



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

Facultad de Ciencias Humanas y Sociales

Grado en Relaciones Internacionales

Trabajo Fin de Grado

Las relaciones entre Taiwán y China

Estudio del impacto del “Acuerdo marco de cooperación económica entre China y Taiwán” en sus relaciones diplomáticas y comerciales entre 2010 y 2023

Estudiante: Yago Campos Carrasco-Muñoz

Director/a: Dra. Eszter Wirth

Madrid, abril de 2024

Resumen

El “Acuerdo marco de cooperación económica entre China y Taiwán”, ECFA, firmado en 2010 supuso un nuevo paso adelante en la integración económica entre Taiwan y China a través de vínculos comerciales reforzados. Este hecho tiene una especial importancia si se tiene en cuenta la difícil relación que existe entre ambos actores debido a distintos procesos históricos. El objetivo de este trabajo será el de entender el vínculo que existe entre las relaciones económicas y diplomáticas de dos países distintos a través de un estudio de las consecuencias políticas que ha tenido hasta ahora y que puede tener en el futuro la dinámica de acercamiento comercial que se viene viendo entre China y Taiwan con la firma de acuerdos como el aquí estudiado.

Palabras clave: Conflicto, comercio internacional, relaciones bilaterales, China, Taiwán.

Abstract

The "China-Taiwan Economic Cooperation Framework Agreement", ECFA, signed in 2010 marked a new step forward in economic integration between Taiwan and China through strengthened trade ties. This is particularly important considering the difficult relationship between the two actors due to different historical processes. The aim of this paper is to understand the link that exists between the economic and diplomatic relations of two different countries through a study of the political consequences that the dynamic of commercial rapprochement that has been seen between China and Taiwan with the signing of agreements such as the one studied here has had up to now and may have in the future.

Keywords: Conflict, international trade, bilateral relations, China, Taiwan.

Índice

I.	Introducción.....	5
II.	Finalidad y motivos.....	6
III.	Objetivos y preguntas.....	7
IV.	Estado de la cuestión.....	8
V.	Metodología.....	12
VI.	Marco Teórico.....	14
VI.I	La integridad territorial en la tradición política china.	14
VI.II	Teoría de la integración económica	16
VI.III	Integración política y económica, la Unión Europea como precedente	22
VI.IV	El “Economic Cooperation Framework agreement”, descripción de su contenido .	24
VII.	Análisis y discusión	27
VII.I	La integración política y la paradoja económica de las relaciones internacionales y el caso del Economic Cooperation Framework agreement.....	27
VII.II	El ECFA como herramienta política y el surgimiento de la identidad taiwanesa	34
VII.III	Una “píldora venenosa” y un rayo de esperanza.....	43
VIII.	Conclusión.....	50
IX.	Bibliografía.....	52

Índice de siglas

ACFTA: Área de Libre Comercio ANSA-China
CECA: Comunidad Económica del Carbon y del Acero
CSSTA: Cross-Strait Service Trade Agreement
ECFA: Economic Cooperation Framework Agreement
EEUU: Estados Unidos
ELP: Ejército de Liberación Popular
FTA: Free Trade Agreement (tratado de libre comercio)
IPC: Índice de precios al consumidor
KMT: Kuomintang
NSP: New Southbound Policy
PPD: Partido Progresista Democrático
ROC: Republic of China (Taiwán)
RPC: República Popular de China
UE: Unión Europea

Índice de figuras

Figura 1: Evolución del comercio bilateral de bienes entre Taiwán y China, 1987-2021 (millones \$).....	28
Figura 2: Evolución del peso comercial de los cinco principales socios de Taiwán de 1987-2021, en %	29
Figura 3: Comparación del peso de los principales bienes comerciados entre Taiwán y China antes y después de la firma del ECFA 2009/2021 (en % del total)	31
Figura 4: Inversión directa de Taiwán a China (en cientos de millones \$), 1994-2023..	32
Figura 5: Número de llegadas de turistas desde China a Taiwán, 2001-2023.....	33
Figura 6: Número de incursiones militares del ejército chino en espacio aéreo de Taiwán (septiembre 2020 – agosto 2022).....	38
Figura 7: Evolución número de rutas aéreas entre China y Taiwán 2019-2023.....	39
Figura 8: Evolución de la identidad social en Taiwán 1992-2011.....	41
Figura 9: Distribución identidad social de los taiwaneses 2023.....	42

I. Introducción

La reciente victoria del candidato del Partido Progresista Democrático, Lai Ching-te, el pasado 13 de enero de 2024 supone para muchos un nuevo desafío en la construcción de un marco de diálogo y enfriamiento en las relaciones con China. Por otro lado, el mandatario chino Xi Jinping sigue acumulando cada vez más poder al mismo tiempo que crecen las tensiones internas a raíz de ciertas crisis económicas y políticas que pueden suponer una amenaza a la legitimidad política del gobierno, lo cuál podría estar contribuyendo a que la paciencia y el pragmatismo con respecto al vecino se encuentren en sus límites más bajos.

Por eso, la posibilidad de una intervención militar es muy real y, mientras las guerras asolan cada vez más territorios, los equipos diplomáticos se esfuerzan contrarreloj en evitar una nueva contienda que podría, por los actores involucrados -no hay que olvidar a Estados Unidos-, escalar rápidamente a guerra mundial. La esperanza de evitar una situación así reside en buscar medidas disuasorias haciendo que los Estados tengan más que perder si entran en conflicto.

Una de las mejores maneras de hacer eso es a través del incentivo económico y comercial, que se presenta como una oportunidad de enriquecerse mutuamente a la vez que comprometen sectores críticos, como la industria. La paz económica ha sido ampliamente estudiada y aquí reflexionaremos acerca de su validez en este contexto.

Para ello, analizaremos en primer lugar la paradójica relación entre la integración económica y política a través de las aproximaciones entre ambos actores, especialmente tras la firma del Economic Cooperation Framework Agreement (ECFA). Posteriormente, reflexionaremos acerca de los límites de esta teoría, enfocándonos principalmente en los conflictos que aún existen pese a la progresiva integración. Finalmente, defenderemos que, aunque la integración política esté limitada por razones que explicaremos, es innegable que una mayor interdependencia económica supone un incentivo para evitar conflictos armados

II. Finalidad y motivos

China es a día de hoy un claro competidor, sino ganador, por la hegemonía mundial. Tras lograr un crecimiento económico sin precedentes en los últimos años, mientras occidente se sometía a la dura prueba de la crisis de 2008, los tentáculos de poder del Partido Comunista se han ido extendiendo por todo el globo. La potencia milenaria, que durante décadas pasó a ser regalada al rol de patio de recreo para las potencias coloniales del siglo XIX y principios del XX, está decidida a resurgir de sus cenizas y su influencia comercial y política ya se plasma en los programas políticos de todos los dirigentes.

Sin embargo, en su camino a recuperar la gloria perdida, China se encuentra con un obstáculo que está resultando más complicado de sortear de lo que se esperaba, Taiwán. La pequeña isla ocupada por los nacionalistas chinos tras la guerra civil no sólo ha conseguido evitar una invasión china durante más de 50 años, sino que al mismo tiempo ha logrado convertirse en una de las principales referencias económicas y democráticas a nivel mundial ¿Cómo lo ha logrado? ¿En qué consiste el caso de éxito de Taiwán? ¿Cómo una isla del tamaño de Países Bajos y 23 millones de habitantes puede quitar el sueño a la mayor potencia mundial?

La motivación a la hora de hacer este Trabajo de Fin de Grado nace de esas preguntas. Por otro lado, si nos interesamos un poco en el comercio internacional sabremos que Taiwán es un auténtico referente en este campo, siendo un socio clave de muchos Estados poderosos, incluyendo la propia China ¿Cómo es posible que dos antagonistas sean socios comerciales? ¿Tendrá alguna relación el poder industrial taiwanés con la protección de su autonomía?

A medida que nos adentramos en el caso surgen más y más incógnitas. Nos postramos ante un tema de gran complejidad que abarca numerosas áreas tanto de geopolítica como de economía, que se van interrelacionando. En el complejo mundo globalizado en el que vivimos, el caso del conflicto sino-taiwanés puede ser visto como una pequeña muestra de dinámicas que, realmente, son globales. En este sentido, consideramos de la mayor necesidad entender como el comercio internacional moldea la geopolítica hasta el punto en el que es posible que haya que actualizar la visión del realismo tradicional que concibe a los Estados como actores puramente egoístas, cuyas sociedades viven

alienadas al poder. Buscamos pues arrojar un poco de luz sobre esta paradoja y ver si, quizás, un simple tratado como el ECFA podría evitar un conflicto a gran escala.

III. Objetivos y preguntas

Este trabajo no busca posicionarse en favor ni en contra de nada ni nadie. Intentaremos sostener la hipótesis que defiende la función de la economía, en concreto del tratado de cooperación económica de 2010, en mantener el *status quo*, no tan sólo en el estrecho de Taiwán, sino en general el rol que tiene en evitar disputas internacionales. En añadido, tenemos por objetivo analizar las dinámicas y diferencias entre política y sociedad y su efecto en la consecución del conflicto. Finalmente, en este trabajo se estudiarán posibles desenlaces a medio plazo del histórico enfrentamiento entre ambas potencias, de nuevo, también siguiendo de cerca la influencia del factor económico y comercial que servirá de hilo conductor a la hora de dar respuestas a las hipótesis planteadas.

Algunas de las preguntas clave que nos hacemos son:

- ¿Son las alianzas comerciales un escudo para Taiwán?
- ¿Le interesa a China recuperar Taiwán de manera violenta?
- ¿Es la paz económica viable a largo plazo?
- ¿Qué pesa más en la balanza estratégica, el pragmatismo económico o el sentimiento nacionalista?

IV. Estado de la cuestión

Para comprender mejor el marco en el cuál han convivido ambos actores y en el cual se encuentran ahora mismo, hemos considerado oportuno dividir su historia reciente en tres etapas: 1949-1978, periodo principalmente caracterizado por la tensión y el aislamiento diplomático, entre 1978 y 2008, periodo caracterizado por la política de “una sola China” y la marginalización de Taiwán y, finalmente, desde 2008 hasta hoy, etapa caracterizada por la convivencia entre aproximamiento y tensiones.

Tras la guerra civil (1927-1949), ambos gobiernos empezarían a seguir caminos totalmente separados. Por un lado, Mao Zedong fundó la *República Popular de China (RPC)*, un Estado de carácter comunista que en aquel momento luchaba por ser reconocido internacionalmente como la auténtica China. Por otro lado, el KMT fundaba en la pequeña isla pacífica la conocida como *República de China (ROC)*. Ambos gobiernos aseguraban, y siguen en esa lucha hoy, ser los legítimos herederos de China, de hecho, cuando Chiang Kai-shek llegó a Taiwán, tenía pensado contratar y recuperar China continental, aunque esto “nunca sucedió” (Cordero, 2022, p1). Las relaciones entre ambos actores durante estas primeras décadas estuvieron fuertemente influenciadas por la guerra fría y la reconstrucción de la RPC. En este sentido, la China de Mao rápidamente se alineó con el vecino soviético tras la II Guerra Mundial (Barbosa, 2014). Esto abrió una ventana de oportunidad para el recién creado Estado taiwanés que rápidamente se presentó frente a Estados Unidos como un aliado estratégico en el avance del capitalismo en Asia.

Un buen ejemplo de este posicionamiento táctico fue el caso de la guerra de Corea. Durante el conflicto, que más allá de ser una lucha regional se consagró como un enfrentamiento ideológico en el que participaron actores muy diversos bajo las banderas capitalistas y comunistas, Taiwán adquirió un rol clave en el establecimiento de bases militares occidentales próximas a la línea de combate. A cambio, recibió un gran paquete de ayuda militar por parte de Estados Unidos quién, además, se comprometió a su protección frente a la RPC, en este sentido:

“Si no hubiera habido guerra de Corea, los comunistas chinos probablemente habrían invadido Taiwán en 1950 [...] La guerra de Corea primero obligó a Estados Unidos a

otorgar ayuda militar a Taiwán y luego puso a la isla bajo la protección de Estados Unidos” (Lin, 1992, p1).

Durante este tiempo, China continental se mantenía firme, bajo el mandato de su líder, en el avance del nacionalismo comunista. En ese marco, las relaciones mantenidas entre estos y el gobierno exiliado eran nulas, estos años desatacan principalmente por las tensiones bélicas y el aislamiento. Durante la década de los 50 el gobierno de Mao llevó a cabo varias incursiones militares al territorio taiwanés con la probable voluntad de recuperarlo. En este contexto ocurrieron las dos primeras crisis del estrecho de Formosa. La primera tuvo lugar en 1953, cuando al poco tiempo de firmar el armisticio que ponía punto final a la guerra de Corea, el *Ejército de Liberación Popular* (ELP) de Mao invadió las islas de Quemoy. Estados Unidos, que hasta ahora no había querido intervenir en el conflicto sino-taiwanés, por la enemistad que sugería la figura dictatorial de Chiang Kai-shek, acudió para evitar un avance comunista en posiciones estratégicas de la región (Barbosa, 2014). La segunda crisis ocurrió entre el 23 de agosto y el 22 de septiembre de 1958 y tuvo de nuevo como protagonistas a las islas de Quemoy y el archipiélago Matsu, que estaban siendo fortificadas por el gobierno taiwanés. El Ejército Rojo las atacó, pero Taiwán, gracias al apoyo americano, mostró su superioridad militar (Barbosa, 2014).

Con una mezcla de ayuda estadounidense y las tesituras geopolíticas internacionales Taiwán logró desmarcarse rápidamente de China, que perdió su oportunidad de recuperar la isla cuando todavía estaba en pañales. Sin embargo, a partir de 1970 las tornas cambiaron. En 1971 Taiwán, quién fuera uno de los fundadores de las Naciones Unidas, perdió su sitio en la Asamblea en favor del reconocimiento internacional a China continental como Estado, lo que supuso la marginalización de la isla. Esto emporaría en 1978 cuando, tras una serie de visitas oficiales y la firma del comunicado de Shanghái en 1972, el gobierno de Jimmy Carter, consciente de su crecimiento exponencial, reconoció el estatus de la República Popular de China y estableció relaciones diplomáticas con ellos, dejando a Taipéi fuera de la ecuación (Chung-Mao, 2021).

A partir de aquí empieza la segunda etapa en las relaciones sino-taiwanesas, que duraría hasta 2008. Tras oficializarse el reconocimiento internacional a la China continental y, sobre todo, tras el comunicado conjunto entre Estados Unidos y China que oficializaba el reconocimiento a la política de “*una sola China*”, la tesitura cambió. A raíz de la

llegada de Deng Xiaoping al poder, se empezaron a llevar a cabo una serie de reformas de apertura económica y cultural con el fin de modernizar un país que se había quedado muy mermado tras la revolución cultural de Mao (Naughton, 1993). La llegada del nuevo líder también tuvo un fuerte impacto en las relaciones bilaterales entre las dos chinas. El mayor pragmatismo de Deng Xiaoping, enfocado en el crecimiento económico de su país, supuso una oportunidad para apaciguar las altas tensiones a través de los primeros intercambios de económicos y de personas (Albert, 2016). Otro elemento que ayudó en la distensión de las relaciones fue el hecho de que Deng se mostrase reacio, si bien no las descartaba, a las intervenciones armadas (Hsiao & Sullivan, 1980). En este sentido, destacan los autores la buena mano diplomática del líder del partido comunista que, por un lado, logró que Taiwán perdiera oficialmente a su aliado americano sin disparar ni una sola bala y, por el otro, empezó a dialogar e intercambiar con la isla vecina, sugiriendo una reunificación pacífica gracias al modelo de “*un país, dos sistemas*”, el cuál prometía una gran autonomía a Taiwán a cambio de volver a la esfera continental.

Esta época, hasta los años 90, destaca principalmente por las renovaciones internas de ambos países, sin grandes interacciones entre ellos. Por su lado, Taiwán también se estaba modernizando. Ante una creciente clase media poderosa, pérdida de status internacional y como respuesta a la aparición de sensibilidades sociales contra la dictadura y la falta de libertad de expresión, Chiang Ching-Kuo, hijo de Chiang Kai-shek y heredero del gobierno a la muerte de este, empezó a realizar una serie de reformas políticas para democratizar progresivamente el sistema político local (Delage, 2023). En 1991 se convocarían las primeras elecciones a la Asamblea Nacional y en 1992 al Yuan Legislativo. Como explica Delage (2023), la necesidad de pensar un sistema democrático limitado a Taiwán ante la demanda de voz de mayoría local, es decir, de los 6 millones de personas que vivían en la isla antes de la llegada de los 2 millones de nacionalistas, obligó al gobierno a reformar su política frente a China a una más pragmática: “Ahora, el KMT reconocía oficialmente que la guerra civil china había concluido, dejó de reclamar su soberanía sobre el continente y dirigió su diplomacia en una dirección de pragmatismo y ambigüedad calculada” (Delage, 2023, p1).

El mayor consenso y la estabilidad surgida de la necesidad por ambas partes de adoptar una instancia más práctica en cuánto al conflicto permitió unos años de estabilidad y mejoría de las relaciones. En esta época destacan fundamentalmente en la

reaproximación “el levantamiento de las restricciones sobre el comercio y las comunicaciones indirectas (1987) y la formulación de las “guías para la unificación nacional” (1991)” (Esteban, 2023, p1). La idea de la reunificación pacífica bajo el concepto de *una sola China* se hizo más evidente tras el consenso de 1992, en el cuál el KMT y la RPC acordaron informalmente ser ambos parte de *una sola China*, aunque sin especificar la interpretación práctica. Pese al mayor pragmatismo y las evidentes aproximaciones, fueron surgiendo tensiones a medida que ambos países crecían en riqueza y poder.

En primer lugar, a China no le hizo especial gracia que, al poco tiempo de haber sido reconocida por Estados Unidos en 1979, este firmase el *Taiwan Relations Act* para, bajo el argumento de terminar con el *Tratado de Defensa Mutua*, seguir brindando apoyo económico y militar a la isla de manera no oficial (Clark, 2010). Un segundo punto de inflexión fue la victoria por primera vez del Partido Progresista democrático en Taiwán en el año 2000. La victoria del partido pro-independencia, que supuso un terremoto político en una sociedad taiwanesa, la cual durante la década de los 90 empezó a desarrollar un sentimiento nacional hasta ahora inexistente (Chu & Diamond, 2001). Por supuesto, China no recibió con buenos ojos este desafío político y pronto respondería. Tan sólo 5 años después de la primera victoria del independentismo ocurrió un tercer evento que agravaría las tensiones. En 2005, como respuesta al creciente ímpetu secesionista, China firmó el *anti-secession law*, que reafirmaba el compromiso del gobierno comunista de llegar a la reunificación por medios pacíficos pero que también amenazaba con la intervención militar en caso de secesión forzosa.

De aquí en adelante las relaciones entre ambos actores han sido ambiguas, dependiendo principalmente de quién gobernase en Taiwán. Durante el mandato del Kuomintang, especialmente bajo la tutela de Ma Ying-Jeou, los aproximamientos fueron numerosos ya que la ideología del partido consiste en buscar una buena relación con el vecino. Entre otras cosas firmaron el acuerdo *Economic Cooperation Framework Agreement* en 2010, una iniciativa sin precedentes en la eliminación de barreras comerciales y humanas. Sin embargo, desde 2016, el PPD ha encarrilado tres victorias consecutivas gracias a su fuerte discurso nacionalista, lo cual ha mermado la voluntad de diálogo. Pese a que los líderes de Taiwán aseguran que no buscan una mala relación con el vecino, China se lo ha tomado como un desafío ideológico e intenta desestabilizar las

elecciones mientras aumenta sus demostraciones de poder en la región (Colebrook, 2024).

En breve, no se puede entender la relación actual entre los protagonistas de esta historia sin adentrarse en su pasado. Desde la constitución de China y Taiwán como entidades políticas separadas, mientras ellos mismos evolucionaban ambos actores han intentado prevalecer sobre el otro a través de distintos juegos, algunos más diplomáticos y otros más agresivos. Hoy en día el problema y las tensiones siguen en pie, especialmente con la reciente victoria de nuevo del candidato pro-independencia. Estados Unidos también observa atentamente ya que, pese a no apoyar oficialmente un Taiwán independiente, le está brindando innumerables ayudas económicas y militares. A continuación, estudiaremos cómo se podría evitar romper el fino hilo que ha mantenido la paz hasta ahora.

V. Metodología

Para la realización de este trabajo hemos decidido hacer un planteamiento deductivo. Para ello, hemos partido en primer lugar de dos premisas generales: que Taiwán y China, ambas potencias comerciales, están en conflicto, pero no en guerra y que existen teorías que defienden que el comercio puede ayudar a evitarla.

A partir de dichas premisas nos hemos planteado una hipótesis un poco más concreta, que establece que quizás los vínculos económicos entre ambos Estados pueden ser garantes de una paz duradera. Para responder, siguiendo el hilo deductivo, hemos dividido el tema en tres grandes áreas de acción. En primer lugar, hemos realizado un estudio de las distintas teorías relacionadas con la idea de paz económica, desde Adam Smith hasta el realismo del siglo XX, comparándolas entre ellas para ver puntos en común aplicables a nuestro caso y discrepancias que pudiesen señalar limitaciones a la hora de responder a la hipótesis.

Una vez recogida la información teórica, hemos aplicado las pautas encontradas a nuestro caso concreto, para ver similitudes y peculiaridades que pudiesen requerir un enfoque distinto. Para ello, hemos usado también el ejemplo de la Unión Europea como caso de éxito para tener de referencia. Tras compararlos y hacer un análisis exhaustivo del estado comercial de China y Taiwán, recopilando información de las bases de datos públicas tales como el *National Statistics Bureau* de Taiwán, los datos proporcionados

por el *Mainland Affairs Council* de Taiwán o el *Atlas of Economic Complexity de Harvard Growth Lab* y de otras fuentes como periódicos especializados en economía, en este caso especialmente útiles han sido los estudios en economía asiática realizados por *The Economist* y *Bloomberg*, y su relación con la actualidad y el discurso geopolítico, hemos expandido acerca de las peculiaridades del caso.

En concreto, hemos reducido aún más nuestro enfoque para hablar de aspectos sociales y culturales propios a la región. Para ello, hemos utilizado ejemplos de movimientos sociales, discursos políticos y procesos de votación para entender el pensamiento local. También realizamos en diciembre de 2023 una entrevista a Kai-Ping Huang, director del international management MBA de la Universidad Católica de Fu Jen, Taipei y especialista en Economía asiática, para entender dos cosas: el papel de la economía en el tema estudiado y la manera de pensar local con respecto de China continental.

VI. Marco Teórico

VI.I La integridad territorial en la tradición política china.

Con 5000 años de historia, China es una de las civilizaciones más antiguas que hoy en día siguen en pie (Tê-K'un, 1973). Habiendo visto pasar a tantas generaciones, no es de extrañar que las tradiciones sean especialmente importantes en la cultura y sociedad local. Para los chinos es especialmente importante el pensamiento de Confucio, y de algunos de sus discípulos como Mencio, como manera de regir la tradición política y cultural del país. En este sentido, los intelectuales y estadistas del gigante asiático se han nutrido desde hace siglos de las doctrinas de los pensadores tradicionales para llevar a cabo sus estrategias y políticas. Como explica Eissa (2019), Confucio y su escuela se enfocaron especialmente en cómo llegar al poder y como ejercerlo de manera ética, moral y virtuosa. Como sugiere el autor, la legitimidad del gobernante es puesta a escrutinio constantemente ya que es sobre él sobre quien recae la responsabilidad total del buen gobierno, si gobierna de manera virtuosa todos serán súbditos, pero si pierde la legitimidad divina, el pueblo le será desobediente. En palabras de Confucio: “El que gobierna a través de la virtud es comparable a la estrella polar, que permanece en su lugar mientras la masa de los cuerpos celestes se vuelven a saludarla” (Confucio, 2014, p71).

El relato que se construyó para justificar esta lógica es el del *mandato del cielo* (tianming). Según esta antigua teoría, China, que desde el principio se concebía como el centro del mundo, se encontraba a mitad de camino entre la tierra y el cielo (Eissa, 2019). Esto les otorgaba un carácter casi divino y derivaba en la idea de que el cielo (tian) otorgaba la legitimidad al gobernante a través de un mandato (ming). Este mandato divino se sustentaba en el bienestar del pueblo como requisito clave, si el pueblo no era atendido, el gobernante perdería su legitimidad “Si el gobernante se desviaba de los principios de gobierno, el Cielo podía retirar su mandato (ming)” (Eissa, 2019, p223). Vemos pues como en la cultura china existe una gran presión en el líder a la hora de gobernar pues él, quién es el enviado divino (que no de Dios), debe saber guiar al pueblo con rectitud. Para lograr esto, hay varios aspectos que deben ser cuidados por el gobernante. Por un lado, con respecto a su pueblo, el líder, si desea ser

considerado sabio, deberá promover las relaciones sociales, la educación y la justicia: “lo que hace que un yu (rey-sabio) sea sabio es su “uso de la humanidad, la justicia, el modelo de la ley y la rectitud”” (Yao, 2001, p111). Por otro lado, y retomando un poco el asunto de Taiwán, el emperador deberá ejercer de soberano y unificador del reino que comprende “todo bajo el cielo” o *tianxia*.

Como esclarece el experto en política China y figura ampliamente reconocida Henry Kissinger en su obra *El Orden Mundial (2014)*:

“Su alcance (el del soberano) no era el Estado soberano de "China" -es decir, los territorios inmediatamente bajo su dominio-, sino "Todo Bajo el Cielo", del que China formaba la parte central y civilizada: "el Reino Medio"” (p213).

Para el emperador, suponía una responsabilidad casi divina ampliar, ordenar y proteger su reino, pues no era un simple reino, sino que era la extensión del cielo en la tierra. Con tales fines, pese al carácter más bien pacífico de sus ideas, ni Confucio ni la tradición política que ha surgido posteriormente en el país rechazan totalmente el recurso de la guerra, al contrario:

“El líder debe ser capaz de ejercer y cultivar los principios de la moralidad y la virtud en otros Estados y unificar «todo bajo el cielo», lo cual no implica el rechazo total a la violencia como mecanismo, pues la moral por sí misma no es condición suficiente” (Constanza Jorquera, 2018, p143).

Este sentimiento evolucionó posteriormente para transformarse en un sentimiento nacionalista y de defensa de la integridad territorial. A partir de la unificación de China en el 221 b.c. de la mano del famoso emperador Qin Shi Huang, quién fue el primero no tan sólo en unificar territorialmente el país sino también en dar pie a un sentimiento de pertenencia y en crear una identidad nacional (Tahir Abbas, 2024), se ha mantenido en el imaginario político la necesidad de un gobernante firme y central, que justifique su legitimidad defendiendo la soberanía territorial china y gestionando con la mayor rectitud posible sus asuntos internos, con muy poca tolerancia a la injerencia extranjera. No es de extrañar por lo tanto que gran parte de los objetivos de Xi Jinping pasen por la defensa a cualquier precio de la soberanía territorial y el restablecimiento de China, tras siglo y medio de humillación y dificultades, como la superpotencia que siempre estuvo destinada a ser. Esta forma de pensar nos permite entender mucho mejor la insistencia del gobierno en recuperar Taiwán bajo su *tianxia*, especialmente ahora que Xi ve su

legitimidad diezmada por las crisis económicas, y el rechazo a la intromisión por parte de EEUU en los asuntos internos.

VI.II Teoría de la integración económica

La integración económica y sus procesos no son algo nuevo, sino que, desde que la actual Unión Europea diera los primeros pasos en este sentido allá por los años 50, ha sido estudiada y conceptualizada por varios autores. En este trabajo analizaremos la evolución de la filosofía económica liberal, desde los autores clásicos como Adam Smith o David Ricardo hasta las teorías del economista húngaro Bela Balassa, quien es una figura muy influyente en el terreno liberal por sus acertadas predicciones sobre los procesos de integración de la Unión Europea. En 1962, en los albores del proyecto europeo, Balassa publicó su obra “Teoría de la integración económica”. En ella, el autor estudiaba la integración económica desde su definición y tipos hasta sus implicaciones y efectos (Sapir, 2011). Más allá de en sus planteamientos, el mayor mérito de Balassa reside en que fue capaz de predecir correctamente las etapas de integración que siguió el viejo continente, desde la aparición de la Comunidad Económica Europea hasta su evolución a un mercado común y posteriores avances, y que ahora se ven extrapoladas a otros continentes como Latinoamérica, que sigue pasos similares, aunque con sus propias particularidades.

Las diversas teorías sobre este tema muestran que podría existir una relación entre el comercio internacional y la integración política de las distintas partes. Y es que, aquello que se suele decir de que el dinero mueve el mundo no es del todo equivocado, quizás no mueve el mundo, pero desde luego que influye mucho en las políticas y relaciones de los Estados. Uno de los primeros en teorizar acerca de esta teoría fue John Locke, el considerado como padre del liberalismo moderno. John Locke recogió en su obra más conocida “Dos tratados sobre el gobierno civil”, publicado de forma anónima en 1689, la idea de que los hombres son libres e iguales por naturaleza y que debían vivir bajo contrato social con el gobierno, que a su vez debía encargarse de asegurar los tres derechos básicos de la humanidad: la vida, la libertad y la propiedad (Stanford Encyclopedia, 2020). Aunque en un primer momento pudiera parecer que no existe una gran relación entre las teorías de Locke y la paz económica, la realidad es que, a través de sus novedosas aportaciones, nadie hubiera podido pensar en el siglo diecisiete que

los hombres son libres y que viven en un estado de egoísmo perpetuo, el autor británico cimentó las bases de una corriente de pensamiento que extrapoló el concepto de “estado de naturaleza” a las relaciones internacionales, el liberalismo.

El liberalismo es especialmente interesante a efectos de este Trabajo de Fin de Grado ya que sustenta ideológicamente la teoría de la *Paz Económica*. La paz económica, una rama del liberalismo, defiende que, retomando aquello del estado de naturaleza que decía Locke, pero a escala internacional, los Estados son sujetos gobernados por hombres y que, por lo tanto, se comportan y piensan como tal. En este sentido, podemos esperar de ellos que, si bien pueden ser propensos al conflicto, debido a su naturaleza egoísta y avariciosa este último no será interesante si supone una pérdida mayor a las ganancias relativas. Como afirma Margit Bussman en el *Journal of Peace Research* (2010):

"La teoría liberal clásica afirma que la existencia y difusión de regímenes de libre comercio reducen la probabilidad de conflicto. Los Estados económicamente interdependientes son reacios a involucrarse en disputas militarizadas por temor a que el conflicto perturbe el comercio y la inversión extranjera y, por tanto, induzca costes al adversario" (p144).

Lejos de ser un juicio reciente, grandes autores liberales clásicos defendían ya a partir del siglo XVIII el rol crucial del comercio internacional y la interdependencia económica en asegurar la ausencia de conflicto a través de mayores incentivos en mantener la paz. Adam Smith, en su obra *La Riqueza de las Naciones*, fue el primero en sugerir que los Estados podrían beneficiarse más de cooperar comercialmente a través de la especialización que de prolongar sus disputas feudales sobre recursos limitados (Smith, 2015). Su precursor más conocido, concretamente del siglo XIX fue David Ricardo quién defendió ideas similares a las de Adam Smith, pero llevándolas un paso más allá. En este aspecto, desarrolló la conocida teoría de la ventaja comparativa, sobre la cual reposan los pilares de la globalización. A través del ejemplo del comercio entre Inglaterra y Portugal, el pensador británico-portugués defendió la idea de especialización en la producción de bienes y servicios según los recursos, principalmente naturales, que darán una ventaja comparativa a un país frente a otro (Goldin, 1990). A diferencia de su predecesor Smith, para Ricardo cualquier país podría beneficiarse del comercio internacional, aunque no tuviera una ventaja absoluta en la producción de bienes. Esto se debe a que, como el nombre de la teoría indica, la ventaja

de producción, entendida como el factor trabajo requerido para la producción de una unidad de un bien o servicio, se debe calcular comparada con el total de demás bienes que no podemos producir si centramos nuestros esfuerzos en una tarea concreta. La teoría comparativa sugiere por lo tanto el comercio internacional como potencialmente beneficioso para todos los países por su naturaleza no excluyente. No es porque no seas más competitivo que otros que no vas a poder beneficiarte de él, sino que esto dependerá en mayor medida en tu capacidad de especialización (Jones, 1980). En añadido, la alta especialización tecnológica de Taiwán podría suponer para Ricardo una ventaja comparativa que le convertiría en un actor clave en la estabilidad geopolítica.

Immanuel Kant profundizó sobre las posibles implicaciones del liberalismo económico en la esfera internacional, sugiriendo en su obra *Sobre la Paz Perpetua*, que uno de los principios que podría llevar a la paz entre Estados sería la cooperación económica, ya que, si los países son interdependientes en este aspecto, significaría que la prosperidad de uno ahora se encuentra en manos ajenas, lo que desencadenaría una visión más pragmática de las relaciones internacionales, pragmatismo típico de los asuntos económicos, que a su vez incentivaría las buenas relaciones:

"Los liberales clásicos del siglo XIX aportaron un amplio conjunto de argumentos sobre los efectos pacificadores del comercio. Consideraban que los mercaderes desempeñaban un papel central al tener interés propio en la paz, pero también al participar en la comunicación a través de las fronteras. En la tradición liberal clásica, además, los intereses comerciales son generalmente vistos como socavadores de los intereses precapitalistas/feudales en la expansión y la guerra." (Dorussen & Ward, 2010, p39)

No sólo pensadores liberales han contribuido a la noción de que la interdependencia económica es clave en el mantenimiento de la conciliación. En 1977, Joseph Nye y Robert Keohane publicaron un libro titulado *Power and Interdependence: World Politics in Transition*. En él, los dos autores analizan el nuevo paradigma que se sobrevenía ante ellos. El mundo estaba cada vez más interconectado, con la aparición y evolución de las principales organizaciones internacionales que conocemos hoy, el imparable crecimiento en el tamaño y la influencia de las multinacionales y el nacimiento de la globalización cultural y económica, Nye y Keohane sugirieron que una nueva etapa en las relaciones internacionales había comenzado. Ya no valía únicamente con sacar a relucir las premisas liberales o realistas, que defendían un sistema internacional gobernado por Estados interesados únicamente en la economía, el mundo

estaba profundamente interrelacionado, no sólo por Estados sino también organizaciones, empresas e incluso personas. Dicho esto, destacamos que tanto el liberalismo como la teoría de la interdependencia compleja concordaban en una cosa:

“El aumento del libre comercio y de una división internacional de la producción ventajosa para las distintas partes promueven una mayor armonía global y mejores posibilidades de paz. A su vez, esto hace más costoso el recurrir a la guerra como mecanismo para resolver las probables disputas y controversias entre dichas partes.”
(Tokatlíán & Pardo, 2011, p359)

Basándonos en importantes teorías como el liberalismo o la teoría de la interdependencia compleja, hemos visto hasta ahora que, como sugeríamos en la introducción, parece que sí que existe una relación entre las políticas económicas y la paz. Al fin y al cabo ¿quién quisiera ir a la guerra teniendo tanto que perder?

Como avanzábamos, otro de los grandes pensadores sobre el tema de la integración económica y sus efectos políticos fue Bela Balassa con su obra *Teoría de la integración económica* publicada en 1962. Para el economista húngaro, cuando dos economías separadas no pueden alcanzar una magnitud suficiente, pueden, y suelen, decidir unirse para crear un mercado común de mayor tamaño y más competente en el contexto global, esto puede hacerse siguiendo varias fases que ya hemos comentado y que retomaremos más adelante. Sin embargo, si bien esta primera consideración del autor bien pudiera ser una simple extensión de las teorías liberales, especialmente de la mano invisible y el valor del trabajo de Adam Smith, Bela Balassa va un paso más allá conceptualizando la integración económica, dotándola de una definición y un proceso.

Hasta ahora, se había constatado que, a través de las relaciones comerciales entre gobiernos, estos podrían beneficiarse mutuamente en un mayor grado que si estuviesen aislados como en la Edad Media. Sin embargo, lo justifican desde el punto de vista del sujeto interesado: “no me voy a pelear contigo porque, aunque somos distintos, tengo mucho que perder”. Balassa no contradice esta idea, de hecho, también la defiende, pero agrega que la integración económica es un proceso de armonización de las partes afectadas. Una mayor unión llevará de manera natural a una progresiva conciliación social y política (Sapir, 2011). El valor de esta afirmación reside en que, rompiendo con el pasado, Bela Balassa manifiesta que un acuerdo comercial no es únicamente una

herramienta utilizada para el beneficio económico, sino que bien pudiera ser un instrumento político orientado a la consecución de unos objetivos concretos:

“Esto sugiere que el término "integración económica" abarca dos tipos de situaciones muy diferentes, cada una con un objetivo distinto: una impulsada principal o totalmente por motivos comerciales y otra que no sólo tiene una motivación comercial, sino también política.” (Sapir, 2011, p1203)

Esta conceptualización, cuya relativa veracidad fue demostrada por el exitoso caso de la Unión Europea, ya explicado en el marco teórico. Otros buenos ejemplos son el caso de la Unión Africana, que a través de la cooperación económica se ha llegado a grandes avances en términos sociales, como la Carta Africana de Derechos Humanos y de Los Pueblos o el caso del Mercado Común Centroamericano, en el cual se está debatiendo la unificación de ciertas políticas sociales, tales como las políticas migratorias para impulsar el turismo (Cordero, 2017).

Según Balassa (2013), cuando hablamos de integración económica nos referimos dos cosas distintas. Por un lado, hablamos de un proceso centrado en abolir políticas discriminatorias entre unidades económicas pertenecientes a distintos Estados. Es decir, cualquier acuerdo o voluntad entre dos o más Estados en igualar ciertas condiciones económicas y/o comerciales se consideraría integración económica. Por otro lado, podemos referirnos también a un “*state of affairs*”, que sería un entorno en el que premia la ausencia de medidas discriminatorias a economías particulares.

En el proceso de eliminar dichas discriminaciones es en el cual, según el economista húngaro, se crean las organizaciones o acuerdos internacionales que rigen este proceso. Balassa (2013) destaca cinco fases o grados de integración que siguen siendo utilizadas como referencia hoy en día en todo el mundo. En primer lugar, se firmaría un acuerdo de libre comercio (FTA), caracterizado por la eliminación de barreras arancelarias. Posteriormente, se procedería a la crear una unión aduanera con el establecimiento de aranceles externos homogéneos entre los firmantes. El siguiente paso sería el de crear un mercado común con la eliminación de las restricciones de circulación de bienes, servicios, personas o capitales. Subsecuentemente, el economista húngaro (2013) argumenta que sería natural que los Estados, llegados a dicho nivel de armonización comercial, desearan modificar sus políticas económicas para reducir la disparidad y las desventajas competitivas que pudieran hallarse implícitas, esto se llamaría unión

económica. Finalmente, el último escalón a superar sería la creación de una unión económica total, con la armonización de las políticas comerciales, fiscales, monetarias, pero también sociales, y la creación de un órgano supranacional para gestionarlo todo. La simbiosis entre integración económica e integración política, que, según argumentamos, van de la mano. Cabe destacar que no tiene por qué ser un proceso lineal, pueden darse pasos en distintas direcciones según las necesidades.

Para Balassa, existiría en ciertos casos una voluntad por parte de varios Estados de armonizar sus sistemas de producción para beneficiarse conjuntamente de una menor competencia y una mayor capacidad (Sapir, 2011). Este proceso es el que conocemos con integración económica. Generalmente es un proceso que sigue, como él mismo explica, un orden natural atravesando varias fases, cada una con un mayor grado de integración, aunque no siempre tiene que ser el caso. Otro aspecto importante que resalta es que existe una correlación entre la integración económica y la integración política “Es plenamente consciente de la relación entre las aduanas y los sindicatos políticos” (Sapir, 2011, p1203). Es decir, podemos hipotetizar en relación con el ECFA firmado entre Taiwán y China que quizás es un acuerdo que va mucho más allá de la simple cooperación comercial pues busca una aproximación política que pudiera encarrilar a ambos gobiernos a un fin pactado de los enfrentamientos a tener ambos demasiado que perder. Como menciona Sapir (2011) en su revisión de la obra:

“Esto sugiere que el término "integración económica" abarca dos tipos muy diferentes de situaciones, cada una con un objetivo diferente: una impulsada principal o totalmente por motivos comerciales y la otra que no está simplemente motivada comercialmente sino también políticamente” (p1203).

En resumen, cuando hablamos del proceso de integración económica debemos apoyarnos en las teorías desarrolladas por el economista húngaro Bela Balassa en su obra “teoría de la integración económica”. Según el autor, que no sólo fue capaz de predecir la evolución de la UE sino también de otros proyectos de integración regional posteriores como Mercosur en Latinoamérica o Asean en Asia, la integración económica debe entenderse como la armonización de los procesos productivos y la iniciativa de acabar con las desigualdades en políticas comerciales. Dicho curso es progresivo y la unión es cada vez más profunda al tiempo que los países se van acercando. Finalmente, es importante entender que no siempre estos acuerdos nacen de intereses puramente económicos, sino que, como pasó en Europa con la Comunidad Europea del Carbón y

del Acero (CECA), puede haber una voluntad política de utilizar una mayor interdependencia para evitar posteriores conflictos políticos. De hecho, el propio autor afirma que las últimas etapas de los procesos de integración requieren de una armonización de las políticas sociales pues los países están tan entrelazados entre sí que se diluyen las diferencias. Posteriormente veremos si pudiera llegar a ser el caso de China y Taiwán y de sí su acuerdo de integración económica pudiera tener un trasfondo político.

VI.III Integración política y económica, la Unión Europea como precedente

En esta tercera parte del marco teórico, después de haber repasado las relaciones chino-taiwanesas y la implicación americana, empezaremos a centrarnos en la paradoja que buscaremos estudiar más a fondo en el análisis, que es la relación entre la economía y las relaciones internacionales, y, en concreto, si en caso de existir malas relaciones políticas entre distintos actores, estas se pueden paliar a través de la integración económica.

Antes de realizar este análisis, y en aras de demostrar la veracidad de las teorías de Balassa acerca de integración económica y armonización política, hablaremos de un caso de éxito como lo es el de la Unión Europa, que, cabe recordar, fue fundada bajo el nombre de Comunidad Europea del Carbón y del Acero bajo la lógica de que tan sólo una fuerte interdependencia económica podría evitar que las potencias centro europeas volvieran a la guerra, puesto que tendrían demasiado que perder. No sólo lograron evitar nuevas guerras, sino que, a través de posteriores políticas de integración (principalmente comercial), han logrado construir el más exitoso caso de integración regional.

¿Podría la economía evitar una crisis mayor en el estrecho de Taiwán como lo hizo con la Europa de las dos guerras mundiales?

El caso europeo es ciertamente un caso concreto, que, como analizaremos más adelante, probablemente no se pueda comparar con el caso taiwanés por las fuertes diferencias ideológicas que en Europa no existían.

Volviendo al caso europeo, lo que es importante mencionar en este marco teórico es que el proceso de integración va fundamentalmente ligado al aspecto económico, mucho

más que a aspectos sociales o solidarios. En este sentido, destaca el profesor Alberto Sánchez González (2021) en la *Revista de Estudios Europeos*, que la integración europea, si bien en los últimos años ha llegado al ámbito político y social, no ha sido sino un proceso de materialización de la evolución de los intereses económicos de las élites.

Prueba de ello es que se puede equiparar la evolución de las estructuras europeas con la evolución de las tendencias capitalistas en el continente: “es necesario comprender cómo el proceso de integración europea responde a las necesidades del modelo de producción desde finales de la II Guerra Mundial” (Sánchez González, 2021, p692).

El autor (2021) divide los procesos de integración europea en dos fases tras la II Guerra Mundial. En un primer lugar, destaca que tras el fin de la II Guerra Mundial se establece un modelo económico keynesiano que favorece una relación entre capital y trabajo, dando especial importancia a la participación ciudadana, que impulsa la aparición de clases medias a través de un incremento en el reparto de las ganancias y la creación de instituciones de representación de los intereses populares. Durante esta época pues, mientras la mayoría de los países europeos se democratizan progresivamente, las élites buscan coordinar las políticas industriales de manera a reducir la competencia en este sector y beneficiarse de los recursos ajenos. Aquí es donde aparecen las primeras instituciones europeas como Comunidad Europea del Carbón y del Acero, respondiendo a las necesidades industriales, y el Parlamento Europeo, respondiendo a la exigencia de una mayor representación popular. Por lo tanto, no es de extrañar que la propia declaración fundacional de la Unión Europea, la declaración de Schuman ponga de manifiesto la economía como principal elemento integrador:

“La creación de esa potente unidad de producción, abierta a todos los países que deseen participar en ella, proporcionará a todos los países a los que agrupe los elementos fundamentales de la producción industrial en las mismas condiciones y sentará los cimientos reales de su unificación económica” (Schuman, 1950).

A partir de los años 70, con la caída del sistema de Bretton Woods, nuevas derivas capitalistas afectarían también a la integración europea y sus instituciones. Según Sánchez González (2021), la liberalización del capital que supuso el final del sistema de Bretton Woods implicaba que la rigidez y los altos niveles de control democrático que había hasta entonces en las instituciones europeas dificultara la creación de riqueza y

capital, que ahora era mucho más flexible de lo que lo era antes, lo cual obligó a las élites europeas a fomentar instituciones que liberalizaran las transacciones monetarias y comerciales en aras de un mayor crecimiento. Ejemplos conocidos de esta tendencia son la creación de “la unión monetaria y la unión bancaria, que garantizaría la eliminación de cualquier barrera interna al incremento de los beneficios empresariales” (Sánchez González, 2021, p696).

En resumen, en relación con la tesis que buscamos defender aquí, que, si la integración económica puede evitar el conflicto político, la Unión Europea es la mejor muestra de que a través de economías entrelazadas diversos países pueden dejar atrás sus diferencias políticas, quizás pueda ocurrir lo mismo entre Taiwán y China. También es cierto que en nuestro análisis deberemos tener en cuenta las diferencias de bagaje histórico y cultural entre ambos casos.

VI.IV El “Economic Cooperation Framework agreement”, descripción de su contenido

Como avanzamos en el abstract, este trabajo se enfocará principalmente en un caso de estudio a la hora de analizar los procesos de integración económica entre China y Taiwán, el Economic Cooperation Framework Agreement.

El ECFA es un acuerdo de cooperación económica y comercial firmado entre la República Popular de China y Taiwán el 29 de junio de 2010. Este acuerdo fue, y sigue siendo, especialmente relevante ya que fue el primer gran acuerdo de integración económica firmado entre ambos actores (Chang & Hayakawa, 2014). Como explican los autores, con anterioridad a la firma del ECFA, Taiwán había firmado acuerdos de comercio libre (Free Trade Agreements o FTA) con algunos países de América central como Panamá, Guatemala o Nicaragua entre otros. Sin embargo, dichos acuerdos nacían más bien de un interés político por parte de la isla de ser reconocida internacionalmente que de un interés comercial, pues el mercado centroamericano es muy limitado.

Tras la firma en 2005 del ACFTA (Asean – China Free Trade Area), que obligaba a los países involucrados a eliminar los aranceles de importación en el 90% de sus productos para 2010, 2015 en el caso de unas pocas excepciones, la élite económica taiwanesa, en su mayoría asentada en China continental, empezó a presionar en favor de un acuerdo que les permitiera un acceso igual de favorable a ese gran mercado (Chang & Hayakawa,

2014). En este sentido es importante entender un tema que trataremos en el análisis y es que, al considerar China que Taiwán no es un país, este último no puede participar en las organizaciones internacionales pues le daría el mismo estatus de Estado que tienen el resto de los participantes. Por esa razón, las élites empresariales taiwanesas, primeras interesadas en fomentar una mayor integración económica con el sudeste asiático y China, presionaron para la firma de acuerdos alternativos que, como ya hemos dicho, les facilitarían el acceso a mayores mercados. Finalmente, la firma de este acuerdo nace de una voluntad política por parte del gobierno Taiwanés, esencialmente del Kuomintang y de sus élites financieras, de mejorar sus relaciones con el gobierno chino de manera a evitar que este vete a la isla de firmar nuevos acuerdos comerciales con otros socios como Estados Unidos, Japón o Corea del Sur (Hu, 2013).

Así pues, en 2010 se firma el ECFA como primer gran paso hacia una mayor integración económica entre Taiwán y China. Por otro lado, China también tenía mucho que ganar firmando el ECFA. En primer lugar, no debemos olvidar que, pese al conflicto político, los tentáculos económicos entre China y Taiwán están fuertemente interrelacionados. Cabe destacar en este sentido que China fue en febrero de 2024, datos más recientes, el primer socio comercial de Taiwán con un total de 13 027 millones de dólares en valor agregado entre exportaciones e importaciones, en segundo lugar, se encuentra Estados Unidos con 10 974 millones de dólares, casi 3000 millones menos (National Taiwan Government, 2024). Al gobierno chino le interesaba tanto como al gobierno taiwanés reducir aranceles e impedimentos a ciertos productos estratégicos como los microchips, que posteriormente usa China para sus exportaciones (Lai, 2011). Además, destaca esta autora que, a diferencia de Taiwán que busca más bien el beneficio económico, el gobierno continental vio una oportunidad de estrechar lazos políticos con el partido pro-chino Kuomintang, y así avanzar en el objetivo final de unirse políticamente bajo la bandera de la República Popular.

Respecto al contenido del acuerdo, destaca por ser un intento de establecer un “intento de mercado común a través del Estrecho en el marco de la Organización Mundial del Comercio” (Lai, 2011, p174). Dentro de la voluntad de liberalizar el comercio de bienes y servicios y de reducir las aranceles y barreras no arancelarias, ambas partes acordaron una lista de productos que se beneficiarían de un trato preferencial en sus exportaciones. La lista incluye 539 productos taiwaneses y 267 productos chinos y abarca desde productos agrícolas a financieros o tecnológicos, todos incluidos dentro del “*Early*

Harvest Program”. En el momento de la firma, se calculaban unos beneficios de 13,8 mil millones de dólares para Taiwán y de 2,86 mil millones de dólares para China.

Por otro lado, no sólo se plantearon ventajas para el comercio de bienes, sino también para el de servicios. No hay que olvidar que las empresas taiwanesas estaban deseosas de gozar de las oportunidades que ofrece el mercado de servicios chino. Debido a esto, ambos actores se comprometieron a “reducir o eliminar gradualmente las barreras en un gran número de sectores en el comercio de servicios” (Lai, 2011, p180) al mismo tiempo que amplían la cooperación comercial en dicho campo. Dentro de estos servicios destacan los servicios financieros, bancarios o no-financieros como la comunicación.

En último lugar, destacan como partes importantes en el acuerdo la cooperación en el marco de la propiedad intelectual y de la promoción y protección de las inversiones extranjeras. Dichos puntos, como se han de aplicar bajo los principios de ley internacional, se recogen en un tratado firmado simultáneamente que el ECFA llamado el “Cross-Strait Protection of Intellectual Property Rights Cooperation Agreement” y que se funda, si bien no los cita directamente, en los principios internacionales de domiciliación o de “national treatment” para regular la protección de la propiedad intelectual y sus usos comerciales (Lai, 2011).

Observamos como el ECFA firmado en 2010 es un acuerdo de libre comercio entre China y Taiwán que se aproxima en su contenido: reducción de aranceles, libre movimiento de ciertos servicios y mercancías, a la creación de un “mercado común chino” (Lai, 2011, p174), la primera fase de la integración económica según Balassa. Sin embargo, como veremos más adelante, faltan ciertos elementos esenciales para llegar a dicho acuerdo como la libre circulación de personas o un reconocimiento de que ambos actores están al mismo nivel. Es decir, falta cooperación política.

VII. Análisis y discusión

VII.I La integración política y la paradoja económica de las relaciones internacionales y el caso del Economic Cooperation Framework agreement.

En el abstract nos hemos preguntado acerca de la estrecha relación entre la integración política y económica ¿Es el comercio la manera de poner de acuerdo a actores antagonistas? ¿Será este el caso de China y Taiwán? ¿Es el Economic Cooperation Framework Agreement un simple acuerdo comercial o tiene un trasfondo político?

Tras haber profundizado en las teorías de integración económica y sus implicaciones en el marco teórico, nos pueden venir a la mente varias preguntas con relación al tema de este escrito ¿Son el Economic Cooperation Framework Agreement y sus acuerdos predecesores casos de integración? Si lo son, retomando todo lo que acabamos de ver acerca de la estrecha conexión entre la cooperación comercial y la armonización política y social ¿Qué efectos puede haber tenido el ECFA en las relaciones entre China y Taiwán? ¿Es un acuerdo meramente económico, o también un instrumento político?

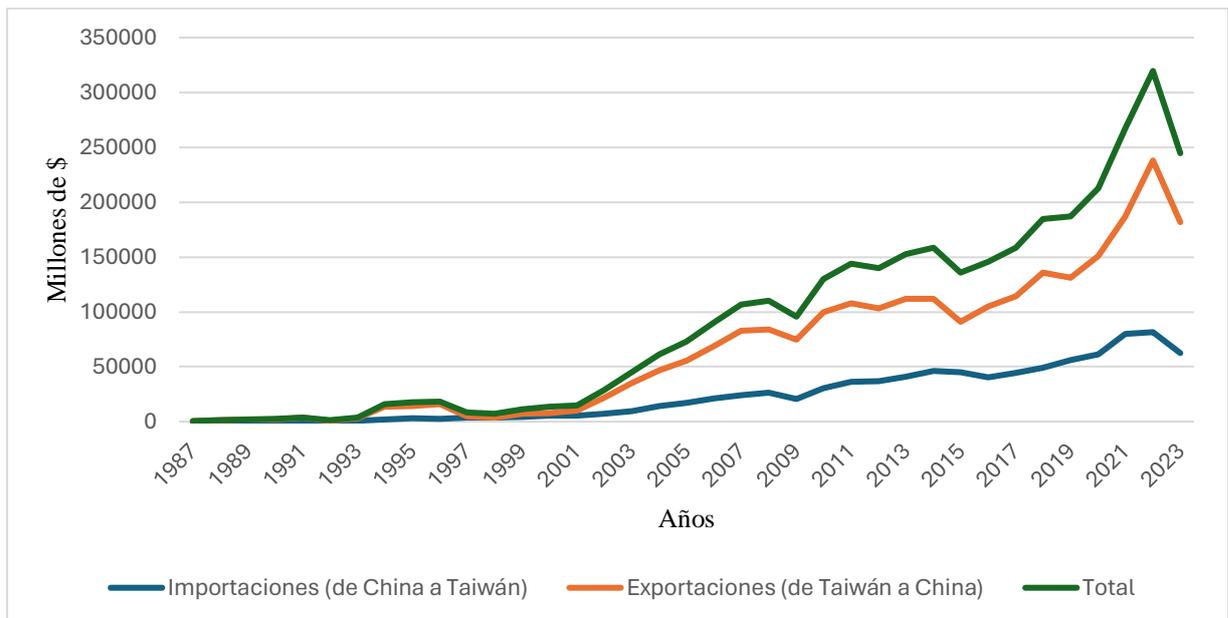
En noviembre de 1992, representantes del Partido Comunista Chino y representantes del Kuomintang taiwanés se reunieron en la isla de Hong Kong, por aquel entonces territorio neutral pues era gobernado por el Reino Unido, para debatir acerca de la aproximación política que debería haber entre ambos sujetos en aras de evitar desentendimientos mayores. Como consecuencia de dicha reunión, se llegó al conocido *consenso de 1992* que, si bien no se materializó en ningún tratado oficial, sí que sirvió de base para fomentar las relaciones bilaterales. Ambos gobiernos acordaron adoptar el concepto de “Una sola China”, aunque no pudieron ponerse de acuerdo en cómo definirla, y advocaron por una integración progresiva para evitar futuras hostilidades, aunque sin dar demasiados detalles sobre cómo sería el proceso de unificación. Al volver a Taipéi, el Kuomintang explicó el pacto de la siguiente forma:

“En medio de los intercambios, ambas partes del Estrecho deben eliminar la hostilidad mediante la reciprocidad y establecer una relación mutuamente benigna no poniendo en peligro la seguridad y la estabilidad de la otra.” (Wei, 2015, p84)

Como afirma el propio autor, más que para buscar una solución real e inmediata a la crisis política e identitaria que aún hoy en día viven ambos países, lo cual hubiera sido

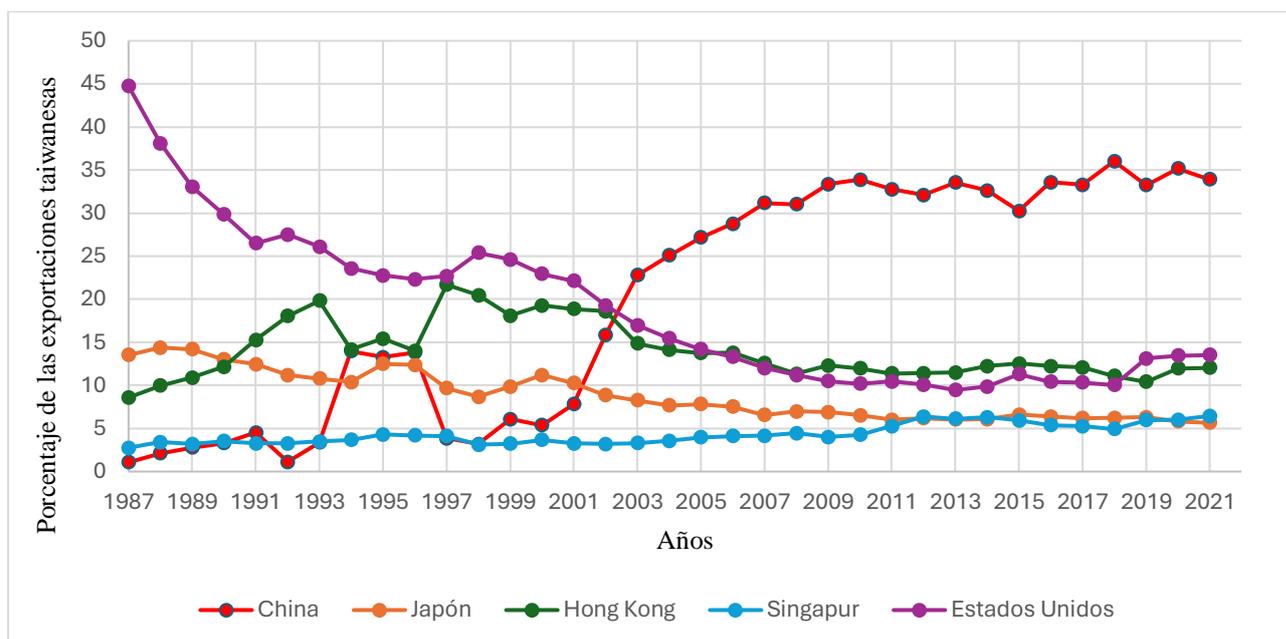
complicado y posiblemente contraproducente, las conversaciones sirvieron para abrir la puerta a una mayor cooperación en temas apolíticos, como los intercambios socioeconómicos (Wei, 2015). Todo ello con la esperanza de que una mayor integración armonizara progresivamente ambos sistemas y facilitara la resolución de la crisis. A raíz de este acercamiento inicial, se puede observar en las figuras 1 y 2 cómo ambos países se fueron abriendo progresivamente, especialmente en el intercambio de bienes, servicios y personas:

Figura 1: Evolución del comercio bilateral de bienes entre Taiwán y China, 1987-2021 (millones \$)



Fuente: elaboración propia con datos del *Atlas of Economic Complexity* hasta 2021 y del *Mainland Affairs Council* de Taiwán para 2022 y 2023

Figura 2: Evolución del peso comercial de los cinco principales socios de Taiwán de 1987-2021, en %



Fuente: elaboración propia con datos del *Atlas of Economic Complexity*

En estas dos primeras figuras se pueden observar los efectos del consenso de 1992 en cuánto al incremento de la cooperación entre ambas partes. En la figura 1, se puede ver que antes de 1992 los intercambios económicos eran aproximadamente nulos, pero que a partir de esa fecha fueron incrementando, especialmente a partir de 2001, año en el que ambas potencias ingresaron en la Organización Mundial del Comercio. En un lapso de 10 años (1992-2002), los intercambios pasaron de ser casi nulos a valorarse en un total de cerca de 45 mil millones de dólares en 2003. Dicho crecimiento, rápido y fuerte, convirtió a China en el principal socio comercial de Taiwán en relación con el conjunto de las exportaciones desde 2003, recibiendo un 23% del total de exportaciones taiwanesas, por encima de socios como Hong Kong, que recibió un 15% de las exportaciones o incluso Estados Unidos con un 17% (figura 2). Cabe destacar que, según los datos, entre 2001 y 2005 el peso porcentual de China en la economía taiwanesa se multiplicó casi por cuatro, pasando de alrededor del 8% al 28% en ese periodo.

Si observamos la primera figura, constataremos que entre 2009 y 2011 hay un acusado incremento en el valor de los traspasos comerciales, que pasan de 74.600 millones de dólares en 2009 a 144.200 millones de dólares en 2011, un incremento de casi el 100%

en dos años. Lejos de ser una casualidad, es el resultado de la firma del acuerdo de libre comercio entre China y Taiwán más ambicioso hasta la fecha, el Economic Cooperation Framework Agreement (ECFA). El 25 de marzo de 2008, tras 8 años de gobierno del partido independentista taiwanés, el Partido Progresista Democrático (PPD), el dr Ma Ying-jeou fue elegido presidente de Taiwán, devolviendo así al Kuomintang al poder y reestableciendo el diálogo con la República Popular de China tras 8 años de malas relaciones a causa de roces con el PPD. Al llegar al poder, el dr Ma se encontró una situación adversa. La crisis de 2008 estaba en ciernes y la economía taiwanesa, muy dependiente de Estados Unidos, sufría duramente las consecuencias (Lai, 2011). Consciente de la mala situación de su país, y de los efectos positivos que había tenido el consenso de 1992 en la integración económica entre ambos actores, el líder del Kuomintang se reunió con las autoridades continentales y, el 29 de junio de 2010 en la ciudad china de Chongqing, se firmó el histórico acuerdo. Como avanzábamos en el marco teórico, el ECFA es principalmente un acuerdo comercial basado en el marco legal de la Organización Mundial del Comercio (Lai, 2011). En este, como explica el autor, ambos Estados buscan reducir o eliminar barreras para el comercio y las inversiones entre ambos. En el caso de los bienes, se estableció la *Early Harvest for Trade in Goods List* como base para un modelo de trato preferente en la exportación de ciertos bienes (ver el marco teórico para más información). En el caso de los servicios, ambos países acordaron “reducir o eliminar gradualmente las restricciones en un gran número sectores del comercio de servicios” (Lai, 2011). Finalmente, en el acuerdo también se incluyeron, de forma paralela, derechos a la protección de la propiedad intelectual, a través del *Cross-Strait Protection of Intellectual Property Rights Cooperation Agreement* dedicado a proteger las patentes, etc... También se incluyeron directrices específicas para impulsar y a la vez proteger la inversión directa al extranjero:

- “1) Establecer un mecanismo de protección de las inversiones;
- 2) aumentar la transparencia de la reglamentación relativa a las inversiones
- 3) reducir gradualmente las restricciones a las inversiones mutuas entre ambas partes; y
- 4) promover la facilitación de las inversiones” (Lai, 2011)

Queda claro analizando su contenido que este acuerdo, como culminación tras una progresiva aproximación desde el consenso de 1992, es un intento de fomentar la

integración económica entre ambas partes. Retomando el marco teórico, recordamos que según Balassa la integración económica son: “medidas destinadas a suprimir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes Estados nacionales” (Sapir, 2011), definición que parece cumplirse en la consecución del ECFA. En realidad, no es que parezca cumplirse, sino que los datos demuestran que así ha sido.

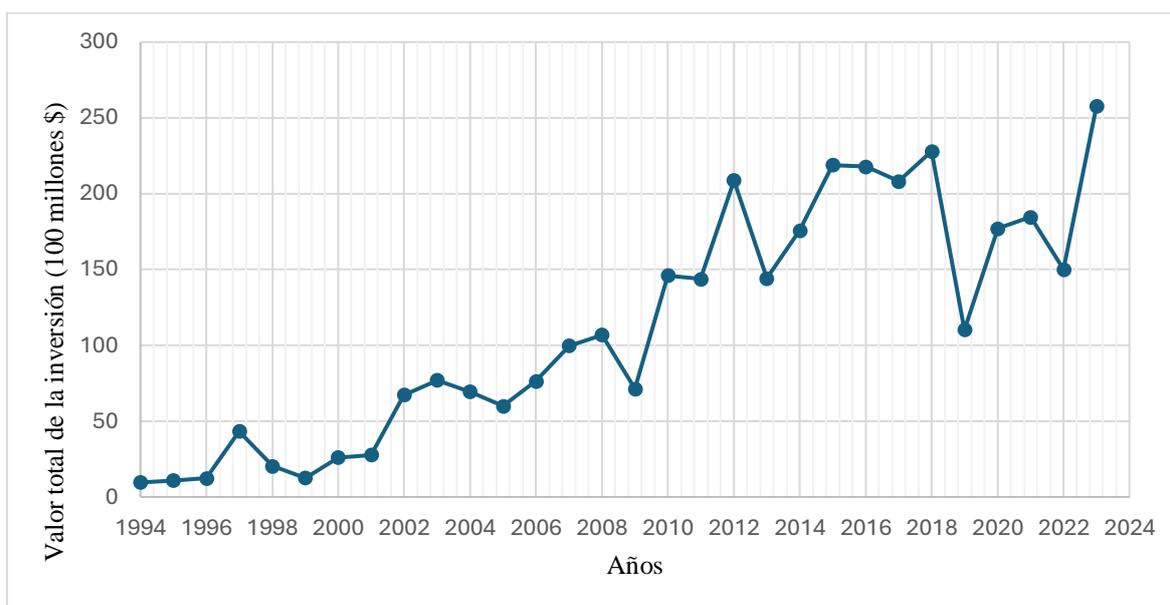
Figura 3: Comparación del peso de los principales bienes comerciados entre Taiwán y China antes y después de la firma del ECFA 2009/2021 (en % del total)

Taiwán			
2009		2021	
Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones
Maquinaria y equipamiento eléctrico (33,86%)	Maquinaria y equipamiento eléctrico (40,96%)	Maquinaria y equipamiento eléctrico (46,55%)	Maquinaria y equipamiento eléctrico (63,78%)
Maquinaria industrial (16,56%)	Aparatos médicos (18,23%)	Maquinaria industrial (14,93%)	Maquinaria industrial (9,6%)
Aparatos médicos (6,88%)	Plásticos (9,67%)	Aparatos médicos (3,81%)	Aparatos médicos (7,73%)
Productos químicos diversos (4,63%)	Químicos orgánicos (7,33%)	Plásticos (3,14%)	Plásticos (5,41%)
Químicos orgánicos (3,86%)	Maquinaria industrial (6,03%)	Químicos orgánicos (2,7%)	Químicos orgánicos (2,96%)

Fuente: elaboración propia con datos del *Atlas of Economic Complexity*.

Como se observa en la figura 3, la reducción de aranceles en ciertos productos ha incrementado el peso comercial de estos mismos. Por ejemplo, destaca el caso del comercio de maquinaria y equipamiento eléctrico cuyo valor porcentual con relación al total de las importaciones y exportaciones entre 2009 y 2021 ha subido notablemente. En concreto, respecto a las importaciones de dicho material que realiza Taiwán de China, destaca un aumento de 13 puntos porcentuales entre ambas fechas. Algo similar ocurre con las exportaciones, que aumentan con más fuerza, 23 puntos porcentuales más en 2021 respecto a 2009. Esto demuestra dos cosas. En primer lugar, que la cooperación comercial permite, como sugería Ricardo, a ambos Estados beneficiarse de las ventajas comparativas del otro, aunque estas sean compaginables. En segundo lugar, el aumento del valor comercial entre China y Taiwán de una industria tan sensible para los Estados como lo es el equipamiento eléctrico, pese a las diferencias políticas tras la victoria del PPD, podría inducir a pensar que ambos gobiernos están dispuestos a mantener a un lado sus diferencias en aras de mantener el beneficio que supone el comercio en situaciones de ventaja comparativa.

Figura 4: Inversión directa de Taiwán a China (en cientos de millones \$), 1994-2023



Fuente: Elaboración propia con datos del *Mainland Affairs Council* de Taiwán

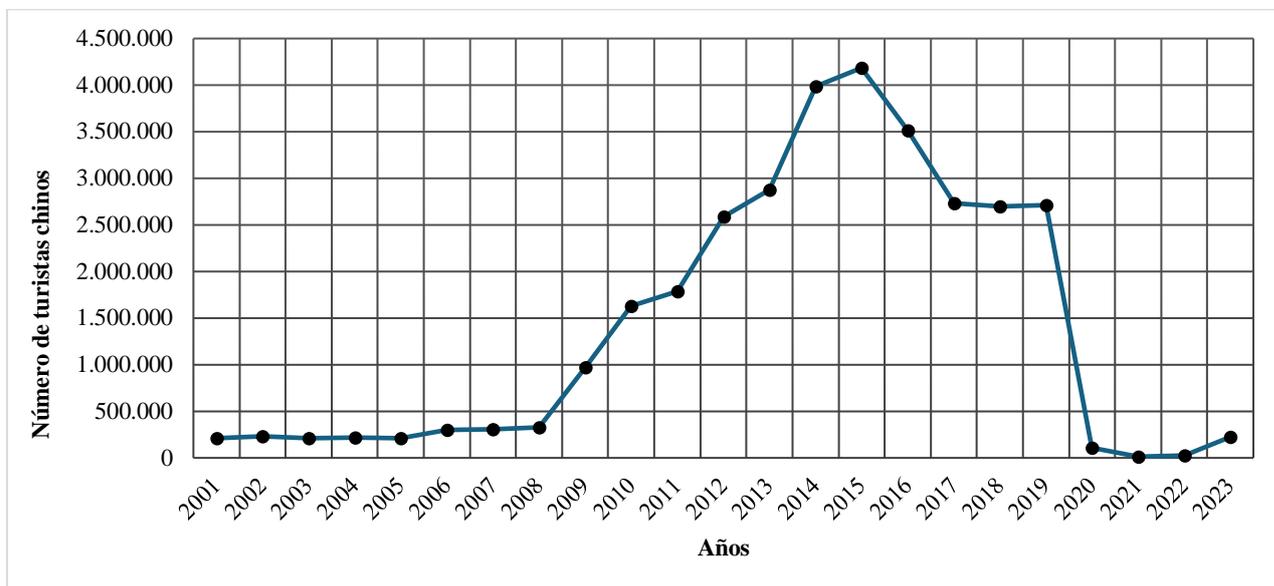
En el gráfico representado en la figura 4, podemos observar cómo a partir del 2009 hay un fuerte repunte en el valor de las inversiones taiwanesas en China. Esto se puede deber principalmente a que las inversiones se empezaron a hacer en sectores más potentes como la industria o tecnología a raíz de las garantías establecidas en el ECFA. En relación con dichos sectores, uno de los que más se ha beneficiado del acuerdo ha sido el financiero, la banca concretamente. Como afirma el informe económico y comercial sobre Taiwán realizado por la Oficina Económica y Comercial de España en Taipei (2022): “El ECFA firmado con China en 2010 permitió una mayor apertura de los sectores financieros entre China continental y Taiwán” (p15). En este sentido, se relajaron las normativas para abrir sucursales bancarias en ambos países:

“Gracias a dicho acuerdo los bancos taiwaneses que operan en el continente solo precisan de un año de operación para transformar una oficina de representación en una sucursal [...] Por su parte, Taiwán concede a los bancos procedentes de la RPC la opción de establecer oficinas de representación, que pueden solicitar su conversión a sucursales tras un año de operación en la isla” (p15).

Esto es importante ya que el sector bancario es uno de los más sensibles y una integración en este ámbito puede considerarse una muestra de buena voluntad y de creciente interdependencia entre ambos Estados.

En última instancia, la mejoría del diálogo y una mayor cooperación comercial entre China y Taiwán también tuvo un efecto positivo en el intercambio de personas:

Figura 5: Número de llegadas de turistas desde China a Taiwán, 2001-2023



Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Transporte y Comunicaciones de Taiwán

A raíz de la victoria del KMT, bajo la batuta del dr Ma, en 2008 hasta 2016, se incrementó el número de turistas chinos que fueron a Taiwán (Figura 5), pasando de 239.000 en 2008 a cerca de 1.800.000 en 2011. Destaca también que, durante este periodo, pero principalmente a partir de 2011, tras la firma del ECFA, se observa un repunte aún más acusado, pasando de aproximadamente 1.800.000 en 2011 a un máximo de más o menos 4 millones de turistas en 2015, más del doble. En este aspecto, estudios académicos destacan que:

“Nuestros resultados muestran que el turismo receptor chino está orientado políticamente, con un potencial descenso significativo del número de visitantes chinos al país de destino si se produce algún deterioro en la relación bilateral entre China y ese país.” (Lin & Lee, 2018, p41)

Es decir, que el aumento observado en el número de turistas chinos entrando a Taiwán no es casualidad, sino que es un reflejo de una mayor integración económica, y posiblemente política.

En esta primera parte hemos visto que existe una paradoja en las relaciones internacionales ya muy estudiada, el rol de la integración económica en las relaciones entre Estados y la armonización política y social. Hemos visto también que el ECFA claramente es un proyecto que busca la integración comercial, pues hemos destacado los resultados positivos que ha tenido en este aspecto. Sin embargo, el lector puede preguntarse si, volviendo a las ya mencionadas teorías liberales e integracionistas, dichos lazos económicos han tenido algún efecto político como defendían los teóricos o se han quedado en eso, meros intercambios.

VII.II El ECFA como herramienta política y el surgimiento de la identidad taiwanesa

Leyendo las líneas que preceden a este segundo apartado del análisis, puede que algunas preguntas nos salten a la mente. Bela Balassa, Joseph Nye e incluso los padres del liberalismo como Kant o Adam Smith, defendieron que la integración económica se podría utilizar como un arma de doble filo, para beneficio comercial, desde luego, pero también para aumentar la influencia política en la contraparte. Como hemos visto, Bela Balassa llegó incluso a sugerir que a mayor integración económica mayor armonía social y política. Con tales conclusiones encima de la mesa, es legítimo que nos planteemos si, teniendo en cuenta que, como hemos demostrado ya el ECFA y el consenso de 1992 son claros pasos hacia la integración económica, suponen estos también una aproximación política y un intento de resolver las tensiones tradicionales de manera pacífica.

La región del este asiático es culturalmente muy compleja. Países como Japón, China, Corea o Taiwán han ido adquiriendo trazos culturales de las numerosas influencias que pasaron por la región a lo largo de la historia, como el budismo. Otra corriente cultural que ha marcado notablemente dichas naciones, especialmente China y Taiwán, es el confucianismo. El confucianismo, surgido en China continental en el siglo VI a. C., hace hincapié en la ética y el manejo de las relaciones interpersonales. Según la tradición, existen cinco relaciones principales que regulan el resto de las interacciones: emperador-súbdito, padre-hijo, esposo-esposa, hermano mayor-hermano pequeño y amigo-amigo (De Pablos, 2004). Para poder gestionar dichas relaciones de manera

moral, los pensadores clásicos crearon una serie de conceptos que sirven de normas generales para tratarse. Entre ellos destacan el *guanxi*, las conexiones sociales, el *renqing*, la reciprocidad o el *xinyong*, la confianza (De Pablos, 2004). Si bien los tres son importantes, aquí nos centraremos en los dos primeros, particularmente en *guanxi*. Seguramente esté pensando ¿Qué relación puede tener la filosofía confucianista con la integración política y el ECFA? Como explica De Pablos (2004), *guanxi* es el resultado de la combinación de dos caracteres chinos, *Guan*, que significa salida, y *xi*, que significa atar. Al combinar estas dos acepciones, la palabra recibe un nuevo significado. Este vendría a referirse a las “conexiones sociales basadas en el interés y beneficio mutuo” (p222). Más en detalle, estaríamos hablando de la idea de reciprocidad en el ámbito social, un conjunto de normas que establecen relaciones entre varias partes para recibir privilegios y favores, principalmente de carácter económico o político. Es decir, si una parte recibe un favor, la otra estará obligada por la tradición moral a devolverlo, sino será visto de manera muy negativa por el conjunto de la sociedad, un poco como el hoy por ti mañana por mí en España. Aquí también entra en juego el concepto de *renqing* antes mencionado, que alude al intercambio de favores (De Pablos, 2004). Lo importante que debemos entender de este concepto es que está muy inculcado en el sistema político chino, y taiwanés, que se rige todavía en gran parte por estos intercambios de favores socialmente impuestos.

En relación con el ECFA, distintos autores destacan el rol del *guanxi* a la hora de hacer del acuerdo de cooperación económica una herramienta política (Lo, 2022). Como destaca Lo Li-Chia, autora de un excelente artículo al respecto; “El gobierno chino se apoyó en una estrategia de *guanxi* para facilitar las negociaciones comerciales” (Lo, 2022, p537). Esta afirmación llevaría implícita la respuesta que nos hicimos al inicio del apartado, sobre si el ECFA tiene implicaciones más allá de lo económico. Según Lo (2022): “El ECFA no sólo promueve la cooperación económica sino también la integración política, por lo que quienes siguen el marco del *guanxi* y aceptan sus obligaciones implícitas tienden a ser ambivalentes en cuanto a sus implicaciones políticas” (p537). Pero ¿de dónde vienen dichas obligaciones implícitas? A priori, leyendo las cláusulas del ECFA, pareciera que las únicas obligaciones fueran comerciales como reducción de barreras ¿Qué faceta política se esconde aquí? Para atender a esta cuestión, haremos referencia a la idea estudiada por el antropólogo y sociólogo Marcel Mauss sobre las dinámicas sociales entre aquel que hace un regalo y

el que lo recibe en las culturas asiáticas. Como explica el investigador, en numerosas civilizaciones, incluida la China, el hecho de ofrecer un regalo a alguien crea un fuerte vínculo moral entre ambos sujetos (Mauss, 2002). Dicho vínculo se podría entender como un contrato social entre aquel que ofrece y aquel que recibe, creando un estado de deuda constante. Bajo este pensamiento, ninguna ofrenda sería gratis, sino que obligaría al receptor a devolver el gesto si se le es requerido. En palabras de Mauss, refiriéndose concretamente a la ley china: “A través de la cosa transmitida, aunque sea consumible, la alianza que se ha contraído no es un fenómeno momentáneo, y se considera que las partes contratantes se encuentran en un estado de dependencia perpetua la una de la otra.” (Mauss, 2002, p82).

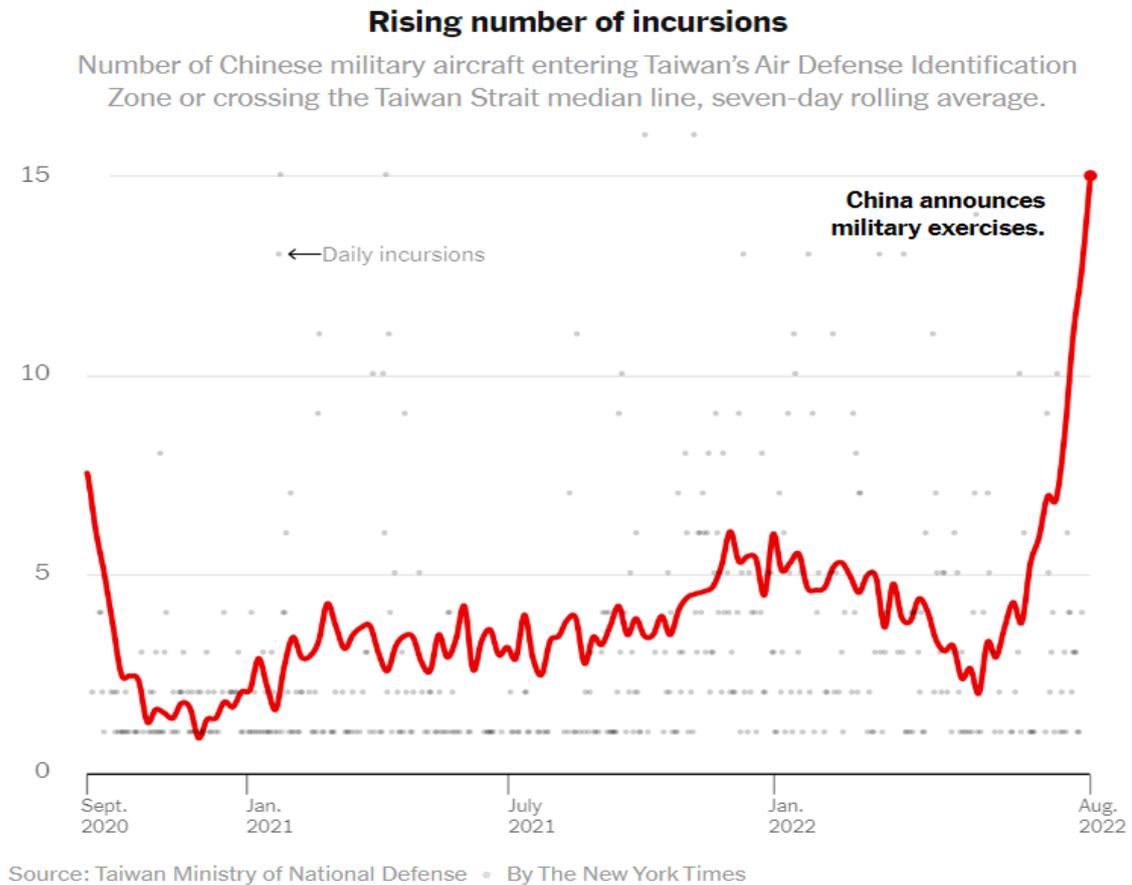
El ECFA, a su vez, fue planteado por el gobierno de la RPC como una muestra de generosidad, como un regalo, con el objetivo de, a través de las obligaciones morales derivadas del *guanxi*, subordinar a Taiwán para que cumpla sus obligaciones, especialmente aquellas provenientes del consenso de 1992 en el que se comprometía a aceptar el concepto de “*una sola China*” (Lo, 2022). Como explica la academia, este proceso comenzó con los diálogos de 1992. Dichas conversaciones dieron lugar al primer paso requerido, según la tradición confucionista, para establecer el vínculo *gift giver-gift receiver*, establecer un vínculo familiar (Lo, 2022). Según Lo “El consenso de 1992 [...] representa el primer paso para establecer la familiaridad entre China y Taiwán” (p544). Esto fue más allá con las declaraciones del primer ministro chino, Wen Jiabao, durante las negociaciones del ECFA. La cabeza del gobierno popular afirmó varias veces que “la intención de China era hacer saber al pueblo taiwanés que China deseaba cuidar de ellos, ya que “nosotros [China y Taiwán] somos hermanos” (Lo, 2022, p544). Como vimos al principio, la base que estableció Confucio para que se pudieran dar obligaciones morales del recibo de regalos es que tiene que haber ante todo una relación familiar. Hay que recordar que tanto *guanxi* como *renqing* (intercambio de favores) nacen de la necesidad de regular los vínculos entre personas o entidades, consideradas extensiones de las personas. Tras este exitoso primer paso, que sirvió para crear el contexto de imposición ética en el marco de una relación donante-receptor, China debía dar la imagen de que el ECFA era una ofrenda a Taiwán, el famoso regalo del que tanto hemos hablado. Las autoridades chinas utilizaron el propio tratado para lograr este objetivo. Si nos fijamos en el contenido del marco de cooperación económica aquí estudiado, podemos constatar que en la lista de *Early Harvest Items*, creada para reducir

las limitaciones a la entrada de bienes extranjeros, China incluye muchos más productos que pueden ser importados libremente de Taiwán (539) que a la inversa (267). Visto de esta forma, se podría considerar que China está haciendo un favor a Taiwán, quién por cierto tiene muchos menos socios económicos, para enriquecerla de buena voluntad: “La lista de artículos de cosecha temprana puede considerarse un símbolo de la buena voluntad del gobierno chino hacia Taiwán y fue presentada posteriormente por el PCC y el KMT como un regalo en beneficio de la economía de Taiwán” (Lo, 2022, p541). Como desvela el final de esta cita, el gobierno de China continental, e incluso el Kuomintang Taiwanés, probablemente con la intención de agradar al gigante asiático, vendieron desde el principio este acuerdo como un regalo, estableciendo así para Taiwán la deuda moral de aquel ha recibido un regalo y debe devolverlo. China se posicionó rápidamente como el hermano mayor que sacrifica su fortuna para ayudar a su hermano pequeño, lo cual obliga a este último, por todas las razones culturales que hemos visto, a devolver la deuda que ha contraído “el guanxi también implicaba una deuda moral que Taiwán se vio obligada a aceptar” (Lo, 2022, p544) ¿Qué deuda? Otorgando tantos privilegios comerciales, el gobierno comunista esperaba que internalizara “su subordinación moral y cumplir las obligaciones establecidas en el Consenso de 1992” (p544).

En breves, hemos visto que el ECFA no es únicamente un tratado económico pero que claramente tiene un trasfondo político importante. Ambos Estados buscaban, como sugerían las teorías de integración vistas en el primer apartado, fomentar la armonización política a través de la integración económica, con el objetivo final de lograr un acuerdo sobre el concepto de *Una sola china* establecido en el consenso de 1992. Este es visto por China como el primer paso para una reunificación total.

Sin embargo, todos los años vemos noticias sobre las crecientes tensiones en el Estrecho. Hace algo más de un año, en agosto de 2022, China realizó las mayores maniobras militares de su historia alrededor de la isla, lanzando varios misiles sobre espacio aéreo taiwanés y simulando un bloqueo marítimo y aéreo de la región (Bailén, 2022). Asimismo, el siguiente gráfico facilitado por *The New York Times*, ver figura 6, muestra el progresivo incremento de las incursiones militares chinas en espacio taiwanés, como muestra de que las tensiones están lejos de estar resueltas.

Figura 6: Número de incursiones militares del ejército chino en espacio aéreo de Taiwán (septiembre 2020 – agosto 2022)



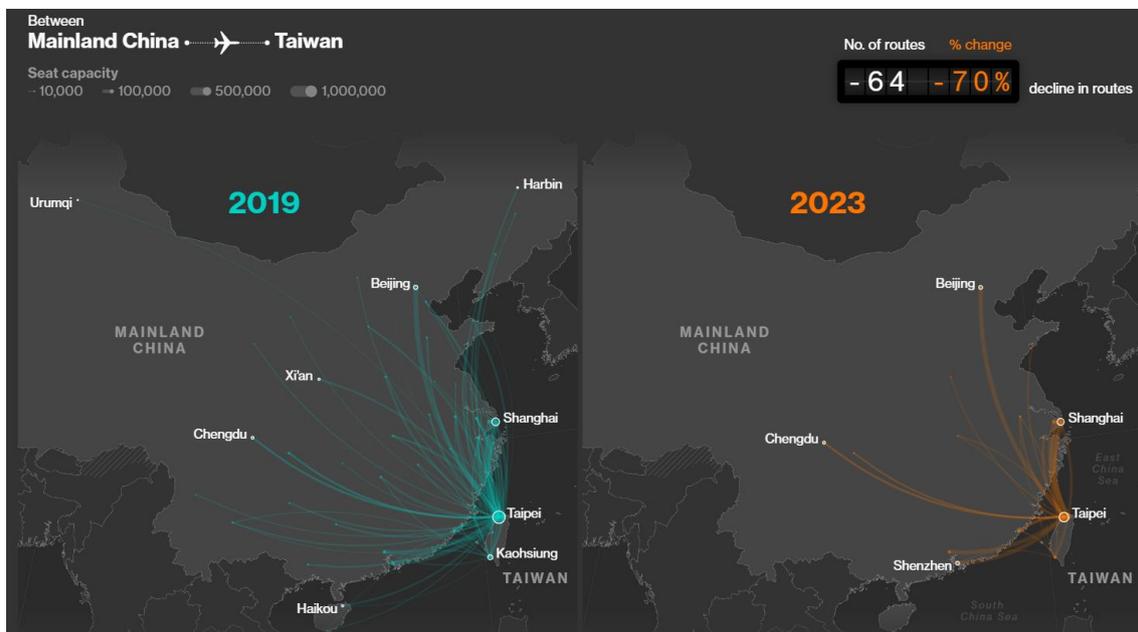
Fuente: Hernández, The New York Times (2023)

Entonces, si la integración económica promueve la integración política y la armonización social. Si el ECFA se promocionó como la herramienta para rebajar tensiones y llegar a acuerdos de paz ¿Qué es lo que ha fallado? ¿Cuáles son los límites de las teorías de integración económica, especialmente la de Balassa?

En el marco teórico hemos dado el ejemplo de la Unión Europea como un caso de éxito en la integración. Como predijo correctamente Bela Balassa en su obra más importante sobre la integración económica, que ya hemos mencionado, el proceso vivido en el viejo continente empezó por un acuerdo de cooperación en la producción, pero ha culminado en una compleja macroestructura supranacional que armoniza todos los ámbitos de la política, desde la economía hasta la social. Otros casos similares que ya hemos comentado son los de las uniones económicas de África o América Latina, que, si bien no llegan al nivel de integración en Europa, sí que están viviendo una progresiva conciliación de ciertas políticas sociales como las migratorias.

El caso de Taiwán y China es distinto por una razón principal, el bagaje ideológico y cultural que traen ambas sociedades consigo. Retomando la Unión Europea como caso de éxito, destaca entre las principales razones de dicho desenlace el importante rol de una cierta identidad compartida entre los europeos, con valores como la democracia, el bien común o el respeto de los derechos humanos como pilares clave en el entendimiento entre distintos países. Los esfuerzos de las instituciones en mantenerlos también es otro factor diferencial. Según Therborn (1995) el Espacio Económico Europeo y el Espacio Cultural Europeo fueron factores importantes en la configuración de la modernidad europea. Retomando el caso que nos atañe, mire el lector los siguientes gráficos:

Figura 7: Evolución número de rutas aéreas entre China y Taiwán 2019-2023



Fuente : Hong et al., Bloomberg (2024)

Como se puede observar en ambas figuras (5 y 7), el número de turistas chinos en Taiwán ha disminuido notablemente en los últimos años. En concreto, volviendo a la figura número 5, destaca que tras una fuerte subida del número de visitantes provenientes del continente entre 2009 y 2015 ya comentada, a partir de 2016, el número de llegadas comenzó a bajar aceleradamente, registrando un descenso de 1.300.000 turistas provenientes de China entre 2015 y 2017, de 4 millones a 2.700.000 aproximadamente. Retomando la figura número 7, vemos como la mayoría de las rutas aéreas entre ambos países desaparecieron tras la pandemia, en concreto un 70% del total. La razón detrás de este declive es principalmente geopolítica. Como explica el propio

artículo: “La geopolítica ha influido en los destinos internacionales de los turistas chinos” (Hong et al., 2024). Lo que queremos mostrar con estos datos, es que grandes diferencias existen aún entre los dos actores, diferencias sociales e ideológicas que probablemente ni intereses comerciales mutuos puedan sobrevenir.

La personificación de dichas diferencias ideológicas, que también explica la bajada de turistas chinos en la isla en 2016, es el caso de la vuelta al poder del Partido Progresista Democrático. A diferencia del Kuomintang, este partido, que lleva gobernando ininterrumpidamente desde 2016 y que recientemente ganó de nuevo las elecciones, no busca progresar en la integración con la potencia continental, sino que defiende la independencia de la isla y sus valores democráticos en oposición al totalitarismo del partido comunista:

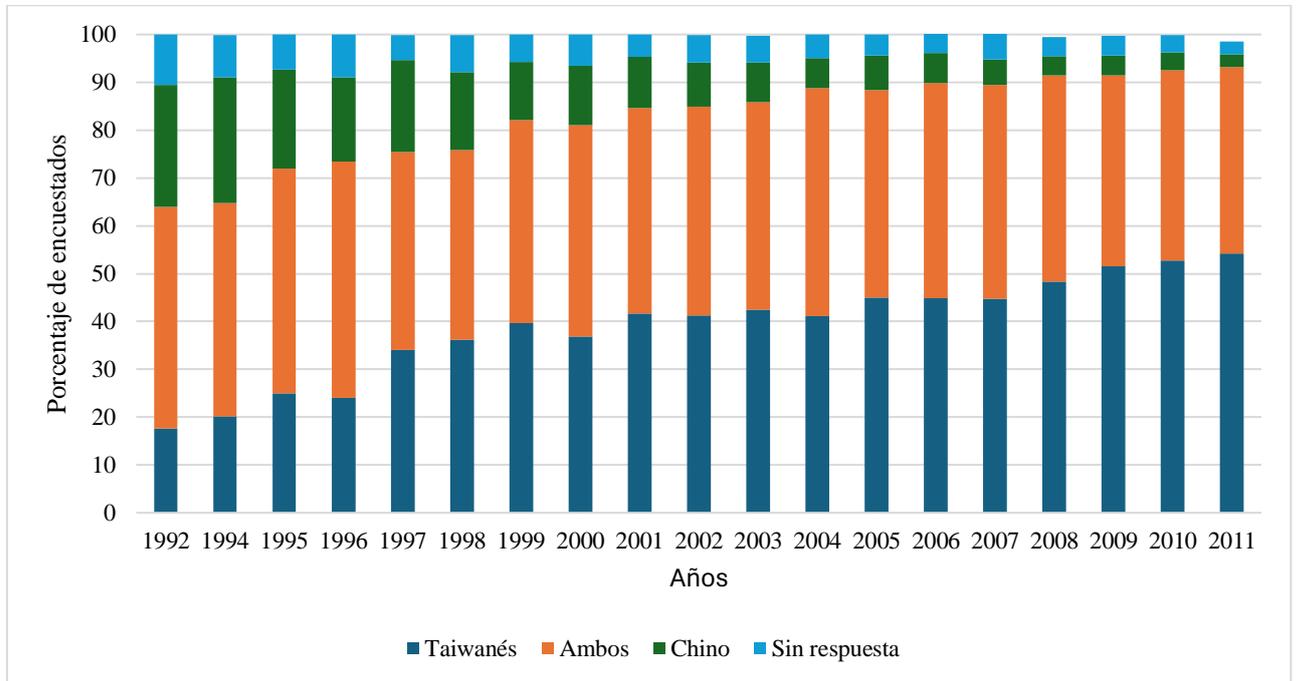
“Durante más de tres décadas, el Consenso de 1992 [...] ha sido un importante tema de debate entre los partidos, con el KMT insistiendo en que la RPC y la ROC mantenían sus propias interpretaciones divergentes de lo que significa Una China, y el PPD rechazando la noción de que exista Una China y sosteniendo, por tanto, que nunca hubo un consenso real.” (Zhou, 2024)

Es decir, que todos los avances realizados por el KMT en términos de integración económica y política, como el consenso de 1992 o el ECFA, se han visto en parte truncados por la llegada al poder de la oposición. La reiterada retórica pro-independencia de la expresidenta Tsai Ingwen provocó el enfado de la República Popular de China que recurrió a diversas medidas de coacción, principalmente militares, pero también económicas. Un buen ejemplo de esto es el caso de las piñas. En 2021, China baneó la entrada de piñas taiwanesas al país, lo que rápidamente colapsó una industria de 284 millones de dólares al año (Hale, 2024). Como explica el autor, la idea detrás de estos movimientos es forzar a los votantes taiwaneses a votar al Kuomintang, partido más amigable con China. Sin embargo, parece que, como demuestra la nueva victoria del PPD en enero de este año, la población taiwanesa ha decidido de igual manera oponerse a una mayor integración e influencia china.

Si miramos los datos, podemos observar en la figura 8 que la identidad taiwanesa ha evolucionado muy positivamente. Una encuesta realizada en 2013 aseguró que, en 1992, 25,5% de los encuestados dijo identificarse como chino mientras que en 2011 ese

número se situaba en tan sólo 4,1% mientras que en 1992 un 18% decía sentirse taiwanés contra un 54% en 2011 (figura 8) (Liao et al., 2013).

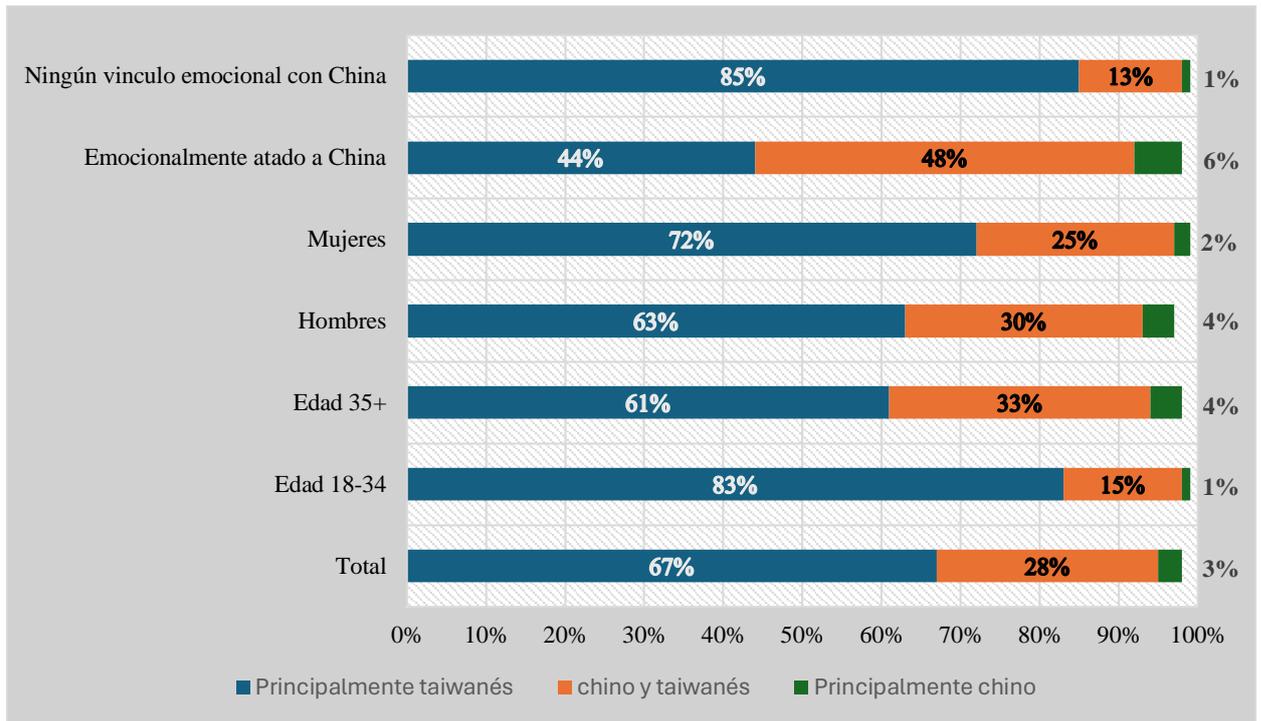
Figura 8: Evolución de la identidad social en Taiwán 1992-2011



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta realizada por la revista *East Asia*

Acudiendo a datos más recientes, podemos ver que la diferencia entre esas cifras ha aumentado. Según una búsqueda del Pew Research Center (2024), en 2023 dos tercios (67%) de los adultos en Taiwán se consideran principalmente taiwaneses, frente a un 3% que se considera principalmente chino y un 28% que se identifica con ambas identidades (figura 9).

Figura 9: Distribución identidad social de los taiwaneses 2023



Fuente: elaboración propia con datos de la encuesta realizada por el *Pew Research Center*

En resumen, en esta segunda parte hemos constatado como el ECFA fue concebido como una herramienta política más que económica, una forma de incentivar al Kuomintang y a la sociedad taiwanesa en última instancia a aceptar el concepto de una sola China dialogado en 1992 a través de las obligaciones morales que emanan de las relaciones confucianistas. No obstante, el liderazgo del Partido Progresista Democrático, de corte independentista, desde 2016 y un creciente rechazo por parte de la población taiwanesa a los vínculos con China han obstaculizado en gran medida nuevas ventanas de diálogo y una mayor armonización pese a la cooperación comercial. Algunas dudas que surgen son: ¿Puede haber paz? ¿Qué rol juega actualmente el ECFA en las relaciones bilaterales y los procesos sociales?

VII.III Una “píldora venenosa” y un rayo de esperanza

Cuando el Kuomintang firmó el Economic Cooperation Framework Agreement en 2010 hizo un importante error de cálculo que le acabaría costando el poder. No podemos asegurar que realmente fuera a aceptar las obligaciones impuestas por China con relación al consenso de 1992, pero sí que es cierto que dio pie a que China empleara el discurso utilitarista y moralista explicado en el punto II para que accedieran a firmar el acuerdo. No es que fuese a declarar que Taiwán era parte de China, o a retomar el consenso de 1992, pero quería que el gobierno chino así lo creyera a través del empleo del discurso de “generosidad”. También lo creyeron así los propios taiwaneses, que cada vez se sienten más taiwaneses y menos chinos, quienes concibieron dicho acuerdo como una *píldora venenosa* por la gran e innecesaria deuda con China que acarrea (Lo, 2022). Un buen ejemplo que resalta la autora (2022), fueron las declaraciones realizadas por la líder del PPD en aquel entonces, Ing-wen Tsai, quien luego sería presidenta de Taiwán durante dos mandatos consecutivos. La propia Tsai llegó a afirmar en el mismo año de su firma, que el ECFA era una “una “píldora envenenada recubierta de azúcar” que acabaría degradando la soberanía de Taiwán y perjudicando su economía y la vida de su población.” (p546). La sociedad, en su mayoría, se oponía a tener que depender más del país vecino pese a los posibles beneficios económicos que el libre comercio entre ambos podría aportar. No fue un caso aislado.

El 17 de marzo de 2014, el Kuomintang se disponía a firmar de forma unilateral un nuevo acuerdo de integración comercial con China, el *Cross-Strait Services Trade Agreement*, que serviría como una extensión del ECFA para abrir decenas de sectores a la inversión extranjera, tanto en China como en Taiwán, algunos bastante sensibles como los servicios médicos o el turismo. Sin embargo, al día siguiente, 18 de marzo, un grupo de centenares de estudiantes pertenecientes al *Black Island Nation Youth*, un comité estudiantil de acción política que fue formado el año anterior ocupó la sala del Yuan Legislativo -el más alto órgano de poder político y de toma de decisiones, equivalente al parlamento- durante 24 días. Este movimiento reivindicativo, conocido como el *movimiento girasol* como una metáfora al color, energía y vitalidad típicos de la juventud, llegaba en un momento en el que parecía que, de la mano del KMT, Taiwán había puesto piloto automático rumbo a la integración bilateral con el vecino (Rowen, 2015). Como destaca Ian Rowen (2015) en un estudio publicado sobre dicha revuelta,

tan sólo unos días antes del alzamiento el prestigioso científico político John Mearsheimer redactó un artículo para la popular revista *The National Interest* en el que llegó a decir: “di adiós a Taiwán”. Según Mearsheimer, en un contexto de fuerte crecimiento económico de China y de cierto abandono por parte de Estados Unidos, la progresiva integración económica tras el ECFA y el nuevo tratado de libre comercio de servicios en negociación podría suponer, volviendo de nuevo a las teorías de integración de la parte I, la progresiva disolución de Taiwán en el mar de influencia China “una de las democracias más vibrantes de Asia se enfrentaba, según su análisis "realista", a una anexión casi inevitable por vía económica, si no militar” (Rowen, 2015, p2). Con conocimiento de la tendencia unionista de su gobierno y especialmente molestos por su falta de transparencia durante las conversaciones de los dos acuerdos. Los estudiantes tomaron la decisión de expresar su descontento con los hechos y detener cualquier progreso en las conversaciones el 17 de marzo. Entre otros asuntos, los estudiantes denunciaban “El impacto que una mayor penetración china en la economía de Taiwán tendría en las pequeñas y medianas empresas de la isla, en la cultura de los medios de comunicación y en la libertad de expresión” (Rowen, 2015, p3).

Contrariamente a lo que se podría haber teorizado, la firma de acuerdos comerciales entre el 2008 y el 2016 no cumplió las expectativas, especialmente de China, pero también del Kuomintang, de armonizar y empezar a converger en temas políticos y sociales. Al contrario, como demuestran ejemplos como el *movimiento girasol*, fue más bien la chispa que puso en pie a una sociedad taiwanesa que cada vez se identifica más como propia y menos como vinculada al Estado continental, que aprecia y defiende valores occidentales tales como la democracia o los derechos LGTBI y que, en consecuencia, está dispuesta a priorizar su independencia frente a los aproximamientos económicos y comerciales. No es de extrañar por esa razón que durante el gobierno del PPD, partido independentista que destronó al KMT canalizando el descontento popular con relación a las opacas negociaciones con China, el ECFA haya adquirido un rol más bien secundario, llegando a ser utilizado incluso como una herramienta de reprimenda a Taiwán cada vez que daba un paso hacia su autonomía. En diciembre del pasado año, a pocas semanas de las elecciones, China eliminó el trato arancelario preferencial a la importación de ciertos productos taiwaneses, en lo que pareció ser un intento de captar votos para el KMT (Cong, 2023). Los datos comerciales son una buena muestra de la naturaleza principalmente política del ECFA y como el gobierno de Tsai -líder del PPD-

se ha esforzado en disminuir su independencia económica de China para, de esa forma, alejarse de sus garras políticas.

Podemos constatar que, sin contar con la crisis del 2008, desde el 2015 la inversión aprobada para China ha ido bajando progresivamente mientras que desde la llegada de Tsai en 2016 la inversión dedicada a los demás socios del sudeste asiático ha aumentado lentamente (The Economist, 2023a). También observamos como a raíz del covid y las crecientes tensiones, desde 2020 el porcentaje de comercio total ha bajado varios puntos para China mientras que ha subido con Estados Unidos y demás socios regionales.

En breve, como vimos durante la segunda mitad de la parte II, pareciera que las teorías sobre la paz comercial que intentábamos aplicar al caso de Taiwán y China se ven limitadas por la voluntad de los pueblos, que emana de su identidad, en este caso cada vez más divergente entre ambos. En este último apartado, hemos profundizado sobre el rol que tuvo la negociación de acuerdos como el ECFA y, posteriormente, el *Cross-Strait Service Trade Agreement*, en generar aún mayor oposición a la integración y en el alzamiento popular en favor de una mayor autonomía, pese a los costes económicos. En este caso, lejos de armonizar, la integración económica ha, retomando el título, “envenado” las relaciones, generando divisiones y nuevas tensiones como las mostradas en la figura 6.

Pero ¿Cuánto están China y Taiwán dispuestos a perder? Aunque la integración económica no garantice la paz ¿Puede evitar la guerra?

Hoy en día China sigue siendo el principal socio comercial de Taiwán al mismo tiempo que Taiwán sigue siendo un importante aliado comercial de China. Da mucho para pensar que, pese a las numerosas amenazas por ambas partes en varias décadas de conflicto, aún se mantiene el *status quo*. La principal razón de que esto ocurra es que ambos países tienen mucho que perder en caso de un conflicto. Es decir, si bien las relaciones comerciales bilaterales no han sido capaces de generar un entendimiento como explicábamos, sí que pueden ser capaces de evitar un conflicto a gran escala. Durante nuestra estancia en Taiwán, tuvimos la oportunidad de entrevistar al doctor Kai-Ping Huang, director del programa MBA en gestión internacional y profesor de negocios en el sudeste asiático en la Universidad Católica de Fu Jen. Kai-Ping puso de relieve en la entrevista la importancia estratégica que tienen las relaciones comerciales para Taiwán. Cabe recordar que el PIB de Taiwán se encuentra en el puesto 21 a nivel

mundial, y el pequeño país destaca por ser productor de componentes de alto valor añadido como los microchips o químicos. Por ende, como explicaba el profesor, Taiwán no se puede permitir perder aliados comerciales, especialmente a su principal aliado, China, que no sólo es el principal inversor e importador de productos taiwaneses, sino que también es una puerta de entrada para participar en las organizaciones comerciales. A pesar de que el gobierno de Taiwán está centrándose en sus políticas de seguridad para eliminar la dependencia de China en sus estrategias comerciales, el PPD ha lanzado una nueva iniciativa comercial llamada New Southbound Policy (NSP) que tiene como objetivo aumentar los intercambios y la integración con países del sur y sudeste asiático, como Vietnam y Tailandia. A pesar de la disminución de las relaciones con China, el ejecutivo de Taiwán es consciente de que, si las relaciones con China se mantienen o se deterioran, la influencia de Xi Jinping en la región dificultaría la firma de nuevos tratados bilaterales y la participación en consorcios regionales como ASEAN. De esta forma: “Las acciones de China han suscitado en Taiwán la preocupación de que el NSP esté destinado al fracaso a menos que Tsai mejore las relaciones a través del Estrecho respaldando el Consenso de 1992.” (Black, 2019, p270).

En otras palabras, pese al reiterado y sonoro activismo anti-China del Partido Progresista Democrático, y de Tsai Ing-wen, pareciera que mantener unas buenas relaciones con el vecino es un asunto de seguridad nacional, no porque China fuese a atacarles, sino porque si debido a las provocaciones este último se esforzase en evitar la integración económica de Taiwán en la región, este estaría probablemente destinado a la marginalización en su sector más sensible, el comercio. Taiwán tiene muchas razones más allá de evitar una intervención militar para esforzarse en cuidar la correspondencia.

Hemos hablado antes de que existe un creciente rechazo al acercamiento entre algunos sectores, cada vez más mayoritarios, de la sociedad taiwanesa. Sin embargo, también existe un sector muy importante que opina todo lo contrario, el de los empresarios. Según una encuesta realizada por los medios a la élite empresarial de la isla, un 80% de los encuestados consideraba que “las relaciones económicas y políticas a través del Estrecho de Taiwán están estrechamente relacionadas y que la mejora de las relaciones políticas es esencial para la economía de Taiwán” (Kastner, 2006, p331). Es verdad que las cosas han cambiado un poco desde 2006 pero sigue existiendo un grupo muy influyente de empresarios que tiene muchos vínculos e inversiones en China y que ejerce mucha presión para que haya un entendimiento entre ambos. Un ejemplo de la

influencia china en los empleadores taiwaneses es el de Terry Gou, el magnate taiwanés dueño del fabricante Foxconn. Gou se presentó a las elecciones utilizando justamente el discurso de que el PPD había deteriorado demasiado las relaciones y que estaba en el interés de todos entenderse mejor. Con todo, a los pocos meses, después de que China anunciase que estaba investigando a Foxconn por fraude, el magnate se retiró de la carrera presidencial. Si bien no es oficial, es ampliamente sospechado que China presionó a Gou a no presentarse puesto que podía dividir el voto de la izquierda y dar más poder al PPD (Lee & Blanchard, 2023). Se muestra bien aquí los fuertes vínculos todavía existentes entre políticos y empresarios, y que estos últimos sin duda alguna hacen lobby constantemente para mantener evitar mayores confrontaciones y tener un buen clima de negocios.

Hemos visto que de parte de Taiwán los factores económicos juegan un papel importante en evitar mayores tensiones. Ya sea por no poner en peligro sus estrategias comerciales en la región o por las presiones de sus empresarios, incluso sin tener en cuenta las incontables pérdidas que supondría una guerra, el poder público taiwanés tiene importantes razones para no pasarse de la raya.

China también las tiene. Desde que en 1979 Deng Xiaoping tomara los mandos de un país devastado por el atraso económico y tecnológico e impusiera una serie de estrictas reformas para abrir la economía, ha sido prioritario para los gobernantes chinos garantizar un crecimiento socioeconómico para legitimar su gobierno, especialmente la falta de libertades. Por así decirlo, el Partido Comunista Chino tiene un contrato no escrito con el electorado con el cual se aceptarían medidas de mayor control social a cambio de modernidad “la crisis de Tiananmen llevó a los líderes chinos a fundar la legitimidad en los resultados socioeconómicos de la modernización” (Oviedo, 2022, p20). Es por esto, que la actual crisis económica que sufre el gigante asiático, que ha sido testigo de la mayor caída del IPC (Índice de precios al consumidor) en tres años y del primer déficit en inversión extranjera desde que hay registros, está poniendo al gobierno de Xi Jinping en el punto de mira (Hale, 2023). Con las tensiones altas en el país, no únicamente por la economía sino también por el recuerdo, aún reciente, de las extremas políticas anti-covid, pareciera que el gobierno continental podría vivir una gran oposición interna de sacrificar los grandes beneficios del comercio con Taiwán en aras de su ocupación. Es interesante mencionar a este respecto como, pese a que como hemos visto la integración económica se ha reducido notablemente desde la llegada del

PPD al poder, ninguno de los dos gobiernos se ha atrevido a ir demasiado lejos con las sanciones económicas y acuerdos como el ECFA siguen en pie mientras los cazas sobrevuelan el Estrecho. Como explica Kastner (2006):

“Sancionar a las empresas taiwanesas sería extremadamente costoso para Pekín. Las sanciones socavarían una relación económica de la que China se ha beneficiado enormemente y también podrían obstaculizar la capacidad de China para atraer inversiones de otros lugares” (p335).

En último lugar, atacar Taiwán no sólo sería un mazazo económico para China en un momento en el que ya está en medio de una gran crisis, sino que podría suponer un mazazo al generalizado apoyo al gobierno actual. En efecto, pese a que los datos sobre la opinión pública en China son bastante opacos, una encuesta realizada en 2021 por las universidades de Singapur y Shanghái conjuntamente demostró que la sociedad china no parece estar muy a favor de una intervención militar “De los más de 2.000 encuestados, sólo un 1% deseaba que su país emprendiera un ataque militar contra Taiwán” (The Economist, 2023b). No es una muestra muy significativa en un país de más de mil millones de habitantes, pero son datos que demuestran que, ante las imágenes que vemos todos los días sobre la guerra de Ucrania o los conflictos de Oriente Medio, la población no estaría dispuesta a embarcarse en la misma suerte y ve prioritaria la cautela y enfocarse en la mejorable situación socioeconómica doméstica.

En pocas palabras, pese a que la reunificación con Taiwán ha retomado el centro del discurso nacionalista de Xi Jinping en los últimos tiempos, quizás para volver a ganar el apoyo de un electorado muy insatisfecho, los graves desafíos sociales y económicos que esto supondrían para China dan lugar a dudas acerca de la viabilidad del proyecto. A día de hoy, los grandes vínculos comerciales entre ambos actores establecidos a partir del consenso de 1992 y del ECFA de 2010 parecen servir de escudo para Taiwán, que observa como Xi Jinping amenaza con la retórica y con ciertas demostraciones militares, pero no se atreve a socavar en exceso los intereses económicos y financieros de los conglomerados chinos en un tejido empresarial taiwanés que ofrece numerosas oportunidades.

En conclusión, en esta última parte hemos visto dos cosas importantes. En primer lugar, al contrario de lo que predijeron las teorías de integración y la paradoja económica en las relaciones internacionales que explicábamos en el primer apartado, la firma del

ECFA y el CSSTA (Cross-Strait Service Trade Agreement) como políticas de convergencia comercial tuvieron el efecto opuesto al que se podría haber esperado, actuando como una píldora que dio fuerza y voz a la sociedad taiwanesa en su lucha contra la injerencia política de China. No obstante, pese a que los vínculos comerciales no han ayudado a mejorar el entendimiento y la coordinación entre ambos, sí que ha cumplido su función a la hora de evitar la guerra. Retomando la teoría de la paz económica, parece que ambos actores tienen demasiado que perder, en términos monetarios, pero también de legitimidad social, en un momento especialmente delicado como para extralimitarse en las agresiones tanto verbales como físicas. De momento, se muestra sensato pensar que mientras los beneficios que emanan de las relaciones bilaterales superen a los beneficios de la unificación forzada, un escenario de paz sostenida es concebible.

VIII. Conclusión

En un inicio nos planteábamos la siguiente hipótesis: el incremento de la cooperación económica a raíz de la firma del Economic Framework Agreement podría, siguiendo la teoría de la paz económica, ayudar a evitar un conflicto armado entre Estados enfrentados como China y Taiwán. En este aspecto, este TFG tenía como misión principal entender dos cosas. En primer lugar, se buscaba ilustrar la paradoja en el vínculo entre integración economía-relaciones internacionales en el marco de la construcción y el mantenimiento de relaciones pacíficas entre distintos Estados. En segundo lugar, se buscaba entender como afectaba dicha paradoja a las relaciones bilaterales entre dos Estados antagonistas como lo son China y Taiwán, concretamente tras dar el mayor paso hasta la fecha hacia la convergencia comercial como lo fue la firma del Economic Cooperation Framework Agreement en 2010.

Viendo los resultados de nuestro análisis podemos concluir que, en efecto, existe una relación entre la integración económica entre dos o más países y el mantenimiento de la paz entre los mismos. Pareciera que si la guerra trae más pérdidas que beneficios los gobiernos serían más reticentes a seguir esa vía. Casos de los que hemos hablado como la Unión Europea o, en menor medida, Mercosur o la Unión Africana, son ejemplos de éxito que avalan esta teoría puesto que representan a distintos países que, tras unirse en sus intereses financieros, han visto distintos tipos de políticas, por ejemplo, sociales, converger hasta crear sistemas quasi supranacionales, además de haber sustentado el mayor periodo de paz vivido en el viejo continente.

Sin embargo, no es el caso para los dos países en los que nos hemos enfocado, que siguen viendo como aumenta la tensión entre ellos a golpe de declaraciones y demostraciones de fuerza ¿Por qué? Pues porque como hemos visto, las diferencias ideológicas tan arraigadas son muy difíciles de sobrellevar. Más difícil es aún si, como es el caso de los taiwaneses, uno siente que su gobierno firma tratados económicos como el ECFA con objetivos no económicos sino políticos, y lo hace con una supuesta falta de transparencia. El ECFA debe ser entendido como una chispa que encendió una mecha que se llevaba construyendo hacía mucho tiempo en la sociedad taiwanesa. Como hemos visto, estos últimos se sienten cada vez más alejados del país del que

huyeron sus antepasados y están dispuestos a alzar la voz para mantener sus libertades y su democracia.

China pretendía utilizar la integración económica como una herramienta política para forzar a una unificación progresiva. Lo que no se esperaban, ni ellos ni el KMT, es que la sociedad rechazase con tanto ímpetu mayores aproximaciones. Pese a que dicha reacción y la posterior victoria del partido pro-independencia PPD han enfurecido al gobierno chino y a veces parecen resonar los tambores de guerra, hemos visto que tras años de unir sus unidades producción e intereses empresariales el conflicto se asemejaría demasiado complicado y caro para cualquiera de los dos Estados para ocurrir a corto o medio plazo.

La realización del trabajo ha conllevado ciertas dificultades, especialmente a la hora de recopilar datos de bases públicas para la realización de estudios sociológicos e ilustraciones. En este sentido, por un lado, dificulta el idioma de dichas bases de datos ya que tanto en el caso de China como de Taiwán la mayoría se encuentran exclusivamente en chino y al traducirlas con el traductor automático de Google se pierde claridad e información. Además, especialmente en el caso de China, existe cierta opacidad a la hora de acceder a datos públicos relacionados con temas sensibles como el comercio por lo que hemos debido de usar en su gran mayoría datos ya sea de fuentes internacionales o únicamente taiwanesas por lo que no son todo lo precisas que podrían.

Finalmente, cabe destacar que reducir las dinámicas geopolíticas a una sola variable como, en este caso, el comercio y la economía, supone limitar un proceso complejo y multidimensional por lo que no se responde a todas las posibilidades ni se tienen en cuenta todos los factores que pueden afectar en la relación entre dos actores. En este sentido, puede ser interesante, de cara a futuro, analizar más en profundidad la evolución de la identidad social en China y Taiwán y, en particular, a la predisposición que tendrían ambos pueblos a entrar en guerra con los riesgos que esto supone.

IX. Bibliografía

- Albert, E. (2016). China-Taiwan Relations. *Council On Foreign Relations*, 1(1).
<https://css.ethz.ch/content/dam/ethz/special-interest/gess/cis/center-for-securities-studies/resources/docs/CFR-China-Taiwan%20Relations.pdf>
- Álvarez, Y. S. (2008). El sistema africano de derechos humanos y de los pueblos. Prolegómenos. *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, 1(8).
<https://doi.org/10.22201/ijj.24487872e.2008.8.258>
- Bailén, I. B. (2022, 4 agosto). China inicia las mayores maniobras militares de su historia en torno a Taiwán tras el viaje de Pelosi. *El País*. <https://elpais.com/internacional/2022-08-04/china-inicia-maniobras-militares-con-fuego-real-alrededor-de-taiwan.html>
- Balassa, B. (2013). *The Theory of Economic Integration (Routledge Revivals)*. Routledge.
- Barbosa, F. (2014). China y Taiwán: ambigüedad e indeterminación. *Revista Análisis Internacional (Cesada A Partir de 2015)*, 5(1), 22.
<https://revistas.utadeo.edu.co/index.php/RAI/article/download/914/948>
- Bermejo, C. (2022, 16 junio). *12 de febrero de 1912: abdica Puyi, el último emperador de China - El Orden Mundial - EOM*. El Orden Mundial - EOM.
<https://elordenmundial.com/hoy-en-la-historia/12-febrero/12-de-febrero-de-1912-abdica-puyi-el-ultimo-emperador-de-china/>
- Black, L. (2019). Evaluating Taiwan's new southbound policy: going south or going sour? *Asian Survey*, 59(2), 270. <https://www.jstor.org/stable/26663707>
- Bussmann, M. (2010). Foreign direct investment and militarized international conflict. *Journal Of Peace Research*, 47(2), 143-153. <https://doi.org/10.1177/0022343309354143>

- Chang, K., & Hayakawa, K. (2014). Details in the China-Taiwan Free Trade Agreement. *Journal Of Economic Integration*, 29(4), 676-699.
<https://doi.org/10.11130/jei.2014.29.4.676>
- Chu, Y., & Diamond, L. (2001). Sizing up Taiwan's political earthquake. *Journal Of East Asian Studies*, 1(1), 211-235. <https://doi.org/10.1017/s159824080000028x>
- Clark, C. (2010). The Taiwan Relations Act and the U.S. Balancing role in Cross-Strait Relations. *American Journal Of Chinese Studies*, 17(1), 3-18.
<https://www.jstor.org/stable/44288005>
- Colebrook, J. (2024, 4 enero). Las relaciones a través del estrecho cobran importancia en las elecciones de Taiwán. *Política Exterior*. Recuperado 17 de marzo de 2024, de <https://www.politicaexterior.com/elecciones-presidenciales-en-taiwan/>
- Confucio. (2014). *Los cuatro libros*. Grupo Planeta (GBS).
- Cong, W. (2023, 21 diciembre). *Chinese mainland's suspension of tariff cuts on Taiwan products in line with WTO rules, ECFA: experts*. The Global Times. Recuperado 23 de febrero de 2024, de <https://www.globaltimes.cn/page/202312/1304079.shtml>
- Constanza Jorquera, M. (s. f.). Tras los ojos del gigante: hacia una teoría de las relaciones internacionales China y el alcance del confucianismo en su nueva política exterior. En *Dialnet* [I simposio internacional en Lima sobre diálogos entre las civilizaciones de China y América Latina]. Foro Internacional sobre confucianismo, Lima, Perú.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8330626>
- Cordero, Á. (2022, 11 agosto). Historia - ¿Cuál es la historia de Taiwán y su relación con China? *France 24*. <https://www.france24.com/es/programas/historia/20220811-cu%C3%A1l-es-la-historia-de-taiw%C3%A1n-y-su-relaci%C3%B3n-con-china>

- Cordero, M. (2017). Integración Económica Centroamericana: base de datos 2016. *Sede Subregional de la CEPAL En México (Estudios E Investigaciones)*.
<https://ideas.repec.org/p/ecr/col094/42231.html>
- De Pablos, P. O. (2004). La importancia de guanxi, renqing y xinyong en las relaciones empresariales en China: implicaciones para las empresas españolas. *Información Comercial Española, ICE: Revista de Economía*, 818, 221-234.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2327058>
- Delage, F. (2023, 19 abril). Taiwán, la primera democracia China. *Política Exterior*.
Recuperado 17 de marzo de 2024, de <https://www.politicaexterior.com/articulo/taiwan-la-primera-democracia-china/>
- Dorussen, H., & Ward, H. (2010). Trade networks and the Kantian peace. *Journal Of Peace Research*, 47(1), 29-42. <https://doi.org/10.1177/0022343309350011>
- Eissa, S. G. (2019). Las otras fuentes de la conducta china en política exterior y defensa. *Revista de la Universidad de Defensa Nacional UNDEF*, 3(1), 210-238.
<http://www.cefadigital.edu.ar/handle/1847939/1548>
- Esteban, M. (2022, 28 enero). *Las relaciones entre China y Taiwán: tendencias y propuestas*. Real Instituto Elcano. Recuperado 17 de marzo de 2024, de <https://www.realinstitutoelcano.org/analisis/las-relaciones-entre-china-y-taiwan-tendencias-y-propuestas/>
- Fuller, C. J., Mauss, M., & Halls, W. D. (1992). The Gift: The Form and Reason for Exchange in Archaic Societies. *Man*, 27(2), 431. <https://doi.org/10.2307/2804090>
- Goldin, I. (1990). *Comparative advantage: theory and application to developing country agriculture: Working Paper No. 16*. OECD. <https://www.oecd.org/dev/1919693.pdf>

- Hale, E. (2023, 22 diciembre). After bumpy recovery, China's economy faces serious headwinds in 2024. *Al Jazeera*. <https://www.aljazeera.com/economy/2023/12/22/after-bumpy-recovery-chinas-economy-faces-serious-headwinds-in-2024>
- Hale, E. (2024, 10 enero). How Beijing uses economic coercion to try and sway Taiwan's elections. *Al Jazeera*. <https://www.aljazeera.com/news/2024/1/9/how-beijing-uses-economic-coercion-to-try-and-sway-taiwans-elections>
- Harvard Growth Lab. (2023). *The Atlas of Economic Complexity*. Recuperado 23 de abril de 2024, de <https://atlas.cid.harvard.edu/explore?country=249&queryLevel=location&product=undefined&year=1965&tradeDirection=import&productClass=SITC&target=Partner&partner=undefined&startYear=undefined>
- Hernandez, M. (2023, 11 enero). Maps: Tracking tensions between China and Taiwan. *The New York Times*. <https://www.nytimes.com/interactive/2022/world/asia/taiwan-china-maps.html>
- Hong, J., Saito, Y., Leung, A., & Udemans, C. (2024, 19 enero). China's Economic Slowdown Is Costing the Airlines, Travel Industry \$130 Billion. *Bloomberg.com*. <https://www.bloomberg.com/graphics/2024-china-international-travel-slow-return/?embedded-checkout=true>
- Hsiao, F. S. T., & Sullivan, L. R. (1980). The Politics of Reunification: Beijing's initiative on Taiwan. *Asian Survey*, 20(8), 789-802. <https://www.jstor.org/stable/2643634>
- Hu, W. (2013). *New dynamics in Cross-Taiwan straits relations: How far can the rapprochement go?* (2.^a ed.) [Taylor & Francis Group]. Routledge.
- Jones, R. W. (1980). Comparative and Absolute Advantage. *Swiss Journal Of Economics And Statistics*, 116, 235-260. <https://EconPapers.repec.org/RePEc:ses:arsjes:1980-iii-2>

- Kastner, S. L. (2006). Does Economic Integration Across the Taiwan Strait Make Military Conflict Less Likely? *Journal Of East Asian Studies*, 6(3), 319-346.
<https://doi.org/10.1017/s1598240800004598>
- Kissinger, H. (2014). *World Order: Reflections on the Character of Nations and the Course of History*. Penguin UK.
- Lai, Y. (2011). Interpreting the ECFA: A New Common Market for Taiwan and Mainland China? *Journal Of East Asia And International Law*, 4(1), 9.
<https://doi.org/10.14330/jeail.2011.4.1.09>
- Lee, Y., & Blanchard, B. (2023, 24 noviembre). Terry Gou withdraws from Taiwan president race, bringing relief to Foxconn. *Reuters*. <https://www.reuters.com/world/asia-pacific/foxconn-founder-terry-gou-withdraws-race-be-taiwan-president-2023-11-24/>
- Liao, D., Chen, B., & Huang, C. (2013). The Decline of “Chinese Identity” in Taiwan?! — An Analysis of Survey Data from 1992 to 2012. *East Asia*, 30(4), 273-290.
<https://doi.org/10.1007/s12140-013-9198-3>
- Lin, C. (1992). The legacy of the Korean War: Impact on U.S.-Taiwan relations. *Journal Of Northeast Asian Studies* =, 11(4), 40-57. <https://doi.org/10.1007/bf03023495>
- Lin, C., & Lee, M. (2018). Taiwan’s opening policy to Chinese tourists and cross-strait relations: The impacts on inbound tourism into Taiwan. *Tourism Economics*, 26(1), 27-44. <https://doi.org/10.1177/1354816618816799>
- Lo, L. (2022). Facilitating the Market with a Gift: The Politics of the ECFA between China and Taiwan (2008–2016). *Asian Studies Review*, 47(3), 536-553.
<https://doi.org/10.1080/10357823.2022.2095981>
- Mainland Affairs Council de Taiwán. (2024, abril). *Cross-Strait Economic Statistics monthly*. Statistics On Economic Exchanges. Recuperado 23 de abril de 2024, de

<https://www.mac.gov.tw/en/News.aspx?n=CDC6641393E172AE&sms=F3C4CDB291314363>

Mauss, M. (2002). The gift. En *Routledge eBooks*. <https://doi.org/10.4324/9780203407448>

Ministerio de Transportes y Comunicaciones Taiwán. (2024, enero). *Visitors & outbound departure of nationals*. Recuperado 23 de abril de 2024, de <https://stat.motc.gov.tw/mocdb/stmain.jsp?sys=100&funid=e7101>

National Taiwan Government. (2024, febrero). *Trade Statistics Database Query*. CPT Single Window Portal. Recuperado 18 de marzo de 2024, de <https://portal.sw.nat.gov.tw/APGA/GA35E>

Naughton, B. (1993). Deng Xiaoping: The Economist. *The China Quarterly*, 135, 491-514. <https://doi.org/10.1017/s0305741000013886>

Oficina Económica y Comercial de España en Taipei. (2022). INFORME ECONÓMICO y COMERCIAL TAIWAN. En ICEX. Recuperado 12 de febrero de 2024, de <https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/115/documentos/2022/12/anexos/iec-taipe.pdf>

Oviedo, E. D. (2022). Legitimidad: ¿el dilema de China? *Anuario Asia Pacífico el Colegio de México*, 1-33. <https://doi.org/10.24201/aap.2022.337>

Pew Research Center. (2024, 12 enero). *Two-thirds of adults in Taiwan consider themselves primarily Taiwanese* | Pew Research Center. https://www.pewresearch.org/short-reads/2024/01/16/most-people-in-taiwan-see-themselves-as-primarily-taiwanese-few-say-theyre-primarily-chinese/sr_24-01-16_taiwan_1/

Real Instituto El Cano. (2022, 28 enero). *Las relaciones entre China y Taiwán: tendencias y propuestas* - Real Instituto Elcano. Real Instituto Elcano. Recuperado 18 de marzo de 2024, de <https://www.realinstitutoelcano.org/analisis/las-relaciones-entre-china-y-taiwan-tendencias-y-propuestas/>

- Rowen, I. (2015). Inside Taiwan's Sunflower Movement: Twenty-Four Days in a Student-Occupied Parliament, and the Future of the Region. *The Journal Of Asian Studies*, 74(1), 5-21. <https://doi.org/10.1017/s0021911814002174>
- Sánchez González, A. (2021). La integración europea como proyecto económico. el papel del modelo productivo en la falta de gobernanza democrática. *Revista de Estudios Europeos*, 79, 687-718. <https://doi.org/10.24197/ree.79.2022.687-718>
- Sapir, A. (2011). European Integration at the Crossroads: A review essay on the 50 th anniversary of Bela Balassa's Theory of Economic integration. *Journal Of Economic Literature*, 49(4). <https://www.jstor.org/stable/23071666>
- Schuman, R. (1950). *Declaración de Schuman*. Unión Europea. Recuperado 18 de marzo de 2024, de https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/history-eu/1945-59/schuman-declaration-may-1950_es
- Smith, A. (2015). *La riqueza de las naciones*. <http://javuresistencia.files.wordpress.com/2014/04/n59bb37dgon.pdf>
- Stanford Encyclopedia. (2020, 6 octubre). *Locke's Political Philosophy*. Stanford Encyclopedia Of Philosophy. Recuperado 23 de abril de 2024, de <https://plato.stanford.edu/entries/locke-political/>
- Tahir Abbas, S. (2024). Qin Shi Huang's Legacy: Assessing the First Emperor's Impact on Chinese History. *Indonesian Journal Of Applied And Industrial Sciences (ESA)*, 3(2), 175-188.
- Tê-K'un, C. (1973). The beginning of Chinese civilization. *Antiquity*, 47(187), 197-209. <https://doi.org/10.1017/s0003598x00037492>
- The Economist. (2023a, marzo 6). It is time to divert Taiwan's trade and investment from China. *The Economist*. <https://www.economist.com/special-report/2023/03/06/it-is-time-to-divert-taiwans-trade-and-investment-from-china>

- The Economist. (2023b, junio 19). When it comes to a war with Taiwan, many Chinese urge caution. *The Economist*. <https://www.economist.com/china/2023/06/19/when-it-comes-to-a-war-with-taiwan-many-chinese-urge-caution>
- Therborn, G. (1995). *European Modernity and Beyond: The Trajectory of European Societies 1945–2000*. <https://doi.org/10.4135/9781446222317>
- Tokatlián, J. G., & Pardo, R. (2011). La teoría de la interdependencia : ¿Un paradigma alternativo al realismo? *Estudios Internacionales*, 23(91). <https://doi.org/10.5354/0719-3769.1990.15518>
- Wei, C. (2015). China–Taiwan relations and the 1992 consensus, 2000–2008. *International Relations Of The Asia-Pacific*, 16(1), 67-95. <https://doi.org/10.1093/irap/lcv009>
- Yao, X. (2001). *El confucianismo* (1.^a ed., Vol. 1) [Cambridge University Press]. Ediciones AKAL.
- Zhou, F. (2024, 1 febrero). *Taiwan Elections 2024 Recap: Democracy prevailed, and now the DPP has work to do*. Fairbank Center For Chinese Studies. <https://fairbank.fas.harvard.edu/research/blog/taiwan-elections-2024-recap-democracy-prevailed-and-now-the-dpp-has-work-to-do/>