron 9% y las de América Central y República Dominicana 5.2%. Para 2006, tanto Latinoamérica como el Caribe dejaron de ser los principales proveedores de textiles y de ropa en Estados Unidos, mientras que ese mismo año China suministró 27% del total de las importaciones, en comparación con un 16% suministrado en 2004. La participación de los países latinoamericanos y del Caribe descendió de 27% a 22%.

Gráfica 1. Importaciones estadounidenses de ropa por países y regiones, 1989-2006 (en millones de dólares)



FUENTE: elaboración propia con base en información de la United States Trade Comisión Database.



**Tabla 3**  
**First in the Ranked Average**  
**UNITED STATES IMPORTS OF (847160) AUTOMATIC DATA PROCESSING INPUT**  
**FROM CHINA AND SELECTED GROUP OF COUNTRIES**  
**Values In US\$ millions**

		1996			1998			2000	
<i>Ranking</i>	<i>Country</i>	<i>Value</i>	<i>Share</i>	<i>Country</i>	<i>Value</i>	<i>Share</i>	<i>Country</i>	<i>Value</i>	<i>Share</i>
1	Japan	4 233.5	32.9%	Japan	4 504.1	30.7%	Japan	5 367.0	27.0%
2	Taiwan	2 150.9	16.7%	Taiwan	2 089.0	14.2%	China	3 646.7	18.3%
3	Korea	1 487.7	11.6%	Mexico	1 832.1	12.5%	México	2 475.3	12.4%
4	Singapore	1 311.5	10.2%	China	1 659.4	11.3%	Korea	2 232.4	11.2%
5	Malaysia	849.3	6.6%	Thailand	979.3	6.7%	Malaysia	1 384.1	7.0%
6	Thailand	704.7	5.5%	Singapore	960.8	6.5%	Taiwan	1 222.1	6.1%
7	<i>China</i>	<i>675.0</i>	<i>5.2%</i>	Korea	837.7	5.7%	Thailand	1 166.1	5.6%
		<i>2002</i>			<i>2004</i>			<i>2006</i>	
<i>Ranking</i>	<i>Country</i>	<i>Value</i>	<i>Share</i>	<i>Country</i>	<i>Value</i>	<i>Share</i>	<i>Country</i>	<i>Value</i>	<i>Share</i>
1	China	5 634.2	32.4%	China	11 0916.8	58.8%	China	11 270.3	66.7%
2	Mexico	2659.0	15.3%	Malaysia	1 338.3	7.1%	Malaysia	1 256.9	7.4%
3	Japan	2 487.7	14.3%	Japan	1 313.8	7.0%	Japan	907.1	5.4%
4	Malaysia	1 696.3	9.8%	Mexico	1 174.3	6.3%	Mexico	660.3	3.9%
5	korea	1 508.7	8.7%	Korea	1 002.1	5.4%	Taiwan	551.7	3.3%
6	Thailand	975.3	5.6%	Taiwan	740.8	4.0%	Korea	486.7	2.9%
7	Taiwan	951.4	5.5%	Thailand	675.5	3.6%	Thailand	388.1	2.3%

Tabla 3 (continuación)  
 Second in the Ranked Average  
 UNITED STATES IMPORTS OF (847370) PARTS AND ACCESSORIES FOR AUTOMATIC DATA PROCESSING  
 MACHINES AND UNITS FROM CHINA AND SELECTED GROUP OF COUNTRIES  
 Values in US\$ millions and % share

		1996			1998			2000	
<i>Ranking</i>	<i>Country</i>	<i>Value</i>	<i>Share</i>	<i>Country</i>	<i>Value</i>	<i>Share</i>	<i>Country</i>	<i>Value</i>	<i>Share</i>
1	Japan	4 375.6	21.1%	Taiwan	4 655.1	17.8%	Japan	4992.7	15.8%
2	Taiwan	3 832.7	18.5%	Japan	3 622.1	13.8%	Taiwan	3768.0	11.9%
3	Singapore	2 736.9	13.2%	Malaysia	3 080.3	11.8%	China	3600.4	11.4%
4	Canada	2 364.8	11.4%	Singapore	2 613.7	10.0%	Malaysia	6455.6	11.0%
5	Korea	1 941.0	9.3%	Canada	2 389.4	9.1%	Singapore	3090.5	9.8%
6	China	1 351.8	6.5%	China	2 322.1	8.9%	Korea	2817.2	8.9%
	2002			2004			2006		
<i>Ranking</i>		<i>Country</i>			<i>Country</i>			<i>Country</i>	
1	China	5069.229941	21.6%	China	8648.660589	32.2%	China	11327.59355	36.2%
2	Japan	4076.8	17.4%	Japan	3534.4	13.2%	Malaysia	3 996.9	12.8%
3	Singapore	2319.4	9.9%	Taiwan	2631.0	9.8%	Japan	3 733.7	11.9%
4	Taiwan	2252.7	9.6%	Malaysia	2628.6	9.8%	Taiwan	2 521.5	8.1%
5	Malaysia	2169.5	9.2%	Singapore	2536.6	9.5%	Singapore	2 300.5	7.3%
6	Korea	1773.5	7.5%	Korea	2113.1	7.9%	Korea	2 075.6	6.6%

Tabla 3 (continuación)  
 Third in the Ranked Average  
 UNITED STATES IMPORTS OF (847130) PORTABLE AUTOMATIC DATA PROCESSING MACHINES  
 FROM CHINA AND SELECTED GROUP OF COUNTRIES  
 Values in US\$ millions and % share

		1996			1998			2000	
<i>Ranking</i>	<i>Country</i>	<i>Value</i>	<i>Share</i>	<i>Country</i>	<i>Value</i>	<i>Share</i>	<i>Country</i>	<i>Value</i>	<i>Share</i>
1	México	2 034.2	34.2%	Taiwan	1466.2	33.4%	Taiwan	3796.1	53.3%
2	Taiwan	984.8	32.5%	México	1263.9	29.0%	Mexico	1730.5	24.3%
3	Japan	513.6	17.0%	Japan	613.0	14.0%	Japan	842.7	11.8%
4	Singapore	401.8	13.3%	Singapore	593.1	13.5%	Korea	320.7	4.5%
5	United Kingdom	49.1	1.6%	Ireland	265.8	6.0%	Singapore	153.4	2.2%
> 9	China	0.7	0.0%	China	5.1	0.1%	China	11.1	0.2%
	2002			2004			2006		
<i>Ranking</i>		<i>Country</i>			<i>Country</i>			<i>Country</i>	
1	Taiwan	3407819947	32.6%	China	7715.795539	48.1%	China	12827.70951	56.4%
2	Malaysia	2911.7	27.9%	Malaysia	5148.5	32.1%	Malaysia	7631.7	33.5%
3	Mexico	1 3686	13.1%	Taiwan	1243.3	7.8%	Japan	1022.4	4.5%
4	Philippines	927.4	8.9%	Japan	801.2	5.0%	Ireland	425.9	1.9%
5	Japan	651.5	6.2%	Ireland	288.8	1.8%	Mexico	313.6	1.4%
6	China	632.2	6.1%	México	282.3	1.8%	Taiwan	230.2	1.0%

El aumento del comercio entre Estados Unidos y China ha levantado muchas preocupaciones en cuanto a las políticas a seguir. El constante aumento del déficit comercial de Estados Unidos con China ha sido repetidamente asociado por los autores de políticas y líderes de sindicatos e industrias, con la pérdida de empleos en Estados Unidos, principalmente en las industrias que compiten con las importaciones asiáticas. Además existe un sentimiento generalizado de la existencia de prácticas de comercio desleal, como *dumping*, falta de aplicación de estándares laborales y ambientales y la subvaluación de su moneda (yuan), lo cual ha estado provocando un número creciente de molestias políticas.

### III. CADA VEZ MAYOR COMERCIO, CADA VEZ MÁS FRICCIONES

Conforme crece el comercio entre China y Estados Unidos, se han presentado más tensiones comerciales. Las más polémicas se refieren al régimen de la moneda china, al desempleo estadounidense y al cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual.

El creciente desequilibrio comercial estadounidense con China ha llevado a un debate intenso acerca de su interpretación, sus causas, así como sus defectos. Parte de este análisis se desarrolla sobre si los desequilibrios comerciales (déficit o superávit) pueden considerarse como parte de los beneficios o de los costos asociados con el comercio. Keidel (2005) por ejemplo, pone particular atención al hecho de que el superávit bilateral no es indicativo de que la tasa de intercambio de los países, o los modelos comerciales aplicables sean injustos.

Por el contrario, él señala que el balance comercial global de un país es una medida más comprensiva de las prácticas comerciales, y que en el caso de China, su superávit no es extremadamente alarmante. Lum y Nanto (2007) por otro lado, se enfocan en los factores domésticos, como la tasa de ahorro estadounidense y la dependencia de inversión extranjera para financiar el consumo de importaciones suplementarias, lo que conduce a un mayor desequilibrio.

Sin embargo, los críticos sostienen que la manipulación del Reminbi (RMB) es el factor que conlleva al desequilibrio comercial y a las razones de la competencia desleal. Hasta 2005, el régimen de tasa de cambio chino consistía en un sistema fijo a una tasa constante de 8.28 yuanes por dólar. En julio de ese año, la tasa de cambio del yuan se determinó por el

movimiento de las tasa de cambio de una canasta de monedas integrada por el dólar, el yen y el euro, entre otras; un movimiento que se reflejó en la apreciación del yuan a 8.11 por dólar. Se estima que desde julio de 2005, el RMB se ha valorado 6.5% en relación al dólar.

En este sentido, Bergsten (2006) señala que hasta 1994, la moneda china estaba sobrevaluada, por lo que las teorías de manipulación indebida de la moneda china no pudieron ser motivo del crecimiento del desequilibrio comercial, sino hasta después de mediados de los años noventa. Sin embargo, de la mitad de la última década del siglo pasado hasta el día de hoy, la subvaluación del yuan ha contribuido al mantenimiento de los precios baratos de los productos chinos.

Desde la perspectiva de muchos negocios de Estados Unidos, la reforma al sistema de paridad fija no resuelve la preocupación que se presenta por la subvaluación del yuan frente al dólar, ya que los productos chinos no han aumentado significativamente su precio, ocasionando que a las firmas estadounidenses les resulte difícil el competir con sus contrapartes asiáticas. Por ello, ante la pérdida de empleos en la economía de Estados Unidos, principalmente en el sector de la manufactura, las demandas para motivar al gobierno chino a que adopte un régimen más flexible de tasa de cambio han aumentado.

Otros, sin embargo, no creen que una mayor flexibilidad en la moneda sea la llave para solucionar el desequilibrio. Slaughter (2007), por ejemplo, opina que los factores que conducen al desequilibrio no son las políticas de banco central o la manipulación de la moneda, sino las que se refieren a la ventaja competitiva. Diferente es la idea de Keidel (2004), quien se ha mantenido constante al sostener que la moneda china no necesita un cambio inmediato y que enfocarse tanto en este tema desvía la atención hacia otras políticas aplicables.

Por el contrario, agrega, el énfasis debe orientarse hacia los desequilibrios globales de largo plazo, los cuales otorgan una mayor atención al superávit o al déficit comercial de otros países.

Además, vale la pena tomar en cuenta que el incremento en el desequilibrio comercial entre Estados Unidos y China puede llevar simultáneamente a la disminución de otros desequilibrios, principalmente con la costa del Pacífico. Con la adopción de China como destino final del proceso de producción de bienes de los principales países asiáticos, las aduanas de Estados Unidos calculan el valor total de las importaciones como provenientes

de China, sin tener en cuenta otras ubicaciones de producción (Bergsten, 2006). Sin embargo, algunas de las importaciones están tomando el lugar de bienes previamente adquiridos por otros países. En otras palabras, debido al incremento del papel de China en la red de producción asiática, el aumento de las importaciones chinas implica la baja en las importaciones de cualquier otro lugar de la costa del Pacífico (Odessey, 2005).

Otra causa de fricción importante es la abundante mano de obra china, los bajos costos y los estándares laborales. La Federación Americana del Trabajo y Congreso de Organizaciones Industriales (AFL-CIO) sostiene que la economía estadounidense ha perdido 3.4 millones de empleos desde 1998, de los cuales 1.3 millones están vinculados a China. Se cree que los costos laborales en el sector manufacturero son de un 10 a un 77% menores de lo que deberían ser si China observara los estándares de trabajo internacional (Comité de 100, 2007). El caso de la pérdida de trabajos ha sido ampliamente demostrado con lo que ha estado sucediendo en la industria textil y del vestido. En la industria textil señala, por ejemplo, que han cerrado 19 plantas, con una pérdida de 26,000 empleos, desde la terminación del Acuerdo Multifibras (AMF) (Hufbauer, Wong, y Sheth, 2006).

La abundante mano de obra en China y los bajos costos, también son citados con frecuencia como fuentes de ventajas competitivas injustas y causas del *outsourcing*. Por ejemplo, en el sector de manufactura, según Bolle (2000), el salario es de \$0.25 por hora, una cincuentava parte de lo que se paga en Estados Unidos, lo que resulta en una importante salida de *outsourcing* hacia China. Otros, sin embargo, agregan que los salarios no son el único factor que determina el costo total de los productos, y la productividad es en realidad mucho más baja en relación a Estados Unidos (Bergsten, 2006); por lo que los bajos salarios entonces explicarían solamente un superávit comercial en sectores específicos donde es necesaria mucha mano de obra.

Un tercer punto de conflicto se presenta en cuanto al cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual (DPI) por parte de China. La falta de protección de la propiedad intelectual es vista por los estadounidenses como una prioridad que exige de China acción efectiva (USTR, 2006). Mientras que China ha visto incrementarse el número de juicios por violaciones a los DPIs, la cantidad de incidentes no ha sido dramáticamente reducida y dichas violaciones cuestan millones de dólares de pérdidas a las compañías estadounidenses. Las estimaciones sobre de las pérdidas económicas pueden ilustrarse a través de los si-

güientes ejemplos: la Business Software Alliance estima que el 86% del software usado en China en 2005 fue pirata, contabilizando 3.9 billones de dólares en pérdidas de venta; la tasa de piratería para materiales impresos es mayor al 90%, y de acuerdo a una asociación de derechos de autor, las compañías de Estados Unidos pierden más de un billón de dólares por la piratería. La industria estadounidense de la música estima que el mercado de grabaciones de sonido es 90% pirata en China, derivando en pérdidas de más de 200 millones de dólares al año; conforme a la Motion Picture Association, nueve de cada diez DVDs vendidos en China son copias ilegales; y, en promedio, 20% de todos los productos de consumo en el mercado chino son falsificados, de acuerdo al Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Tabla 4. Investigaciones *antidumping* por países

<i>Contries Affected</i>	<i>Measures initiated by</i>	
	United States	All WTO member countries
Brazil	8	69
China	52	375
India	11	75
Indonesia	9	73
Italy	8	26
Japan	21	97
Korea	11	136
Mexico	8	25
Taiwán (Taipei Chinese)	12	107
Thailand	8	76
All other countries	91	882
<i>Total for all countries</i>	<i>239</i>	<i>1941</i>

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de World Trade Organization.

#### IV. SE INTENSIFICA LA ACCIÓN *ANTIDUMPING*

Como era de esperarse, la intensificación del comercio entre China y Estados Unidos ha motivado una mayor actividad *antidumping*. Desde la creación de la OMC en 1995, el uso de *antidumping* (AD) se ha disparado globalmente debido, entre otros factores, a la creación de leyes nacio-

nales e instituciones de presentación de quejas *antidumping*, al perfeccionamiento de la fuerza de la autoridad *antidumping* y al incremento de la competencia global (las reglas de la OMC permiten el uso de aranceles *antidumping* cuando existe un daño material o una amenaza de daño hacia una industria doméstica rival, por parte de las ventas de un exportador a precios inferiores, es decir, a precios debajo de su costo o inferiores al precio doméstico del país y por lo tanto considerada injusta).

Diferentes estudios recientes (Prusa y Skeath 2004; Feinber 2006), han encontrado que la macroeconomía y los factores industriales específicos, son un determinante importante en la explicación de la conducta en la presentación de quejas *antidumping*; de igual modo, esta conducta se deriva, cuando el país que denuncia experimenta una caída en su actividad económica o una pérdida de empleos significativa en un sector o industria específica. Es estos casos el número de denuncias *antidumping* se eleva de manera importante.

Tabla 5. Órdenes *antidumping* de Estados Unidos contra China por productos (2006)

Crawfish Tail Meat and Shrimp	12
Hand tools	8
Fresh Garlic	7
Wooden Bedroom Furniture	7
Brake Rotors	5
Honey	5
Cased Pencils	4
Metal Tables	4
Paper Products	4
Petroleum Wax Candles	4
Preserved Mushrooms	4
Cast Iron Pipe Fittings	3

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de World Trade Organization.

En este sentido, no es sorprendente que la aparición de China como uno de los jugadores más grandes de la arena internacional se haya visto acompañada del aumento de una actividad AD en este país. En la última década, China ha sido el principal blanco de las medidas *antidumping*, con un total de 375 denuncias en su contra, de un total de 1941 presentadas a nivel mundial, o sea 19% del total de los casos presentados por los países miembros de la OMC durante este periodo. Al propio tiempo



China, habiéndose adherido a la OMC en 2001, ha presentado 92 casos desde entonces.

Tabla 6. Demandas *antidumping* hechas por China por países hasta 2007

<i>Countries Affected</i>	<i>Quantity of antidumping actions</i>
Germany	3
European Community	5
Russia	6
Chinese Taipei	7
United States	16
Korea Rep. of	18
Japan	19
All other countries	18
Total for all countries	92

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de World Trade Organization.

En la medida que China se consolide como uno de los principales socios comerciales de Estados Unidos, e incremente su participación en el mercado en las nuevas industrias, se espera que el número de tensiones y conflictos comerciales se eleve conforme a la intensidad de dichos conflictos. Entre 1995 y 2006, China apareció entre los 10 países citados en casos *antidumping* en Estados Unidos. Durante este periodo, 22% de todos los casos AD fueron en su contra. Algunos de los otros países fueron Japón con un 8.8%, Taiwán con 5.02% y Corea con 4.60%. Entre los países latinoamericanos, Brasil y México representan cada uno, 3.35% de todos los casos de AD en Estados Unidos.

De manera importante, 85% de las investigaciones *antidumping* presentados por Estados Unidos en contra de China, han derivado en decisiones afirmativas de AD, cifra sensiblemente mayor a la obtenida por Estados Unidos con el resto de los demás países del mundo (64%) (Brown, 2005). Entre los productos chinos sujetos a AD, se incluyen muebles, cola de cangrejo, camarones, herramientas, ajo, etcétera.

Al propio tiempo, China ha incrementado su actividad en cuanto al uso de los mecanismos de investigación *antidumping* de la OMC. Estadísticas actualizadas de las acciones *antidumping* presentadas por China y que actualmente están en proceso, se muestran en la Tabla 6.

El mayor número de medidas *antidumping* se han enfocado en contra de Japón, Corea del Sur y Estados Unidos. En 2006, China reportó 24 nuevas denuncias, cifra que representa el mayor número de medidas reportado por un solo país, y su número de iniciaciones de nuevas investigaciones, continúa en ascenso presentándose como una de las gestiones AD más altas de todos los miembros de la OMC. El incremento del uso de los mecanismos de queja de la OMC por parte de China, puede ser el simple reflejo de las presiones de las firmas importadoras en China, que buscan protección ante el incremento de la competencia extranjera. En ese sentido, China sigue el mismo camino que otras grandes economías en desarrollo como Brasil, Argentina, India, México, Sudáfrica y Turquía, las cuales han ido incrementando el número de casos *antidumping* presentados ante la OMC de forma muy rápida; volviéndose usuarios expertos de estas medidas. Por otro lado, América Latina y el Caribe guardan una menor tendencia respecto a China, en cuanto a inicio de demandas y recepción de las mismas.

## V. CRECE EL ESCEPTICISMO Y LA ANSIEDAD

La profundización de los lazos comerciales entre China y Estados Unidos se da en un marco de miedo y una creciente ansiedad. China es percibida cada vez más como una amenaza económica. Con base en diferentes encuestas de opinión pública, el país asiático es visto por una población mayoritaria como un competidor desleal, de igual modo que como un factor económico asociado con la pérdida de empleos.

En un estudio realizado en 2005 a la población de Estados Unidos, junto con líderes comerciales y miembros del Congreso (Comité de 100, 2005), respecto de la relación bilateral entre Estados Unidos y China, a pesar de que el intercambio comercial con este país fue percibido como benéfico para la Unión Americana, 80% de los miembros del Congreso y de los líderes comerciales vieron en él una seria o potencial amenaza económica, el 60% corresponde al público en general. Alrededor de la mitad de los miembros del Congreso y de los líderes comerciales (54% y 47% respectivamente), consintieron firmemente en que el gobierno chi-

no era responsable del gran déficit comercial con China, comparado con 30% del público en general que opinó lo mismo; y, más de la mitad de los encuestados lo identificaron como la principal fuente de pérdida de empleos, seguido de India y México.

En general, el acercamiento comercial de China es visto como desleal hacia Estados Unidos. En una encuesta realizada en 2002, sólo 32% de los encuestados afirmaron que China practicaba un comercio justo con Estados Unidos; en contraste, 79% afirmó que otros socios comerciales, tales como Canadá, estaban efectivamente comprometidos con un comercio justo con dicho país (Chicago Council of Foreign Relations, 2002). Entre otras respuestas, la encuesta destacó que existe un fuerte sentido de vigilancia sobre China, más que hacia algún otro importante socio comercial, como Japón. Y entre los factores que se estiman contribuyen a la ventaja desleal incluyeron, entre otros temas, la percepción de una moneda subvaluada, bajos costos laborales, reemplazo laboral y piratería sobre la propiedad intelectual. Además, en una encuesta de CCFR realizada en 2006, 56% de los entrevistados se opuso a un tratado de libre comercio con China.

La postura pública hacia el comercio con China, tiende a ser más negativa que la relacionada con el comercio en general. De acuerdo con Ikenson (2006), en Estados Unidos se ha generado un sentimiento anti-china, basado principalmente en la percepción de que la cuenta comercial sirve como un marcador de la competencia global y por ello, si Estados Unidos presenta un déficit en aumento, lo relacionan con una conducta desleal del país asiático. Sin embargo, el público en general parece apoyar la globalización. En una encuesta de la CCFR de 2006, gran parte del público estadounidense (60%) ve a la globalización como positiva para su país, comparado con 35% que la considera negativa. Aun así, a pesar de apoyar un mundo cada vez más interconectado, muchos cuestionan sus beneficios: 60% de los encuestados opinó que la globalización es negativa en cuanto a la creación de empleos y 67% pensó que era negativa para la seguridad laboral de los trabajadores.

El *outsourcing*, particularmente el que se practica en China e India, es el tema global que al parecer ha generado la mayor inquietud. En la encuesta realizada por la CCFR 76% creyó que era negativo y que era la causa principal por la que los trabajadores estadounidenses continuaban perdiendo sus trabajos por su traslado a otros países. En la mayoría de las encuestas aparece una idea negativa del *outsourcing*, la cual cru-

za el espectro socioeconómico (Teixeira, 2006). Por ejemplo, en una encuesta de Economic Resilience Group, 61% de los entrevistados con educación superior, opinaron que el *outsourcing* era malo para la economía, ya que trasladaban los empleos al extranjero, de igual forma que lo afirmaron 64% de las personas que contaban con diploma de preparatoria o menor grado. Asimismo, tanto 61% de aquellos con ingresos mayores a los 75 000 dólares, como 65% de de los que perciben ingresos por debajo de los 30 000 dólares, manifestaron su opinión de que el *outsourcing* resultaba negativo para la economía.

En gran medida, las respuestas a estas encuestas son una expresión del miedo que se registra sobre la globalización, particularmente si la integración económica global beneficia a una minoría o a la mayoría. Sobre lo anterior se podría resumir que las ansiedades y los cambios de actitud respecto al comercio en Estados Unidos, parecen estar influenciados por la evolución de los salarios y los ingresos. El incremento de la inequidad de las últimas tres décadas y el largo periodo de estancamiento en los salarios medios, ha aumentado las preocupaciones sobre el efecto diferencial del comercio internacional en el bienestar económico de los trabajadores locales. Como se desprende de la investigación empírica, el comercio ha reducido la demanda de trabajo en diferentes industrias, empleando relativamente trabajadores menos preparados. De igual forma, parece que el *outsourcing* ha motivado el alza de los salarios de los trabajadores domésticos poco calificados, en relación a aquellos más capacitados. En este contexto, ha aumentado la presencia de una fuerza laboral polarizada, que demanda una mejor distribución de los beneficios de la globalización (Bernanke, 2007).

Como algunos autores señalan, "...El apoyo público para el compromiso con la economía mundial está fuertemente ligado al desempeño del mercado laboral, y para la mayoría de los trabajadores, el desempeño del mercado laboral ha sido pobre..." (Scheve y Slaughter, 2007). La relación entre el desempeño del mercado laboral y las opiniones sobre la globalización, así como la ausencia de un incremento en el ingreso real para un importante sector de la población de Estados Unidos explica, a los ojos de Scheve y Slaughter, el actual crecimiento de un sentimiento de proteccionismo. Desde el punto de vista de estos mismos autores, el estancamiento o la caída de los ingresos explica el cambio hacia políticas proteccionistas: "las políticas cada vez son más proteccionistas debido a que el público es cada vez más proteccionista, y el público es cada vez más proteccionista porque los ingresos se están estancando o cayendo".

La inquietud sobre la globalización y el comercio actual “elevará a todos los barcos, o los conducirá en una carrera hacia el fondo” (Sperling, 2007), que determinará los debates sobre la necesidad de cambios en la política comercial de Estados Unidos. En particular, sobre cómo moldear la globalización para maximizar sus beneficios y esparcirlos de manera más amplia y pareja. La relación de China con Estados Unidos es clave para este fin.

## VI. EL COMPROMISO CON CHINA

A pesar de que el espectro de puntos de vista sobre cómo lidiar mejor con China varía notablemente, no existe ninguna duda acerca de que una relación mutua y productiva es de fundamental importancia, ya que no es sólo un importante competidor internacional, sino también el mercado de crecimiento más rápido para Estados Unidos.

En la esfera comercial, el *Top-to-Bottom Review* de 2006, al referirse a las relaciones comerciales entre China y la Unión Americana, establece a través del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR), que éste identifica entre otros objetivos, el de asegurar que la relación comercial bilateral ofrezca oportunidades más equilibradas. Como expresó el diputado Karan Bhatia, representante comercial estadounidense: “El fin es una relación comercial más equilibrada en cuanto a las oportunidades que ofrece, más equitativa y duradera...” (Bhatia, 2007).

El compromiso con China involucra tanto el diálogo, como las acciones a diferentes niveles. El diálogo de Estados Unidos con el país asiático ha sido llevado al más alto nivel. En septiembre de 2006, los presidentes Bush y Hu establecieron el Diálogo Estratégico (SED), como un “marco idóneo y efectivo” para tratar las prioridades y las preocupaciones comunes. El SED es visto también como una “herramienta de administración” para la relación económica bilateral y como un proceso en curso, que busca dirigirse a asuntos estructurales de largo plazo y a resultados a corto plazo que construyan confianza.

A pesar de que el SED es un evento bianual, la interacción de ambos países bajo este marco de coordinación se mantiene fluida y en curso. Después de la primera junta del SED en diciembre de 2006, el gobierno chino avanzó con diversas acciones relacionadas a transparencia y responsabilidad, protección de la propiedad intelectual, acceso de mercado,

reducción del subsidio de exportación, entre otros. Durante la segunda reunión, funcionarios de ambos países acordaron incrementar el acceso al mercado, abrir el sector financiero y fortalecer el marco jurídico (Departamento del Tesoro de Estados Unidos, 2007).

Las discusiones con China dentro del esquema de los Diálogos Estratégicos, se han enfocado vigorosamente hacia la necesidad de que China rebalancee su economía y reduzca su superávit externo. La gran flexibilidad de la moneda es considerada clave. Sin embargo, el proceso de diálogo estratégico se enfoca no sólo en el aumento de la flexibilidad de la moneda, sino de manera más amplia, en el rebalanceo de sus fuentes de crecimiento.

En general, la estrategia de compromiso con China gira alrededor de un diálogo bilateral que se practica a través de dos vías: tanto en el marco del Diálogo Estratégico, como en otros niveles, sobre una amplia variedad de temas; intentando alcanzar soluciones prácticas, cuando es posible, a través de compromisos formales. Cuando el diálogo no es suficiente, se recurre al mecanismo de solución de controversias de la OMC. Por ejemplo, en los últimos tres años, Estados Unidos ha acudido a este recurso en cinco instancias: semiconductores, auto partes, subsidios industriales, acceso a mercados y protección de la propiedad intelectual (USTR, 2006).

De igual forma el compromiso bilateral ha sido reforzado a través del compromiso multilateral. Estados Unidos, en particular, ha trabajado, para fortalecer la atención del Fondo Monetario Internacional (FMI) en la vigilancia de la divisa china (Sobel, 2007), así como para construir un consenso multilateral para persuadir a China de que modifique su régimen de tasa de intercambio. Como ejemplo podemos señalar que el G7 ha llamado en diversas ocasiones a una mayor flexibilidad monetaria en China.

La estrategia actual de compromiso cuenta ya con algunos triunfos importantes, dentro de los que destacan varias obligaciones relacionadas a la protección de la propiedad intelectual y el respeto de los derechos en torno a esta materia; avances hacia una reforma del sector financiero, así como algunos compromisos en otras áreas. Sin embargo, esto no se ha logrado sin críticas y una parte del Congreso, se mantiene particularmente escéptico ante la idea de que sólo a través del diálogo se pueda solucionar el tema comercial con China, por lo que ha realizado algunos esfuerzos legislativos en torno a la desequilibrada relación con el país asiático. Por ejemplo, la 109 legislatura del Congreso, ha introducido

ya 27 propuestas legislativas sobre el tema (Scheve y Slaughter, 2007). Estos proyectos de ley son de gran alcance y muchos están enfocados en las preocupaciones relacionadas con la percepción de prácticas desleales de comercio y la administración de China de su tasa de intercambio. Un número importante de estas propuestas legislativas serán presentadas a la consideración de la 110 Legislatura del Congreso.

## VII. CONCLUSIONES

El crecimiento del intercambio comercial entre China y Estados Unidos ha venido acompañado de crecientes fricciones. El manejo de la divisa, las prácticas de comercio restringido y la protección de los derechos de propiedad intelectual son algunos de los factores más importantes de las preocupaciones bilaterales. Recientemente, los conflictos se han presentado también en torno a la seguridad de ciertos productos de importación, como la pasta de dientes y la comida de mascotas. De igual forma, la profundización de los lazos comerciales, aunque es vista positivamente de manera general, en lo particular está causando también ansiedades, al igual que muchos miedos sobre los resultados de la globalización.

Las fricciones se han manejado a través de diálogo, por medio de diferentes acciones y en diferentes niveles, incluyéndose dentro de éstas el activismo *antidumping*. A pesar de los diferentes puntos de vista en cuanto a cómo manejar las fricciones comerciales, el objetivo primordial sigue siendo el lograr una relación mucho más equilibrada. Las apuestas siguen siendo sin duda inmensas; lo sigue siendo también el reto.

## VIII. BIBLIOGRAFÍA

- BANCO MUNDIAL, "Accession to WTO Delivers \$40 Billion A Year To China's Economy But Gains Unevenly Shared: World Bank Study", Press Release núm. 2005/337/EAP, Hong Kong, 21 de febrero de 2005.
- BHATIA, KARAN K., "Testimonio ante el Subcomité Comercial del Comité de la Cámara de Representantes", *Ways and Means*, 15 de febrero de 2007.
- BERGSTEN, C. Fred *et al.*, *China: The Balance Sheet, What the World Needs to Know Now about the Emerging Superpower*, Washington, Center for Strategic and International Studies (CSIS)-Peterson Institute for International Economics (IIE), abril de 2006.

- BOLLE, Mary Jane, "China and the WTO: Labor Issues", Washington, Congressional Research Service (CRS), reporte para el Congreso, Código de Orden RS20582, julio de 2006.
- BROOKS, Ray y TAO, Ran, "China's Labor Market Performance and Challenges", *Working Paper*, WP/03/210, Washington, Fondo Monetario Internacional, noviembre de 2003.
- BROWN, Chad P., "Global *Antidumping* Database Version 1.0", *World Bank, Policy Research Working Paper*, núm. 3737, octubre de 2005.
- BUSCH, Marc; RACIBORSKI, Rafal y REINHARDT, Eric, "Does the Rule of Law Matter? The WTO and US *Antidumping* Investigations", Niehaus Center for Globalization and Governance, Universidad de Princeton, 2 de mayo de 2007.
- COMMITTEE OF 100, *American Attitudes Toward China. Views on Issues Concerning Greater China and US-China Relations*, Nueva York, enero de 2005.
- DAVIS, Evan, "These Shoes Were made for Dumping", *BBC News*, 24 de febrero de 2006.
- DYER, Geoff, "China's Labour Law Raises U.S. Concerns", *Financial Times*, 2 de mayo de 2007.
- ECONOMIC REPORT OF THE PRESIDENT, Washington, United States Government Printing Office, febrero de 2006.
- FINGER, Michael *et al.*, "*Antidumping* as Safeguard Policy", *Policy Research Working Paper*, núm. 2730, Banco Mundial, Washington, diciembre de 2001.
- FEINBERG, Robert, "Exploring the Patterns and Determinants of U. S. *Antidumping* Actions Against Latin American Imports, 1980-2004", *Comercio Internacional*, serie 78, septiembre de 2006.
- GILES, Chris, "Poll Reveals backlash in Wealthy Countries against Globalization", *Financial Times*, 23 de julio de 2007.
- GOVERNMENT ACCOUNTABILITY OFFICE, "China *Antidumping* Database, File 2: All China Rates: Duty rates on 68 *antidumping* Orders Issued against China, 1980-2004", Washington, 2006.
- GUASCH, J. Luis y RAJAPATIRANA, Sarath, "*Antidumping* and Competition Policies in Latin America and the Caribbean", *Working Paper*, núm. 1958, abril de 1998.
- HU, Fred, "China and America an Build an Agenda for Success", *Financial Times*, 27 de mayo de 2007.



- HUFBAUER, Gary Clyde, "Three US-China Trade Disputes", *The China Balance Sheet in 2007 and Beyond*, Washington, Center for Strategic and International Studies-Peterson Institute for International Economics, 2 de mayo de 2007.
- , WONG, Yee y SETH, Ketki, "US-China Trade Disputes: Rising Tide, Rising Stakes", Washington, Peterson Institute for International Economics (IIE), agosto de 2006.
- IKENSON, Daniel, *There's a New Tariff in Town*, Center for Trade Policy Studies, CATO Institute, 15 de marzo de 2006.
- KEIDEL, Albert, "China's Currency: Not the Problem", *Policy Brief*, núm. 39, Washington, Carnegie Endowment for International Peace, junio de 2005.
- , "Don't Scapegoat China's Exchange Rate", *Asian Wall Street Journal*, 14 de octubre de 2004.
- LUM, Thomas y NANTO, Dick, "China's Trade with the United States and the World", Washington, Congressional Research Service, Reporte del Congreso, Código de Orden RL31403, enero de 2007.
- MCGEE, Robert e YOON, Yeomin, "Antidumping and the People's Republic of China: Five Case Studies", *Working Paper*, núm. 98, 2, Dumont Institute for Public Policy Research, Dumont, New Jersey, mayo de 1998.
- MESSERLIN, Patrick, "China in the WTO: Antidumping and Safeguarding", *Working Paper*, Washington, 14 de diciembre de 2005. <http://www.hei-summer.ch/pdf/Contingency%20Protection/messerlin.pdf>.
- MORRISON, Wayne y LABONTE, Marc, "China's Currency: A Summary of the Economic Issues", Washington, Congressional Research Service (CRS). Reporte del Congreso, Código de Orden RL21625, abril de 2007.
- ODESSEY, Bruce, "Swiftly Expanding U.S.-China Economic Relations Stir Debate", Washington, U.S. State Department, marzo de 2005.
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO, "WTO Secretariat Reports Increase in New Antidumping Investigations, and Continued Decline in New Final Antidumping Measures" *Press Release*, Génova, núm. 483, 11 de junio de 2007.
- PHILLIPS, Michael, "IMF to Cite Currency Manipulators", *The Wall Street Journal*, 19 de junio 2007.

- SCHEVE, Kenneth F. y Matthew F. SLAUGHTER, “A New Deal on Globalization”, *Foreign Affairs*, julio-agosto, 2007.
- SLAUGHTER, Matthew, “Yuan Worries”, *The Wall Street Journal*, 22 de mayo de 2007.
- SOBEL, Mark, “Testimony Before the Committee on Ways and Means, Subcommittee on Trade, Hearing on Legislation Related to Trade with China”, Washington, 2 de agosto de 2007.
- TEIXEIRA, Ruy, “What the Public Really Wants on Globalization and Trade,” *The Center for American Progress and The Century Foundation*, 18 de enero de 2006.
- UNITED STATES CENSUS BUREAU, “Trade in Goods (Imports, Exports and Trade Balance) with China”, Washington, 3 de agosto de 2007, <http://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html>.
- UNITED STATES-CHINA BUSINESS COUNCIL, “Comments on the Draft Labor Contract Law of the People’s Republic of China”, Washington, 19 de abril de 2006.
- UNITED STATES DEPARTMENT OF THE TREASURY, *Fact Sheet: Second Meeting of the U.S.-China Strategic Economic Dialogue*, 23 de mayo de 2007.
- UNITED STATES GOVERNMENT ACCOUNTABILITY OFFICE, “U.S.-China Trade, Eliminating Nonmarket Economy Methodology Would Lower *Antidumping* Duties for Some Chinese Companies”, *Report to Congressional Committees*, GAO-06-231, Washington, abril de 2006.
- , “*Antidumping* and Countervailing Duty Handbook” Twelfth Edition, Publication 3916, Washington, abril de 2007.
- , “Honey From Argentina and China”, Investigation núm. 701-TA-402 and 731-TA-892 and 893, Publication 3929, Washington, junio de 2007.
- , “*Antidumping* and Countervailing Orders in Place as of July 20, 2007, by Country”, Washington, abril de 2007.
- UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE, “2006 Trade Policy Agenda and 2005.
- , *Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program*, Executive Office of the President, Washington.
- , USTR Report to Congress on China’s WTO Compliance, Washington D. C., diciembre de 2006.

- Washington Trade Daily*, “No Currency Manipulation by China”, vol. 16, núm. 118, Trade Reports International Group, 14 de junio de 2007.
- , “Commerce Issues New China Export Rule”, vol. 16, núm. 120, Trade Reports International Group, 18 de junio de 2007.
- WEISMAN, Steven, “China-U.S. Talks Continue, Amid Legal Volleys”, *The New York Times*, 30 de julio de 2007.
- WORLDVIEWS, American Public Opinion & Foreign Policy, <http://www.worldviews.org/detailreports/usreport.pdf>, 2002.
- ZISSIS, Carin, “China Policy: Protectionism in the Wind”, Council on Foreign Relations, 23 de mayo de 2007.