



**Universidad
Zaragoza**

Trabajo Fin de Grado

Las relaciones comerciales entre China y Estados
Unidos

Trade relationships between China and United States
of America

Autor/es

Loreto Arnau Moreno

Director/es

Marcela Sabaté Sort

Facultad de Economía y Empresa

2020

Resumen

Las tensas relaciones entre China y Estados Unidos han acaparado la atención mundial en estos últimos años, principalmente por las consecuencias que una guerra comercial puede tener en el devenir ya no solo para el comercio internacional, sino para el bienestar de la población mundial. La continua lucha por la hegemonía en un mundo cada vez más globalizado, el desequilibrio de las relaciones entre las potencias así como las últimas acusaciones que se han cruzado ambos gobiernos a raíz de la crisis sanitaria mundial del COVID-19, acentúan la amenaza aislacionista. Este trabajo estudia las causas, las consecuencias y el desarrollo del conflicto, poniendo en relieve cuáles son los sectores sobre los que se apoyan las ventajas comparativas de ambos países. También, analiza el Acuerdo comercial entre China y EEUU, un primer paso hacia el final de este conflicto comercial. Se concluye el trabajo con la idea de que es necesario un gran esfuerzo por ambas partes para poder desarrollar una política económica que estabilice el comercio internacional.

Palabras clave: China, Estados Unidos, guerra comercial, comercio internacional.

Abstract:

Tense relations between China and the United States have monopolized world attention in recent years, mainly due to the consequences that a trade war may have in the future, not only for international trade, but for the well-being of the world population. The continuous fight for hegemony in an increasingly globalized world, the imbalance of relations between the powers as well as the latest accusations that both governments have crossed due to the world health crisis of COVID-19, accentuate the threat of isolationism. This dissertation studies the causes, consequences, and development of the conflict, highlighting the sectors on which the countries' comparative advantages are based. Finally, it analyzes the trade agreement between China and the US, a first step towards the end of this trade conflict. The dissertation is concluded with the idea that a great effort is required on both sides to be able to develop an economic policy which stabilizes international trade.

Key words: China, United States, trade war, international trade.

ÍNDICE

INDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS:	4
1. INTRODUCCIÓN	5
1.1. Cuestión tratada en el trabajo.....	5
2. RELACIONES INTERNACIONALES ENTRE CHINA Y ESTADOS UNIDOS	7
2.1. Historia de las relaciones comerciales entre las dos potencias	7
2.2. Principales intercambios	12
2.3. Cuestiones legislativas	20
3. LAS CAUSAS, EL DESARROLLO Y LAS CONSECUENCIAS DE LA GUERRA COMERCIAL ENTRE CHINA Y ESTADOS UNIDOS	22
3.1. Causas del conflicto comercial	22
3.1.1. Desequilibrios comerciales.....	22
3.1.2. Tácticas de las potencias.....	24
3.2. Desarrollo del conflicto entre China y Estados Unidos	29
3.3. Consecuencias del conflicto comercial.....	32
3.3.1. Perjuicio para el comercio internacional	33
3.3.2. Implicaciones para terceros	34
3.3.3. Impacto por sectores	34
4. LA ESPERADA TREGUA	36
5. CONCLUSIONES	40
6. BIBLIOGRAFÍA Y DOCUMENTACIÓN	41
7. WEBGRAFÍA	45
8. LEGISLACIÓN	46

INDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS:

Gráfico 1: Crecimiento del PIB (billones de US\$ a precios constantes de 2010).....	9
Gráfico 2: Evolución de las exportaciones (millones de US\$).....	12
Gráfico 3: Evolución de las exportaciones totales de China (millones de US\$).....	13
Gráfico 4: Evolución de las manufacturas chinas exportadas (millones de US\$).....	14
Gráfico 5: Evolución de las exportaciones totales de EEUU (millones de US\$).....	15
Gráfico 6: Evolución de las manufacturas estadounidenses exportadas (millones de US\$).....	16
Cuadro 1: Índice de VCR de Balassa para China.....	17
Cuadro 2: Índice de VCR de Balassa para EEUU.....	18
Cuadro 3: Peso relativo de las exportaciones estadounidenses en comparación con las exportaciones chinas.....	19
Cuadro 4: Balanza comercial de EEUU (millones de dólares) 2013-2018	22
Cuadro 5: Balanza comercial de China (millones de dólares) 2013-2018	23
Gráfico 7: Evolución de la IED de China (en miles millones de \$).....	27
Gráfico 8: Evolución de las medidas arancelarias (% de la tasa arancelaria prom. sobre las importaciones).....	30
Gráfico 9: Porcentaje de las importaciones estadounidenses desde China afectadas por los aranceles.....	32
Gráfico 10: Impuestos fijados por China a EEUU y al resto del mundo	37
Gráfico 11: Porcentaje que representan las empresas estatales en el total de compras de China.....	38

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Cuestión tratada en el trabajo

Con la llegada de Trump a la Casa Blanca tras las elecciones de 2016, el comercio internacional ha sufrido una transformación debido principalmente a las medidas proteccionistas que el presidente estadounidense empezó a implantar desde su toma de posesión, con ejemplos como la salida de Estados Unidos (EEUU) del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica, la renegociación con México y Canadá para un nuevo acuerdo que sustituyera al antiguo Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y, la imposición de aranceles, que ha afectado principalmente a China.

Ríos (2007) afirma que el gigante asiático busca ganar presencia en el plano internacional, lo cual es percibido por EEUU como una amenaza a su liderazgo mundial, a su economía y a su industria. Esta es la razón por la cual, a través de los aranceles, se ha buscado encarecer los productos extranjeros, en este caso los chinos, para poder potenciar el consumo de productos nacionales que no están gravados (San Martín, 2018, p. 2).

Entre los detonantes de esta guerra se encuentran la firme convicción de Trump de que China ha robado secretos comerciales y que ha llevado a cabo una mala *praxis* al no respetar la propiedad intelectual (Fundación Jaime Guzmán, 2018, p. 4) , la opinión de expertos que defienden que los intereses estadounidenses y chinos son incompatibles (Bader, 2018, p. 3) y que la mayoría del déficit estadounidense es resultado de sus relaciones comerciales con China (Généreux, 2018, p. 2).

Actualmente las redes de intercambio comercial están más globalizadas que nunca y a esto hay que añadirle la interdependencia entre ellas. Cada vez hay más países que quieren hacerse un hueco en el escenario mundial del comercio y para ello deben atender al modo de actuar de ambas potencias, porque cualquier acción de su parte puede influir el marco en el que se desarrolla el comercio mundial. Economistas como Abad (2018) ya advierten que las medidas proteccionistas de Trump pueden llevar a que otros países sigan su ejemplo, lo cual podía llevar a una guerra comercial de envergadura mundial.

No obstante, tras casi tres años de imposición de medidas arancelarias y arduas relaciones, ambos países han dado un primer paso en la dirección adecuada con la firma de la primera fase del acuerdo que busca poner fin al conflicto, aunque esta tregua no resuelva de momento todas las disputas comerciales (Xia, 2020).

La trascendencia de la tensa relación entre ambas potencias para el devenir del comercio internacional es lo que me llevó a tomar la decisión de realizar mi Trabajo de Fin de Grado (TFG) sobre este tema. En este trabajo he intentado establecer cómo han sido estas relaciones bilaterales a lo largo de la Historia, analizar cuáles fueron las causas que generaron tensión y a qué técnicas recurrieron las potencias. Para ello, he intentado identificar, mediante el cálculo de Índices de Ventaja Comparativa Relativa para China y EEUU los sectores en los que descansan sus fortalezas y, en consecuencia, podrían ser los sectores más afectados en caso de guerra comercial. Por último, he querido hacer mención a la firma de la “Fase Uno” del Acuerdo comercial entre China y EEUU del pasado enero que presagia una tregua del conflicto, valorando las medidas recogidas en el documento, así como la posibilidad de su cumplimiento a raíz de la pandemia del COVID-19 a nivel mundial, que ha golpeado fuertemente las economías de estas potencias.

Para la realización de este trabajo se ha recurrido a la lectura de investigaciones académicas de expertos en el tema y a informes dictados por gobiernos e instituciones internacionales. También se han consultado artículos de la prensa y estudios de instituciones como el ICEX y de instituciones de investigación económica. Asimismo, se ha realizado un análisis de los datos que se obtuvieron de las páginas web de instituciones financieras y bancarias como el Banco Santander, la Organización Mundial del Comercio o el Banco Mundial.

2. RELACIONES INTERNACIONALES ENTRE CHINA Y ESTADOS UNIDOS

2.1. Historia de las relaciones comerciales entre las dos potencias

A la hora de hablar de las relaciones comerciales entre EEUU y China podríamos tomar como punto de partida una referencia lejana históricamente, sin embargo, lo que interesa en este trabajo es analizar la evolución más reciente del comercio desarrollado entre ambas potencias. Se tomará el año 1971 como inicio puesto que fue el año en el que Nixon, por entonces presidente de los EEUU, tomó la decisión de aceptar la invitación de visitar la República Popular China. La visita no estuvo exenta de críticas por parte del ala más radical de los republicanos por la ideología anticomunista de los mismos. No obstante, a pesar de estas, la visita fue bien vista por la mayoría de la sociedad estadounidense ya que suponía un acercamiento en las relaciones con el país con el que habían estado enfrentados durante el conflicto en Vietnam¹.

A partir de dicha reunión las relaciones diplomáticas se intensificaron llegando a establecerse oficinas de enlace en Pekín y en Washington. Esto supuso un acercamiento aún mayor puesto que permitía a las potencias tratar temas económicos y comerciales de manera más regular. Dichas relaciones se vieron amenazadas por el conflicto de Taiwan en 1981. No obstante, ambos países hicieron el esfuerzo de resolver dicho problema por medios pacíficos por medio del respeto a los tres comunicados conjuntos de 1972, 1979 y 1982. En este último comunicado, EEUU se comprometía a reducir las ventas de armas a Taiwan, aunque continuó suministrándole material militar para autodefenderse (Bustelo & Soto, 2003, p. 12) como bien se puede observar en el Taiwan Relations Act firmado en 1979².

Otro de los momentos a destacar es la crisis de Tian'anmen en 1989, la cual llevó a EEUU a tener que condenar los hechos, calificados como violaciones a los derechos humanos, que había llevado a cabo la República Popular China. En dicho momento las

¹ La Guerra de Vietnam (1955-1975) fue un conflicto bélico para impedir la reunificación de Vietnam bajo un gobierno comunista. Las partes que participaron fueron: la República de Vietnam apoyada por EEUU y otras naciones aliadas, y por otro lado, la guerrilla del Frente Nacional de Liberación de Vietnam y el Ejército de la República Democrática de Vietnam respaldados, por China y la URSS.

² En la Taiwan Relations Act se indicaba en la Sección 2.2.5:

“Es la política de los Estados Unidos proporcionar a Taiwan de armas para defenderse”.

Disponible en: <https://www.ait.org.tw/our-relationship/policy-history/key-u-s-foreign-policy-documents-region/taiwan-relations-act/>.

relaciones diplomáticas se rompieron inmediatamente, así como la venta de armamento³.

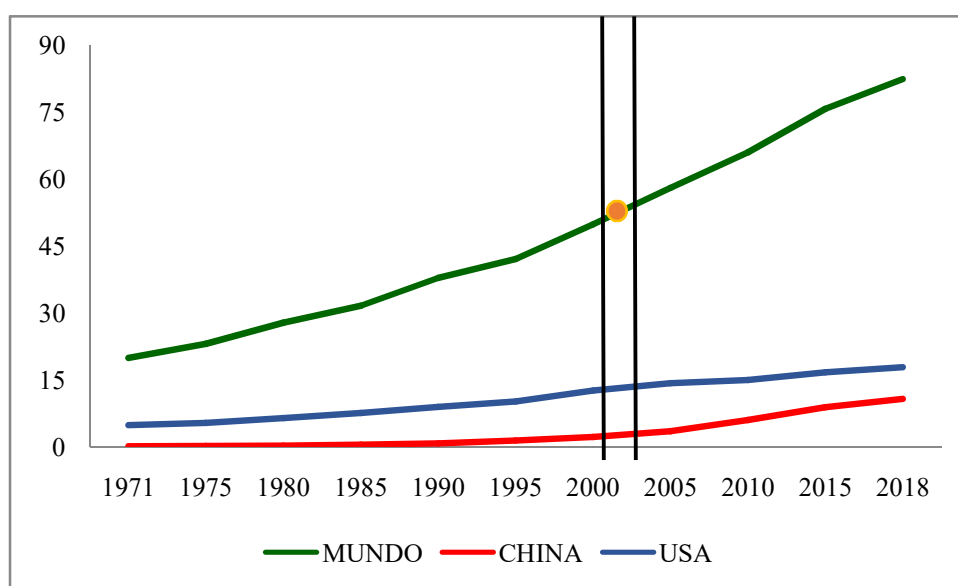
La situación se recrudeció en los años noventa tras el bombardeo de la OTAN a la embajada china de Belgrado. A pesar de que la Agencia Central de Inteligencia (CIA) asumió oficialmente la responsabilidad de este incidente, gran parte de la población china denunció que fuera un acto deliberado por parte del gobierno estadounidense. En opinión del Profesor Joseph Fewsmith, profesor de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales en la Universidad de Boston, basándose en artículos de prensa del momento, el hecho de que el presidente Clinton se arrepintiera de la decisión de finiquitar el acuerdo de la entrada de China en la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el querer restablecer de nuevo las relaciones con el país asiático se debía al bombardeo de Belgrado⁴.

Las relaciones sino-estadounidenses sufrieron un cambio radical tras los atentados del 11 de septiembre de 2001 al World Trade Center de Nueva York y al Pentágono en Virginia. China mostró su apoyo a EEUU ofreciéndole un fuerte apoyo en la guerra contra el terrorismo. Ese mismo año se produjo el ingreso de China en la OMC, lo cual, en palabras del viceministro de Comercio Exterior y Cooperación Económica de China, Long Yongtu favoreció que *“las relaciones comerciales de ambas han podido establecerse sobre una base más estable y sólida, a favor del desarrollo económico y comercial bilateral, siendo ambos países ‘ganadores’”* (Cuevas, 2003, p. 69).

³ Información obtenida de: <https://www.cfr.org/timeline/us-relations-china> [Fecha de consulta: 16/2/2020]

⁴ FEWSMITH, J., “China and the WTO: the Politics behind the Agreement”. (Noviembre 1999). *NBR Analysis* no 5. [Fecha de consulta: 26/2/2020] Disponible en: https://www.iatp.org/sites/default/files/China_and_the_WTO_The_Politics_Behind_the_Agre.htm.

Gráfico 1: Crecimiento del PIB (billones de US\$ a precios constantes de 2010)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del Banco Mundial.

En el gráfico se puede observar el crecimiento del PIB (a precios constantes en \$ de 2010) a nivel mundial y el de las economías china y estadounidense a partir de los años 70. He querido remarcar el año 2002, que fue el primer año en el que China ya actuó como miembro de la OMC. Se puede observar un incremento de la economía mundial debido a las políticas de apertura de mercados que China empezó a implantar desde entonces, de la misma forma que se observa un incremento continuo de la economía china a partir de dicho año. En relación a EEUU, su economía ha venido incrementándose de manera constante a lo largo de los años.

La política que se siguió durante la Administración de Obama fue la de aceptar a China como un miembro más de la comunidad internacional, apoyando su desarrollo económico con el deseo y la esperanza de que fuera dirigiéndose progresivamente hacia un gobierno más democrático (Kwan, 2020, p. 60). No obstante, el deseo del gobierno de Obama de intensificar la presencia en Asia (ejemplo de ello es el Acuerdo de Asociación Transpacífico) y el hecho de que la actividad china a nivel mundial fuera cada vez más activa, hicieron aumentar las tensiones (Abad, 2017, p. 319).

La etapa en la que estas relaciones se encuentran enmarcadas actualmente es la Administración de Trump tras las elecciones de 2016 y, en comparación con la de su predecesor, ha dado un giro radical al devenir de estas mismas. Abad (2017) remarca cómo Trump no dudó en acusar a China de manipular su divisa para favorecer a sus empresas en detrimento del resto de empresas, así como criticar la política de “Una

China”, lo cual ha provocado que la tensión aumentara al ser esta usada por la Administración Trump como elemento para extremar las posiciones en las negociaciones y en las medidas que se han llevado a cabo (Abad, 2017, p. 323).

Las relaciones comerciales entre China y EEUU han adoptado numerosos calificativos durante las diversas legislaturas estadounidenses. En primer lugar, bajo la administración del presidente Clinton, las relaciones con el gigante asiático era una “asociación estratégica”; posteriormente bajo la administración de Bush (hijo), China era considerada como un “responsable stakeholder” y como una “relación basada en un mutuo respeto y en una colaboración ganadora”, bajo la administración Obama. No obstante, esto cambió bajo la Administración Trump que calificó a China y a Rusia como “competidores estratégicos” (Kwan, 2020, p. 59). En relación a esto último, fue la propia Casa Blanca en el *National Security Strategy Report* donde se realizaron dichas observaciones respecto a la situación geopolítica con estos países:

“China y Rusia desafían el poder, la influencia y la prosperidad estadounidenses. Están decididos a hacer economías menos justas, aumentar sus fuerzas armadas y controlar información y datos para reprimir a sus sociedades y expandir su influencia” (White House, 2017, p. 2)

Una vez analizada la cronología de estas relaciones podemos establecer dos etapas diferenciadas. Una primera etapa coincide con la Guerra Fría entre EEUU y la URSS y, una segunda etapa que se inicia en 1991, caracterizada por su complejidad. El profesor Jin Canrong enumera las características propias de esta etapa, las cuales son (Ríos, 2007, p. 156):

- Las relaciones políticas y económicas son asimétricas; las primeras han sufrido altibajos y a pesar de su relevancia y posible influencia en las segundas, estas últimas se han mantenido más estables.
- Ha habido una disminución de la hegemonía de EEUU puesto que, es cierto, que siempre ha sido la potencia con mayor influencia en el plano económico mundial. No obstante, esta diferencia de poder con China se ha venido reduciendo. Incluso se ha llegado a equiparar y a que China sea percibida como

la potencia que puede arrebatarse el liderazgo a EEUU, tal y como predijo el Fondo Monetario Internacional (FMI)⁵.

- Las corrientes de pensamiento en ambos países son muy distintas y llevan a que la profundización de sus relaciones sea complicada. Robert B. Zoellick⁶ ya dijo en su momento que las relaciones entre ambas potencias no solo se deben establecer atendiendo a la gestión de intereses comunes, sino que es importante que se establezcan sobre una base de una “*concepción común de los valores esenciales*” (Ríos, 2007, p. 161). No obstante, China ya se ha pronunciado al respecto, afirmando que no tiene intención de cambiar su forma de actuar. A esto hay que añadirse que a la hora de gestionar crisis internacionales ambos países se aproximan de formas muy diversas. EEUU apuesta por el uso de la fuerza mientras que el gigante asiático prefiere la búsqueda de oportunidad, cooperación y de un proceso más lento (Ríos, 2007, p. 162).
- Finalmente, el profesor Canrong hace referencia a que los vínculos entre ambos países ya no se encuadran en un marco bilateral, sino que, actualmente, su relevancia abarca el área de Asia-Pacífico⁷.

Por último, es importante atender a un factor muy importante y que lo nombra Ríos (2007, p.156), “*Las relaciones entre ambos países, sin duda, afectará a la dinámica del sistema internacional y se verificará conflictivo o no en función de la capacidad mutua para establecer consensos a propósito de sus respectivos intereses estratégicos que, con frecuencia, dificultan el establecimiento de un ángulo constructivo. A favor del entendimiento juega una mundialización económica que hace muy costosa para las políticas de ambos países una confrontación abierta, y sugiere una mayor complicidad entre los dos Estados que bien pudiera conducir a no muy largo plazo a una nueva bipolaridad*”.

⁵ El Fondo Monetario Internacional predijo que China podría llegar a convertirse en la mayor economía a nivel mundial en 2030. Disponible en: <https://www.portafolio.co/internacional/china-podria-ser-la-mayor-economia-del-mundo-para-el-2030-519519>.

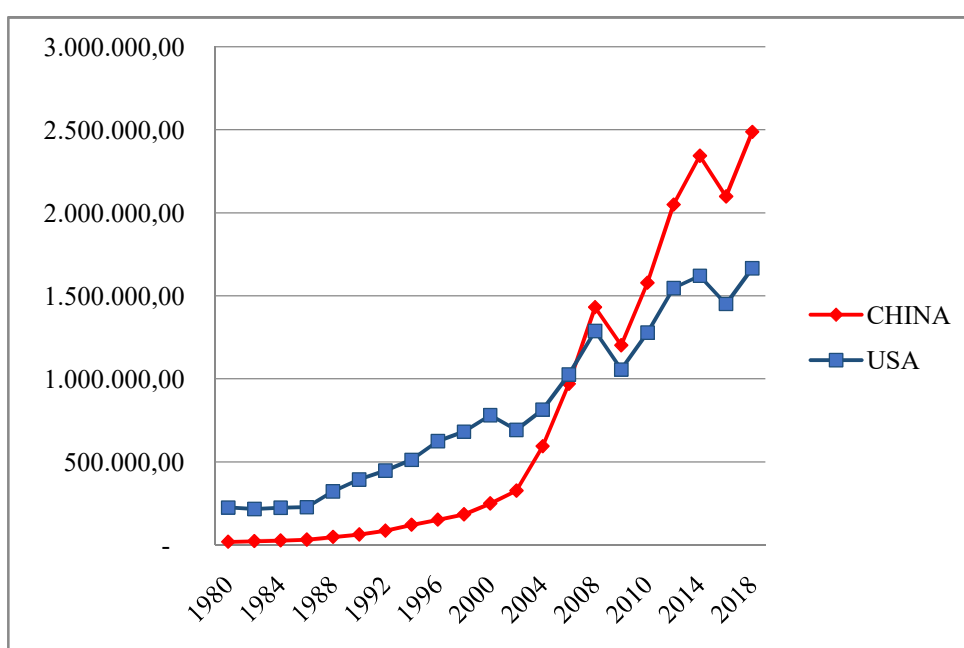
⁶ Robert Zoellick (1953 -) Banquero estadounidense, que fue el undécimo presidente del Banco Mundial, posición que mantuvo entre el 1 de julio del 2007 y el 30 de junio del 2012.

⁷ En relación a este último punto, el profesor habló en “Une relación...Pacifique” en *Beijing Information*, 16 de febrero de 2007.

2.2. Principales intercambios

Actualmente, China es el primer exportador del mundo mientras que EEUU ostenta el segundo puesto. Respecto a las importaciones, la clasificación es a la inversa siendo EEUU el mayor importador del mundo seguido por China. Sin embargo, hay que destacar que en 2006 China superó a EEUU convirtiéndose en el primer país fuente de las importaciones de la Unión Europea (Ríos, 2007, p. 161). Ante dicho escenario, no resulta extraño que China suponga el mayor reto estratégico para los EEUU (Ríos, 2007, p. 155).

Gráfico 2: Evolución de las exportaciones (millones de US\$)

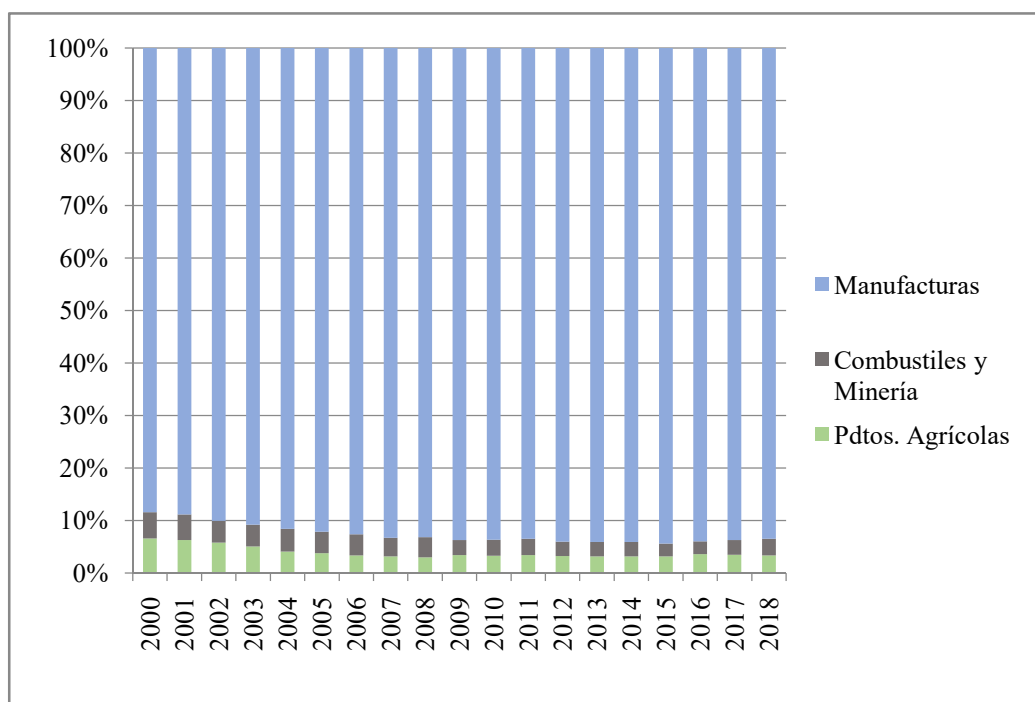


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de la OMC.

En este gráfico se puede apreciar como EEUU por primera vez se vio superado por China en lo que respecta a las exportaciones en el 2008 y, desde entonces, EEUU no ha sido capaz de interponerse a su rival. A pesar del descenso que las exportaciones chinas sufrieron en el periodo 2014-2016, debido principalmente a la caída que sufrió la demanda global (Arcega Sarasa, 2019, p. 11), estas se mantuvieron muy por encima de las estadounidenses.

A continuación, se ha realizado un análisis de las evoluciones de las exportaciones de ambos países con el objetivo de analizar cuáles son los sectores que mayor peso tienen en el conjunto de las exportaciones y en cuáles se están especializando para obtener una ventaja competitiva.

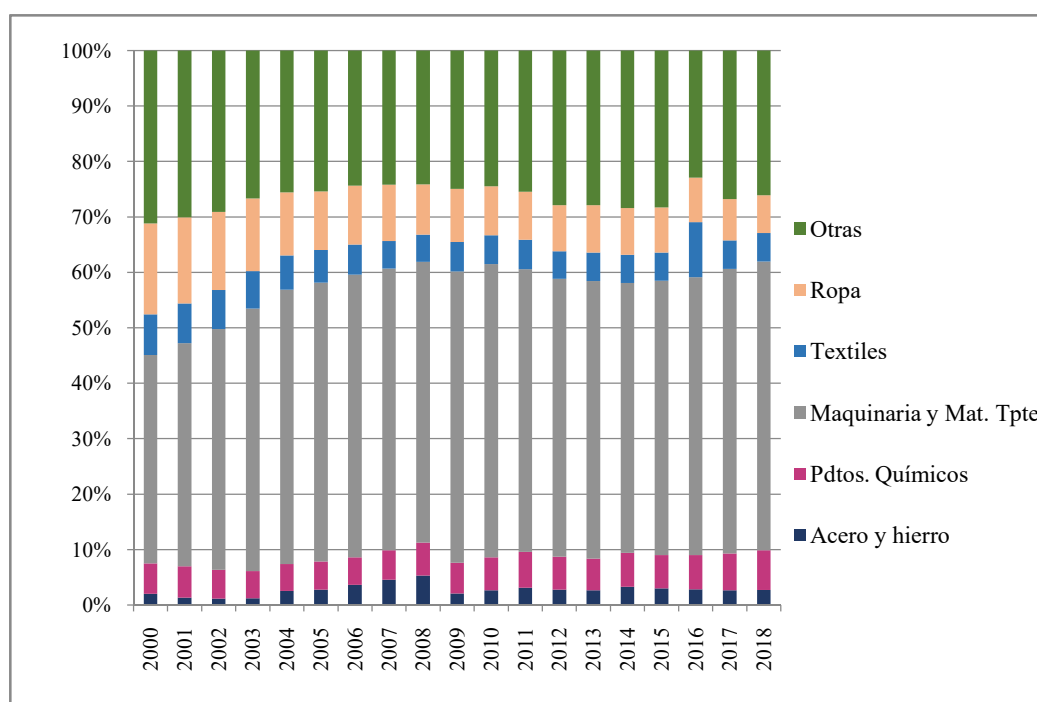
Gráfico 3: Evolución de las exportaciones totales de China (millones de US\$)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la OMC.

En el gráfico 3 se puede observar la evolución de las exportaciones de China desde 2000 hasta el 2018. El gran peso de las exportaciones chinas ha descansado y sigue descansando en las manufacturas, las cuales se han mantenido estables a lo largo de estos últimos años, no es de extrañar que se haya especializado en la producción de manufactura para llegar a convertirla en la ventaja competitiva que mantiene su economía.

Gráfico 4: Evolución de las manufacturas chinas exportadas (millones de US\$)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de la OMC.

Se puede observar que la mayoría de sectores no han sufrido cambios fuertes en este período de tiempo, aunque sí llama la atención el retroceso que ha sufrido el sector textil-ropa en comparación con el peso que tenía a inicios del milenio. El sector que continúa siendo el más relevante y el que representa un mayor porcentaje en el total de las manufacturas exportadas por China es el de maquinaria y de material de transporte que ha ido creciendo de forma continua desde el año 2000.

El grado de apertura comercial ($X+M/PIB$) en el año 2018 fue de 34,6%, mayor que en 2017 (34,2%) y en 2016 (33,4%), pero muy lejos de los niveles que se obtuvieron en los años anteriores a la crisis (en 2007 un 62,2%)⁸. China está en pleno proceso de reforma de su estrategia de crecimiento hacia el exterior puesto que busca reducir la dependencia de su economía de las exportaciones mediante el incremento del consumo privado respecto al PIB (Arcega Sarasa, 2019, p. 11).

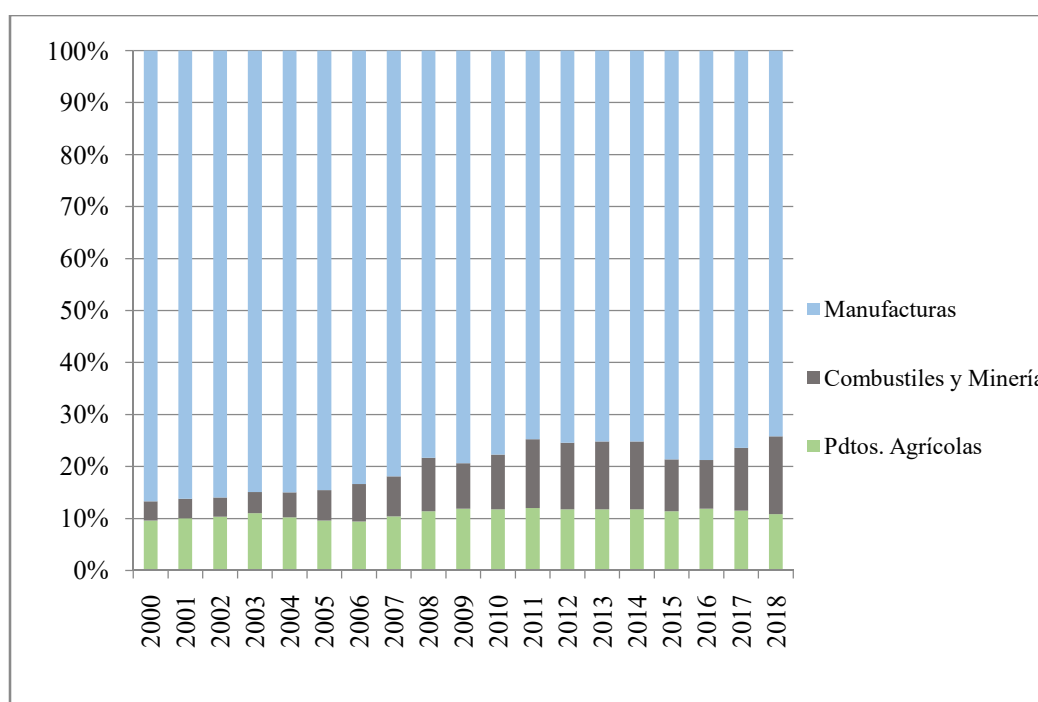
Los principales clientes de China, a fecha de 2018, fueron EEUU al cual se dirigió un 19,2% de sus exportaciones, Hong Kong con un 12,1%, Japón un 5,9%, Corea del Sur

⁸ Datos obtenidos del ICEX: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-pais/informacion-economica-y-comercial/sector-exterior/index.html?idPais=CN#1>.

un 4,4% y Vietnam un 3,4%. Mientras que sus principales proveedores son Corea del Sur y Japón; EEUU queda relegado a un tercer puesto⁹.

En el caso de las exportaciones estadounidenses, al igual que China, son las manufacturas las que mayor peso tienen en el total de las exportaciones, como se puede observar en el gráfico 5. No obstante, y a diferencia de China, EEUU no sólo ha centrado su actividad exportadora en el sector de las manufacturas, sino que, aunque haya sido en menor medida, también se ha decantado por exportar tanto combustibles y minería como productos agrícolas.

Gráfico 5: Evolución de las exportaciones totales de EEUU (millones de US\$)

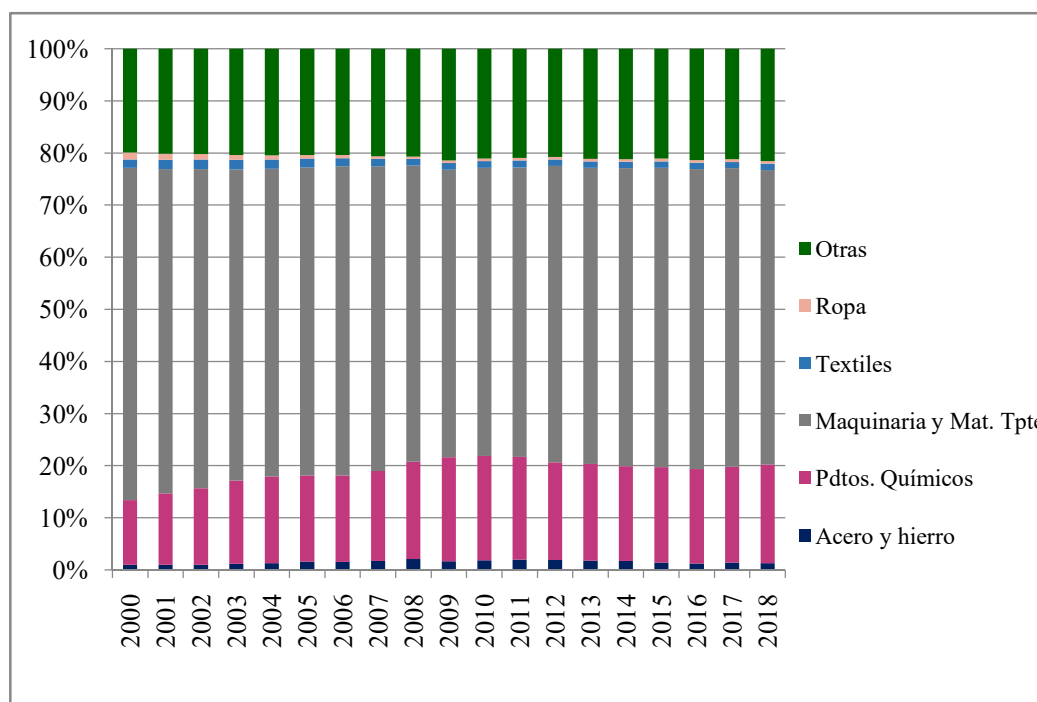


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de la OMC.

Respecto a los combustibles y minería, este tuvo un gran auge en 2008 pero debido a la crisis sufrió un receso del que se volvió a recuperar en los años siguientes hasta el 2016 donde volvieron a caer las exportaciones en este sector, pero que a fecha de 2018 ha vuelto a despuntar. Por último, las exportaciones agrícolas se han mantenido constantes a lo largo de estos últimos años sin sufrir grandes cambios.

⁹ Datos obtenidos de: <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/china/cifras-comercio-exterior>.

Gráfico 6: Evolución de las manufacturas estadounidenses exportadas (millones de US\$)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la OMC.

En el caso estadounidense, el desglose de las manufacturas así como su evolución no ha sufrido un gran cambio desde el año 2000 siendo tanto el sector de la maquinaria y el material de transporte junto con el de los productos químicos los que mayor valor representan. A diferencia de China, el sector textil apenas tiene peso en el total lo cual nos indica que EEUU importa del exterior todo lo relacionado a este sector.

Respecto a la apertura comercial estadounidense, se ha mantenido estable en el tiempo, a excepción de dos caídas fuertes tras los atentados del 11 de septiembre y tras la crisis de 2008. Desde entonces la tasa no ha variado mucho, incluso ha incrementado, como es el caso de que desde el 2016 (26,5%) se ha incrementado en 2017 (27,1%) y en 2018 (27,4%)¹⁰.

Los principales clientes de EEUU, a fecha de 2018, fueron Canadá con un 18%, México un 15,9%, China un 7,2% y Japón un 4,5%. Mientras que sus principales

¹⁰ Datos obtenidos del ICEX: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-pais/informacion-economica-y-comercial/sector-exterior/index.html?idPais=US#1>.

proveedores son China con un 21,6% muy lejos de México (13,4%) y de Canadá (12,5%)¹¹.

Se ha querido analizar la especialización exportadora de ambas potencias y para ello se ha calculado el índice de Ventaja Competitiva Revelada (VCR) de Balassa. Dicho índice se define como el cociente entre la participación que tiene un producto en las exportaciones totales de un país y la participación de ese mismo producto en las exportaciones totales mundiales. Es decir, el índice de VCR para el país A en relación al producto i se calcularía:

$$VCR_{Ai} = (X_{Ai} / X_A) / (X_{Wi} / X_W) \times 100$$

Donde X denota las exportaciones y W denota al mundo.

Cuadro 1: Índice de VCR de Balassa para China

	<i>2000</i>	<i>2005</i>	<i>2010</i>	<i>2015</i>	<i>2018</i>
Pdtos. Agrícolas	77,2%	46,7%	37%	33,9%	35,8%
Combustibles y Minería	37,5%	23,8%	15,2%	16,8%	19,9%
Manufacturas	121,4%	132,3%	143,4%	137,6%	137,8%
<i>Acero y Hierro</i>	80,3%	84%	90,9%	122,4%	104%
<i>Pdtos. Químicos</i>	53,6%	44,8%	50,1%	51,1%	58,1%
<i>Maquinaria y Mat. Tpte.</i>	81,3%	126%	148,6%	133,3%	139,7%
<i>Textiles</i>	267,5%	278,7%	294,8%	274,5%	296,5%
<i>Ropa</i>	472,5%	367,3%	354,8%	280,6%	249,9%
<i>Otras</i>	181,8%	158,5%	161,8%	171%	164,4%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de la OMC.

Atendiendo al cuadro 1 se observa que China tiene una ventaja competitiva importante en el sector textil-ropa, en comparación con otros países del mundo. No obstante, regiones como la India le ha ido comiendo terreno a China al especializarse también en la industria textil¹². El índice muestra que China ya no está tan especializada (se ha pasado de un VCR de 472,5% en el año 2000 a un VCR de 249,9% en 2018) en

¹¹ Datos obtenidos de: <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/estados-unidos/cifras-comercio-exterior>.

¹² Véase en el apartado 3.3.2, correspondiente a las implicaciones a terceros.

este sector puesto que el peso que tiene en sus exportaciones también se ha venido reduciendo en los últimos años.

Otro dato relevante es el referido al acero y hierro, China ha ido aumentando su especialización en este sector ya que, aunque no represente un gran porcentaje en el total de sus exportaciones, es uno de los proveedores de EEUU. Al comparar el índice de VCR chino con el estadounidense, relativamente menor desde el año 2000, se puede observar la razón que llevó al presidente Trump a imponer las medidas arancelarias a estos productos junto al aluminio a principios de 2018. Trump busca reducir las exportaciones extranjeras de estos materiales, con el objetivo de reconstruir la industria siderúrgica nacional.

Cuadro 2: Índice de VCR de Balassa para EEUU:

	<i>2000</i>	<i>2005</i>	<i>2010</i>	<i>2015</i>	<i>2018</i>
Pdtos. Agrícolas	107,2%	114,1%	126%	115%	110,8%
Combustibles y Minería	26,6%	32,7%	50%	66,7%	88,7%
Manufacturas	113,8%	116,6%	113,1%	109,5%	104,4%
<i>Acero y Hierro</i>	36,8%	42,4%	48,8%	46,6%	38%
<i>Pdtos. Químicos</i>	113,1%	127,7%	133,6%	122,8%	116%
<i>Maquinaria y Mat. Tpte.</i>	129,2%	130,6%	122,6%	123,1%	114,95
<i>Textiles</i>	57,8%	71,2%	57,6%	53,3%	51,6%
<i>Ropa</i>	36%	21%	15,8%	14,9%	14,3%
<i>Otras</i>	108,4%	112,2%	109,6%	101,4%	102,9%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de la OMC.

Así como China está más especializada en el sector textil, atendiendo a los datos del cuadro 2, se observa que EEUU se ha especializado más en lo que viene siendo la exportación de productos agrícolas y también en manufacturas, concretamente en productos químicos y en maquinaria y material de transporte, aunque en este último sector haya ido perdiendo peso al verse superado por China a partir del año 2010.

Por último se ha querido analizar el peso relativo de las exportaciones de ambas potencias, para lo cual a partir de los datos obtenidos previamente se ha realizado el

cociente del índice de VCR de Balassa estadounidense entre el índice de VCR de Balassa chino.

Cuadro 3: Peso relativo de las exportaciones estadounidenses en comparación con las exportaciones chinas

	<i>2000</i>	<i>2005</i>	<i>2010</i>	<i>2015</i>	<i>2018</i>
Pdtos. Agrícolas	1,39	2,44	3,41	3,40	3,09
Combustibles y Minería	0,71	1,37	3,30	3,98	4,45
Manufacturas	0,94	0,88	0,79	0,80	0,76
<i>Acero y Hierro</i>	0,46	0,50	0,54	0,38	0,36
<i>Pdtos. Químicos</i>	2,11	2,85	2,67	2,40	2
<i>Maquinaria y Mat. Tpte.</i>	1,59	1,04	0,82	0,92	0,82
<i>Textiles</i>	0,22	0,26	0,20	0,19	0,17
<i>Ropa</i>	0,08	0,06	0,04	0,05	0,06
<i>Otras</i>	0,60	0,71	0,68	0,59	0,63

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de la OMC.

A partir de los datos del cuadro 3 se puede afirmar que el peso relativo de las exportaciones de productos agrícolas estadounidenses, a partir del año 2010, sobre el total de sus exportaciones es tres veces el de las mismas exportaciones en el caso de China. En relación a los combustibles y a la minería, EEUU dio el salto a partir de 2010 cuando sus exportaciones eran el triple de las exportaciones en el caso chino para llegar a ser hasta cuatro veces el de las mismas exportaciones de China en el año 2018. Entre otros sectores relevantes se encuentra el de los productos químicos, en el cual el peso específico sobre el total es el doble en EEUU que en China.

Por otro lado, se observa como en sectores como el textil-ropa, a raíz de las diferencias en la especialización de ambas potencias, las exportaciones estadounidenses apenas llegan a representar la mitad del peso sobre el total del que representan las exportaciones textiles chinas sobre su total.

En lo que concierne al acero y hierro, la gran caída del peso de las exportaciones estadounidenses viene unida al fuerte aumento de la especialización china en este sector entre los años 2005-2010 incrementando a su vez el volumen de exportaciones. Lo

mismo ha ocurrido con el sector de la maquinaria de transporte, en el cual las exportaciones estadounidenses han ido perdiendo peso sin llegar a remontar de forma significativa en comparación con las exportaciones de China.

Respecto a las manufacturas en general, como ya se ha comentado previamente, el peso de las exportaciones chinas recae sobre las manufacturas llegando a tener un peso relativo superior que el que tienen las exportaciones estadounidenses sobre el total de sus exportaciones. Esto no resulta nuevo, sino que ya viene siendo normal desde el año 2000 y, por lo analizado, dicha tendencia no parece variar cara al futuro.

No es de extrañar que a vista de los resultados y de cómo está avanzando China, la reacción estadounidense haya sido la de imponer medidas proteccionistas para proteger su economía del avance asiático.

2.3. Cuestiones legislativas

Actualmente las relaciones comerciales entre los países se establecen en base a acuerdos/tratados comerciales a los que dichos países se adhieren. No solo los conforman normas relativas a las políticas arancelarias, sino que incorporan normativa sobre inversiones, propiedad intelectual, servicios laborales...todas ellas con el objetivo de favorecer la obtención de beneficios gracias a esta cooperación internacional.

En lo que concierne a EEUU y China, es innegable que uno de los hechos más relevante en materia de tratados comerciales en esta última década es la salida de EEUU del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP). Dicho acuerdo comercial, promovido por el gobierno de Obama, buscaba establecer un área de libre comercio tricontinental poniendo en contacto a cuatro economías pequeñas (Brunei, Chile, Nueva Zelanda y Singapur) aunque posteriormente se adhirieron países como Australia, Perú, Vietnam o EEUU. Este último buscaba incrementar su presencia en dicha zona en aras de prevenir que fuera China quién se estableciera como “líder” en una de las áreas económicas más dinámicas del mundo actualmente. El TPP fue caracterizado, por muchos de los países firmantes, como un “*acuerdo de alta calidad*” (Herreros, 2011, p. 2) puesto que no solo se centraba en establecer una asociación estratégica. Iba más allá llegando a integrar ámbitos de diversa naturaleza: económico, científico o de cooperación.

No obstante, a pesar de que dicho acuerdo preveía sentar las bases del bloque económico más grande del planeta, el presidente Trump retiró a EEUU del TPP en

2017, nada más ganar las elecciones. Esta medida no pilló por sorpresa puesto que durante su campaña electoral una de sus promesas era retirar al país del TPP llegando a decir que dicho acuerdo era un “*potencial desastre para nuestro país*”¹³. Los argumentos sobre los que basó esta decisión son, en primer lugar, el hecho de que dicho acuerdo al eliminar las barreras comerciales entre los países firmantes hace que se pongan los intereses comerciales de otras naciones por encima de los estadounidenses, perjudicando el empleo y la industria del país. En segundo lugar, Trump buscaba que el país fuera independiente económicamente. Por ello planteó como solución el establecer relaciones bilaterales con cada país. No obstante, dicha decisión fue criticada por la prensa por la oportunidad que se le otorgaba a China de sustituir a EEUU en dicho acuerdo y de establecer acuerdos comerciales con el resto de países asiáticos¹⁴.

Otro hecho importante en materia de legislación de comercio internacional relacionado con EEUU y China, y que se abordará posteriormente con más detalle¹⁵, es la aprobación de un nuevo acuerdo comercial que reemplaza al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TCLAN).

Por último, haciéndose eco de los últimos acontecimientos, y que se abordará más adelante¹⁶, es obligatorio hacer mención al acuerdo firmado a principios de este año entre las dos potencias, el cual supone la primera fase de un acuerdo y una tregua a las continuas subidas arancelarias del último año y medio.

¹³ “Trump executive order pulls out of TPP trade deal”. (24 de enero de 2017). *BBC News*. [Fecha de consulta: 27/2/2020] Disponible en: <https://www.bbc.com/news/world-us-canada-38721056>.

¹⁴ POPKEN, B., (23 de enero de 2017). “Why Trump killed TPP-And why it matters to you”. *NBC News*. [Fecha de consulta: 27/2/2020] Disponible en: <https://www.nbcnews.com/business/economy/why-trump-killed-tpp-why-it-matters-you-n710781>.

¹⁵ Véase el apartado 3.1.2.1, correspondiente a las tácticas de EEUU.

¹⁶ Véase el apartado 4, correspondiente a la tregua entre ambos países.

3. LAS CAUSAS, EL DESARROLLO Y LAS CONSECUENCIAS DE LA GUERRA COMERCIAL ENTRE CHINA Y ESTADOS UNIDOS

3.1. Causas del conflicto comercial

Las causas que han dado lugar a este conflicto comercial entre China y EEUU son variadas, podemos hablar de las propias diferencias entre ambos países, el hecho de que el presidente Trump esté convencido de que otros países se han aprovechado de las políticas estadounidenses, la disidencia entre el “*Buy America, Hire American*” y el “*Made in China 2025*” y los desequilibrios comerciales. En este trabajo se analizarán más profundamente estos desequilibrios comerciales y cuáles fueron las tácticas que siguieron ambos países en dicha guerra comercial.

3.1.1. Desequilibrios comerciales

Una de las causas que desencadenó el conflicto es la existencia de desequilibrios comerciales que viene sufriendo EEUU, debido principalmente al elevado déficit al que viene haciendo frente en los últimos años. Este hecho hace que EEUU se encuentre en una situación vulnerable, que el presidente Trump no está dispuesto a aceptar.

Cuadro 4: Balanza comercial de EEUU (millones de dólares)

2013-2018

<i>AÑO</i>	Exportaciones	Importaciones	Saldo Comercial
<i>2013</i>	\$ 1.579.516,9	\$ 2.267.986,7	-\$689.469,9
<i>2014</i>	\$ 1.621.873,8	\$ 2.356.356,1	-\$734.482,3
<i>2015</i>	\$ 1.503.328,3	\$ 2.248.811,4	-\$745.483
<i>2016</i>	\$ 1.451.459,7	\$ 2.186.785,9	-\$735.326,2
<i>2017</i>	\$ 1.546.473,5	\$ 2.339.884	-\$793.410,6
<i>2018</i>	\$ 1.665.992	\$ 2.540.805,7	-\$874.813,7

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos de la Oficina del Censo de EEUU.

De acuerdo con los datos de la balanza comercial de EEUU en el cuadro 4, en los últimos seis años dicho saldo comercial es negativo, es decir, EEUU se encuentra en una situación en la cual sus importaciones son superiores a sus exportaciones. En esta última afirmación se basa el éxito electoral de Donald Trump: hacer que EEUU deje de

ser tan dependiente de las importaciones del extranjero (más en concreto de China) a través del fomento del empleo a nivel nacional¹⁷. Sin embargo, a pesar de los aranceles impuestos por Trump, el déficit alcanzó en 2018 el punto más alto de estos últimos años, ensanchándose la brecha aún más. Reducir este déficit radicalmente, le supondría a EEUU cerrarse comercialmente al mundo, pero la autarquía no es una opción que baraje el gobierno (Chen, 2019).

Cuadro 5: Balanza comercial de China (millones de dólares)

<u>2013-2018</u>			
<i>AÑO</i>	Exportaciones	Importaciones	Saldo Comercial
<i>2013</i>	\$ 2.209.005	\$ 1.949.990	\$ 259.015
<i>2014</i>	\$ 2.342.293	\$ 1.959.233	\$ 383.060
<i>2015</i>	\$ 2.273.468	\$ 1.679.564	\$ 418.067
<i>2016</i>	\$ 2.097.631	\$ 1.587.926	\$ 509.705
<i>2017</i>	\$ 2.263.345	\$ 1.843.793	\$ 419.552
<i>2018</i>	\$ 2.486.695	\$ 2.135.748	\$ 350.947

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos de la OMC.

China, por el contrario, está en una posición mucho menos crítica puesto que el comercio con EEUU solo representa un 18% de sus exportaciones (Sardana, 2018). El cuadro 5 ilustra el superávit que ha venido registrando la economía china, al exportar más de lo que importa. No obstante, es destacable que en 2017 y 2018 los resultados hayan sido inferiores al alcanzado en 2016. Esto se debe principalmente al incremento de las exportaciones del gigante asiático acompañado de un incremento de las importaciones. No obstante, China sigue siendo capaz de hacer frente al gasto de sus importaciones gracias a lo que obtiene por sus exportaciones.

¹⁷ BARRÍA C., (8 de agosto de 2018). “Por qué Trump no ha podido reducir el gigantesco déficit comercial de Estados Unidos (pese a ser una de sus grandes promesas de campaña)”. *BBC Mundo*. [Fecha de consulta: 27/2/2020] Disponible en: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-45102457>.

3.1.2. Tácticas de las potencias

3.1.2.1. Tácticas de EEUU

Imposición de aranceles:

A raíz de lo que EEUU denominó “prácticas comerciales injustas”¹⁸ por parte de China, el presidente Trump firmó un Memorándum¹⁹ donde se aprobaba la imposición de aranceles a varios productos chinos.

En concreto, se fijó un arancel al acero de un 25% y al aluminio de un 10%. EEUU justificó dicha medida defendiendo que, para competir con los productos chinos, los precios de productos estadounidenses no llegaban a cubrir costes, con lo cual no resultaba beneficioso para las empresas. La respuesta mundial no tardó en llegar y, a pesar de que no hubo un impacto relevante para China, esta decidió fijar aranceles del 25% sobre las láminas de aluminio o la carne de cerdo y del 15% en productos alimenticios²⁰.

La cuestión es cuál ha sido la razón que llevo a EEUU a atacar a través de medidas proteccionistas arancelarias y no a través de otras. La explicación se halla en el hecho de que los aranceles y otras medidas proteccionistas como pueden ser las cuotas a la importación, tienen un efecto directo en el aumento de precios de los productos extranjeros, lo que incrementa el margen de competitividad de los productos en el interior del país. Asimismo, fue el propio presidente Trump quien en su intervención en la Sala Roosevelt de la Casa Blanca dio respuesta a por qué se habían impuesto los aranceles sobre el acero y el aluminio: “*El acero es el acero. Si no tienes acero, no tienes un país*”²¹. Trump alegó que era cuestión de seguridad nacional el proteger la

¹⁸ MOZUR. P., SWANSON A. (10 de junio de 2019) “Trump fusiona sus amenazas económicas y de seguridad nacional para presionar a aliados”, *The New York Times*. [Fecha de consulta:13/3/2020] Disponible en: <https://www.nytimes.com/es/2019/06/10/espanol/aranceles-trump-seguridad-nacional.html>.

¹⁹ Información obtenida de: http://spanish.xinhuanet.com/2018-03/23/c_137058332.htm. [Fecha de consulta: 13/3/2020]

²⁰ Véase en el apartado 3.2. en relación con el desarrollo del conflicto.

²¹ HERRANZ, D., (29 de marzo de 2018). “La guerra comercial de Trump amenaza la economía estadounidense y el orden global”. *El Diario Digital Público*. [Fecha de consulta: 13/3/2020] Disponible en: <https://www.publico.es/internacional/eeuu-guerra-comercial-trump-amenaza-economia-americana-orden-global.html>.

industria siderúrgica estadounidense maltratada por las políticas “injustas”, entre ellas las del gigante asiático²².

Aprobación de un nuevo pacto comercial y modernizado que reemplaza al Tratado de libre Comercio de América del Norte:

Otra de las tácticas de EEUU ha sido la aprobación del nuevo pacto comercial que va a reemplazar al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TCLAN), firmado en 1994. Este nuevo acuerdo denominado USMCA (US Mexico Canada *Agreement*), es el resultado de negociaciones entre los tres países, pero no tiene entre sus objetivos servir al libre comercio, sino que es un instrumento para presionar a China²³.

El texto del USMCA incluye una cláusula que permite a cualquiera de los miembros el poder apartarse del acuerdo si alguna de las tres partes establece un acuerdo con una economía que no es de mercado²⁴ y las demás consideran, como afirma Pozzi (2018), que el acuerdo no es adecuado. Esta cláusula puede verse como un instrumento para forzar a China a que cambie sus prácticas comerciales, en particular en lo que concierne a la propiedad intelectual.

Desprestigiar a China:

Una de las técnicas que EEUU está aplicando desde el inicio de la guerra comercial es el propagar la visión de que China es un agente del cual hay que desconfiar. Entre algunas de las críticas al modelo económico chino, que en su momento fueron expuestas por el Embajador de EEUU en la OMC Dennis Shea en 2018 (Kwan, 2020, pp. 56–58), se pueden destacar:

- China da la imagen de que es un país que defiende el sistema de libre comercio y de intercambio a nivel mundial. No obstante, China sigue siendo el país con la economía más proteccionista del mundo actualmente.

²² “Estados Unidos: 5 claves para entender el arancel a las importaciones de acero y aluminio anunciado por Donald Trump”. (2 de marzo de 2018). *BBC Mundo*. [Fecha de consulta: 25/2/2020] Disponible en: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-43251415>.

²³ POZZI, S., (4 de octubre de 2018). “EEUU podrá vetar en el nuevo TLC acuerdos comerciales de México o Canadá con China”. *El País*. [Fecha de consulta: 25/2/2020] Disponible en: https://elpais.com/internacional/2018/10/03/actualidad/1538582361_899682.html.

²⁴ El ensayista Xulio Ríos en una entrevista concedida al Diario Digital Público:

“EEUU dice que China no es una economía de mercado porque está administrada por el Partido Comunista”.

Disponible en: <https://www.publico.es/internacional/entrevista-xulio-rios-eeuu-dice-china-no-economia-mercado-administrado-partido-comunista.html>.

- El control que el gobierno chino y el Partido Comunista ejercen sobre las empresas estatales. Además, se critica que el derecho sea usado como instrumento del gobierno con el objetivo de implantar medidas en materia de industria, así como asegurarse la obtención de resultados económicos discretos.
- Se critica la política de subsidios masivos que perturban el mercado, así como las políticas con las cuales se proporciona apoyo financiero a industrias domesticas chinas.
- Desde el punto de vista del gobierno estadounidense, China ha realizado un abanico de prácticas no autorizadas de intrusión en redes tecnológicas de varias empresas estadounidenses. Se afirma que, a través de ellas, el gobierno chino ha tenido acceso a información confidencial en relación a propiedad intelectual, secretos comerciales violando los derechos de propiedad intelectual de dichas empresas, su innovación y su desarrollo tecnológico. En relación a ello, la Oficina del Representante de Comercio de los EEUU realizó un informe sobre las investigaciones llevadas a cabo sobre la actuación de China y resaltó el hecho de que el gigante asiático imponía restricciones sustanciales a las inversiones y actividades de las empresas estadounidenses que al final, favorecían de manera injusta los intereses chinos (Office of the United States Trade Representative, 2018, p.45).

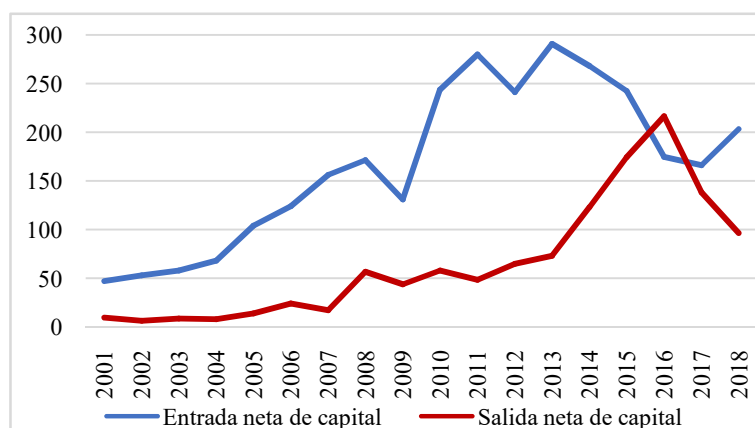
3.1.2.2. Tácticas de China:

Inversión directa en el extranjero:

Desde que se inició el proceso de apertura económica de China en los años 70, se han ido fijando objetivos políticos y promulgando una serie de políticas que van dirigidas a incentivar la entrada y salida de inversión directa en el país. Esto se ha fijado por un conjunto de instituciones estatales centrales, pero en la práctica sí que ha habido una continua descentralización hacia las administraciones locales chinas. China ha necesitado un proceso largo no solo de aprendizaje sino también de ensayo y error para poder llegar a registrar los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) (Correa & González, 2006, p. 118), dicho proceso se debe a que China poco a poco se fue abriendo al exterior y los primeros resultados que se obtuvieron no cumplieron con las

expectativas del gobierno. No obstante, conforme fue avanzando el tiempo y una vez que el país entró a formar parte de la OMC, se observó que China no solo se había consolidado como receptor de IED sino que empezó a ser tímidamente también fuente de IED.

Gráfico 7: Evolución de la IED de China (en miles millones de US \$)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en Banco Mundial.

En el gráfico 7 se presenta la evolución que ha sufrido la IED, tanto emitida como recibida de China desde que entró en la OMC hasta el 2018. Se observa una tendencia ascendente, gracias a la inversión realizada por países asiáticos (Singapur, Hong Kong, Corea del Sur o Japón). Sin embargo, tras la crisis financiera mundial, se puede apreciar como en el 2009 la entrada de IED disminuyó en comparación con los datos obtenidos en 2008. Respecto a la salida de IED se percibe un parón en su crecimiento en las mismas fechas hasta el 2013 que se dio el despegue de la emisión de IED china, alcanzando su pico en 2016.

A partir de entonces, la emisión china ha venido decreciendo. Este efecto se ha notado principalmente en la Unión Europea y EEUU, donde la inversión china en 2017 significaba más de 111.000 millones de dólares a representar poco más de 30.000 millones de dólares, de acuerdo con el último análisis de la firma Baker McKenzie²⁵. La firma justifica este descenso por las estrictas revisiones sobre la IED en EEUU y obviamente, a las tensas relaciones entre las potencias.

No obstante, a pesar de estas tensiones comerciales con EEUU, el país ha seguido absorbiendo flujos de países asiáticos en vías de desarrollo así como de países

²⁵ Estudio facilitado por el ICEX, disponible en: <https://www.icex.es/icex/es/Navegacion-zona-contacto/revista-el-exportador/noticias/NEW2019811667.html>.

desarrollados como Reino Unido y Alemania, gracias en gran parte a contratos de fusiones y adquisiciones, resaltando la inversión de 3.600 millones de euros que hizo BMW en el país²⁶.

Es importante hacer hincapié en el papel que tiene China de captación haciendo que la región Asia-Oceanía sea la región receptora de IED líder a nivel mundial. Para poder explicar cómo ha conseguido China captar estos flujos, Chen Chunlay (2003) habla que una serie de factores que se lo han permitido, entre ellos encontramos: el poder de mercado, la ventaja en costos y la ventaja de localización fiscales, a lo que hay que añadir que China ha usado todas las formas posibles de incentivos fiscales para obtener estos buenos resultados en términos económicos (Correa & González, 2006, p. 118).

“One Belt, One Road”²⁷:

Desde que Xi Jinping llegó al gobierno de China una de sus prioridades ha sido impulsar una red de inversiones en infraestructuras que conecte China con Europa como ya lo hizo en su momento la famosa “Ruta de la Seda”. Esta iniciativa llamada “One Belt, One Road” está compuesta por una ruta terrestre (*Silk Economic Belt*) y otra marítima (*21st-Century Maritime Silk Road*), pero a diferencia de su predecesora, deja la puerta abierta a cualquier organización internacional que desee cooperar en este proyecto (Parra Pérez, 2017, p. 3).

Las razones que llevan a Xi Jinping el desarrollar este proyecto es que, desde un punto de vista geoestratégico, no quiere que China dependa de una salida por mar en la cual debido a una serie de conflictos territoriales hay una gran presencia de EEUU. Por este motivo, se busca diversificar las rutas y los socios comerciales, llegando a abrir nuevos mercados de consumo (Müller-Markus, 2016, p. 3). China tiene en su mente seguir comerciando con su socio más importante, la Unión Europea.

Ya son 58 estados los que se han unido a esta propuesta, a excepción de EEUU que ve en el OBOR una amenaza a su hegemonía mundial y que a pesar de su firme oposición ha visto como algunos de sus aliados, Londres y Berlín entre ellos, han

²⁶ AFP (11 de octubre de 2018), “BMW se refuerza en China con una inversión de 3.600 millones de euros”. *El Economista*. [Fecha de consulta: 29/2/2020] Disponible en: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/BMW-se-refuerza-en-China-con-inversion-de-3600-millones-de-euros-20181011-0047.html>.

²⁷ El OBOR es un proyecto presentado por la República Popular China que pretende formar un conjunto de enlaces por mar y tierra entre China y Europa. Fue propuesto en 2013 por el presidente de China, Xi Jinping.

reaccionado con entusiasmo ante este nuevo proyecto. El “One Belt, One Road” se convertiría en el tercer mayor logro de China en su proceso de apertura mundial (Parra Pérez, 2017, p. 4).

Numerosos acuerdos con otros países:

En los últimos años China ha firmado numerosos acuerdos con otros países, uno de los más relevantes es el Tratado de Libre Comercio entre China y la ASEAN (Association of South East Asian Nations), ya que configura la mayor área de libre comercio del mundo y el tercero a nivel mundial por volumen de negocio.

También firmó el acuerdo APTA (*Asia Pacific Trade Agreement*)²⁸ en 1975 siendo el acuerdo de libre comercio más antiguo entre los países de la región Asia-Pacífico.

Según datos obtenidos en la página oficial de la OMC, China cuenta actualmente con acuerdos bilaterales con Australia, Chile, Costa Rica, Georgia, Hong Kong, Macao, Corea del Sur, Nueva Zelanda, Singapur, Islandia, Pakistán, Perú y Suiza. También cuenta con acuerdos comerciales de reciente factura, como son los acuerdos Noruega, la República de Moldova y el Acuerdo Marco de Cooperación Económica (ECFA, siglas en inglés).

No es de extrañar que siendo consciente de que la mayoría de intercambios en un futuro se van a producir a través del Pacífico, China haya querido realizar acuerdos comerciales con los países de la región para asegurar sus intereses y asentar su posición ante la fuerte presencia estadounidense tras los conflictos que se han dado en la zona²⁹.

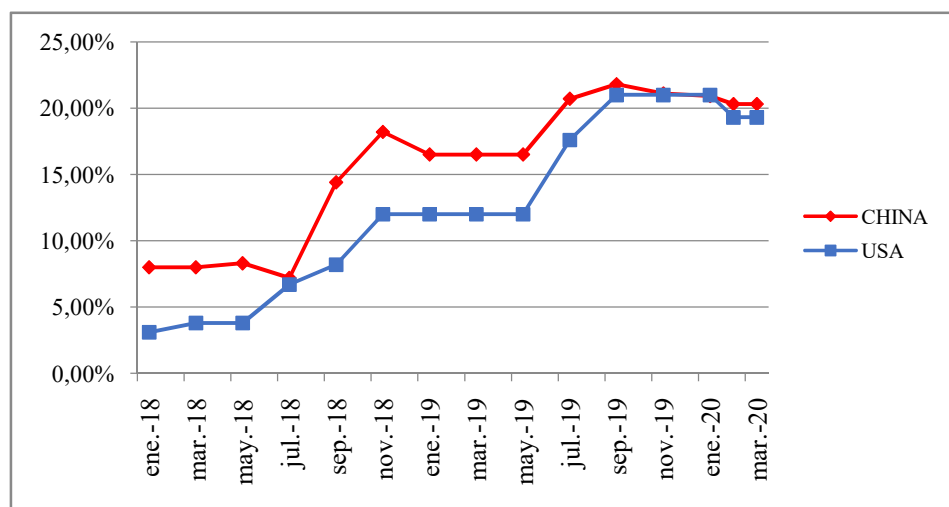
3.2. Desarrollo del conflicto entre China y Estados Unidos

En materia de comercio internacional el presidente Trump se ha mantenido inflexible en su convicción de que los países extranjeros se han aprovechado de EEUU y de su apertura comercial. Por ello, desde su llegada a la Casa Blanca tomó medidas proteccionistas drásticas, entre ellas la salida de EEUU del TPP y la imposición de aranceles a exportaciones chinas. En el siguiente gráfico se puede observar la evolución de las medidas arancelarias de ambos países a lo largo del conflicto.

²⁸ Información obtenida de: <https://www.unescap.org/apta>.

²⁹ VIDAL LIY, M., (5 de noviembre de 2019). “Quince países de Asia acuerdan la mayor zona de libre comercio mundial”. *El País*, [Fecha de consulta: 1/3/2020] Disponible en: https://elpais.com/internacional/2019/11/04/actualidad/1572888525_052080.html.

Gráfico 8: Evolución de las medidas arancelarias (% de la tasa arancelaria prom. sobre las importaciones)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Peterson Institute for International Economics.

Es a partir de la imposición de aranceles del 30% a paneles solares y del 20% a lavadoras cuando la guerra comercial se dio por comenzada³⁰. A partir de ese momento hasta el pasado enero, el conflicto se puede dividir en 4 fases:

La primera fase tiene su inicio en marzo de 2018 cuando la Administración Trump anunció la imposición de aranceles del 25% y del 10% al acero y al aluminio (exceptuando a países como Corea del Sur, Australia, Brasil y Argentina). La medida fue justificada argumentando, en primer lugar, que los precios de los productos estadounidenses, teniendo en cuenta los elevados costes de producción, eran exageradamente bajos lo cual estaba afectando gravemente a las empresas. Y, en segundo lugar, se denunció que las empresas competidoras recibían subvenciones ilegales (Freedonia, 2018, p. 4).

La respuesta internacional, sobre todo por parte de Canadá y la Unión Europea, no se hizo esperar y respondieron imponiendo medidas similares a los productos estadounidenses. A pesar de que el impacto en China fue mínimo, ésta decidió responder en abril imponiendo aranceles del 25% sobre productos cárnicos y el

³⁰ SHANE, D., (24 de enero de 2018), “¿Acaba de empezar Trump una guerra comercial con China?”. *CNN español*. [Fecha de consulta: 9/3/2020] Disponible en: <https://cnnespanol.cnn.com/2018/01/24/estados-unidos-china-guerra-comercial-medidas-impuestos/>.

aluminio y del 10% sobre otros productos varios (fruta, alcohol y cañerías de acero) (Freedonia, 2018, pp. 4 y 5)

La segunda fase se dio en junio de 2018 cuando EEUU denunció las infracciones que China estaba llevando en materia de apropiación de tecnología y propiedad intelectual debilitando el comercio estadounidense. Una nueva ronda de aranceles del 25% a la maquinaria china, la robótica y elementos de transporte fue impuesta. China respondió de la misma manera y por la misma cantidad sobre productos como la soja, productos cárnicos, automóviles eléctricos, alcohol y tabaco (Freedonia, 2018, p. 6). Desde ese momento hubo sucesivas rondas de aranceles por parte de ambas potencias. EEUU fijó aranceles del 25% el 6 de julio y 23 de agosto sobre maquinaria y elementos de transporte provenientes de China, bienes valorados en 34.000 millones de dólares (Freedonia, 2018, p. 6) y en septiembre fijó del 10% afectando al sector textil. China respondió con aranceles del 25% para las dos primeras rondas y en la tercera fijó aranceles entre el 5%-10% (Kwan, 2020, p. 62).

La tercera fase tiene fecha de diciembre de 2018, cuando a raíz de la reunión del G20 en Buenos Aires, ambos países acordaron que los aranceles iban a permanecer inmóviles durante un periodo de 90 días para fomentar las negociaciones comerciales. Puesto que estas iban progresando, en febrero de 2019 Trump anunció que prolongaba el acuerdo, avivando la esperanza de que el final de la guerra comercial estuviera próximo.

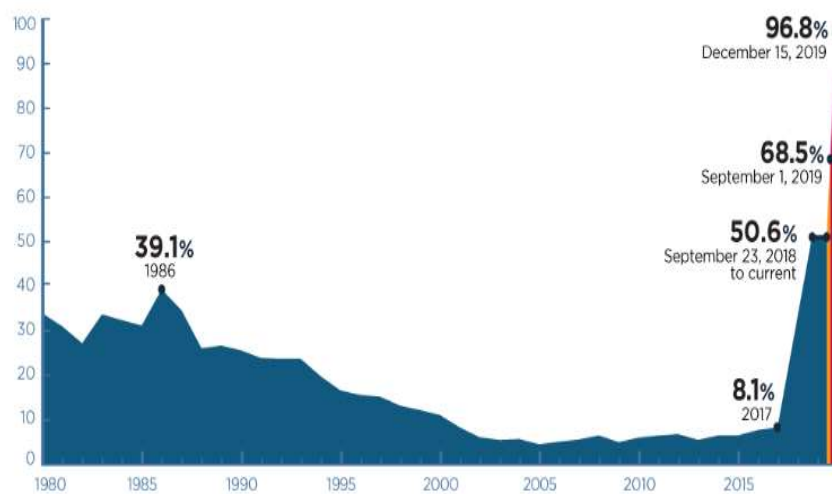
No obstante, en mayo de ese mismo año, dicho acuerdo se vio frustrado por la medida de Trump de aumentar los aranceles del 10% ya existentes sobre 200 billones de dólares de productos chinos al 25%. El presidente justificó la medida afirmando que las negociaciones con China continuaban, pero que estaban avanzando lentamente³¹. El gobierno chino respondió aumentando los aranceles fijados para 60 billones de dólares en productos estadounidenses.

De nuevo, durante la reunión del G20 en Osaka en junio, el gobierno estadounidense prometió frenar su plan de imponer aranceles adicionales. No obstante no cumplió su promesa ya que en agosto Trump impuso aranceles del 10% sobre importaciones chinas

³¹ KIMBALL, S., (5 de mayo de 2019). "Trump says tariffs on \$200 billion of Chinese goods will increase to 25%, blames slow progress in trade talks". *CNBC*. [Fecha de consulta: 9/3/2020] Disponible en: <https://www.cnbc.com/2019/05/05/trump-says-tariffs-on-200-billion-of-chinese-goods-will-increase-to-25percent-on-friday.html>.

valoradas en 300.000 millones de dólares³², a lo cual China respondió imponiendo una nueva ronda de aranceles en septiembre y otra en diciembre. En esta última restableció los aranceles fijados para los automóviles, medida fue seguida inmediatamente el mismo día con el anuncio del plan de Trump de añadir un 5% más sobre los aranceles ya fijados previamente en los productos chinos. Con este nuevo plan, el 96,8% de las importaciones estadounidenses desde China estarían cubiertas por los aranceles como se puede observar en el gráfico 9.

Gráfico 9: Porcentaje de las importaciones estadounidenses desde China afectadas por los aranceles



Fuente: Peterson Institute for International Economics.

La cuarta fase, y la que se comentará posteriormente, hace referencia a la nueva etapa de las relaciones comerciales de ambos países tras la firma del acuerdo con el que se busca dar fin a la guerra comercial.

3.3. Consecuencias del conflicto comercial

Debido al tamaño de ambas economías y al peso que tienen en el ámbito internacional, las consecuencias de su guerra comercial tienen la capacidad de transformar el contexto internacional.

³² “Trump impone nuevos aranceles a la importación de productos chinos”. (1 de agosto de 2019). *El Mundo*. [Fecha de consulta: 23/3/2020] Disponible en: <https://www.elmundo.es/economia/2019/08/01/5d43292bfdddfafbe8b45da.html>.

3.3.1. Perjuicio para el comercio internacional

La política arancelaria de Trump ha llevado a la reducción de la demanda agregada, del bienestar y del crecimiento a largo plazo de su país (R. Abad, 2018, p. 5). Esto se debe principalmente a que el crecimiento se ve frenado por la limitada entrada de productos a EEUU como consecuencia de la imposición de aranceles. La postura de Trump al afirmar que esta medida proteccionista reduciría la dependencia estadounidense de sus proveedores asiáticos, ha sido fuertemente criticada por economistas como Blond et al. (2018, p.2) que han afirmado que *“es un mito que demuestra mucha ignorancia y mera búsqueda de aceptación política”*. Limitar los productos extranjeros únicamente va a perjudicar más a los propios estadounidenses que al resto de sus socios comerciales (Barro, 2018, p. 2).

Blond et al. (2018) advierte de la dificultad existente para sustituir los materiales y los productos que se importan desde el extranjero lo cual conlleva a un retroceso de la capacidad industrial de muchos sectores. EEUU se encuentra en una situación crítica respecto a esto, puesto que la ventaja de sus proveedores asiáticos no se encuentra solo en sus bajos costes laborales, sino en la dificultad para replicar su capacidad de producción flexible y especializada (Blond et al., 2018, p. 3).

Las tarifas arancelarias influyen negativamente en la demanda y en la oferta internacional. En el caso de la demanda, las tarifas provocan que los precios de los productos importados aumenten y, como consecuencia, el consumo final de los mismos se reduzca. Respecto a la oferta, los aranceles afectan negativamente al aumentar el costo de los bienes intermedios que las empresas requieren para su proceso de producción (Berthou et al., 2018, p. 3). Por último, las tarifas arancelarias afectan directamente a la producción de las empresas multinacionales que actualmente, debido al proceso de la globalización, ven como su proceso de producción se expande mundialmente y que ante una subida constante de los aranceles ven reducida la rentabilidad por el gasto que les supone el traspaso de un país a otro para la elaboración de sus productos (Strobel, 2017, p. 3).

3.3.2. Implicaciones para terceros

La guerra comercial ha empujado a las multinacionales a recolocar sus centros de operaciones fuera de China dirigiéndose hacia otros países del Sureste Asiático, así como a intentar entablar nuevas relaciones comerciales con otras regiones como es el caso de la India.

A pesar de las divergencias existentes entre la India y EEUU (debido principalmente a los aun existentes vínculos con Rusia), éste último está intentado reforzar la cooperación con el país hindú en materia de seguridad (Ríos, 2015, p. 171). Sardana (2018) afirma que China va a intentar también buscar una alianza con India conforme se intensifique el conflicto comercial. China ha intentado acercar posiciones en el frente comercial de Indochina para coordinar y establecer relaciones bilaterales entre los países, a lo cual India también ha correspondido³³.

En el caso de que la guerra comercial persistiera, India sería uno de los grandes ganadores. Por ejemplo, respecto al comercio de la soja, China obtuvo de EEUU en 2016-2017 en torno a 36 mil toneladas de soja. Pero a raíz del inicio del conflicto comercial y de la imposición de aranceles a este producto, las importaciones han caído. Esto es una oportunidad para la India, uno de los mayores productores de soja del mundo, y su comercio exterior con China (Sardana, 2018, p. 6).

Del mismo modo, las exportaciones chinas en el sector textil se han venido reduciendo como ya comentamos en un punto anterior de este trabajo, dejando la puerta abierta a países como la India que ha comenzado a especializarse en este sector y a ganar peso en el suministro de prendas de vestir y calzado al estar libre de los aranceles fijados por el gobierno estadounidense.

3.3.3. Impacto por sectores

La guerra comercial ha provocado que ambos países sufran pérdidas, hay sectores que han sufrido un mayor golpe por las medidas arancelarias. Entre ellos encontramos, por el lado estadounidense, la industria del automóvil. Este sector es el que recibe el mayor golpe al ser uno a los que se le han ido aumentando los aranceles. Aunque los

³³ TALUKDAR, S., (6 de julio de 2018). "US-China trade war: India may make geopolitical realignments, but economy may suffer hammer blow". *Firstpost*. [Fecha de consulta: 14/3/2020] Disponible en: <https://www.firstpost.com/india/us-china-trade-war-india-may-make-geopolitical-realignments-post-modest-gains-on-trade-but-economy-may-suffer-hammer-blow-4683441.html>.

estadounidenses decidan comprar vehículos que se fabrican en su país, van a tener que pagar más porque el coste de toda pieza importada habrá aumentado (como fue el caso de Tesla Inc.). Bien es cierto que China suspendió los aranceles posteriormente lo que le dio un respiro a la industria³⁴.

El sector agrícola también se ha visto afectado, sobre todo, el comercio de la soja. China ha sido el mayor importador de soja de EEUU (3.1 billones de dólares)³⁵. Pero en 2018 el gobierno chino tomó la decisión de imponerle un arancel adicional a este producto, lo cual llevó a que los granjeros estadounidenses se quedaran sin vender las enormes reservas de soja que habían producido. Aunque China decidió comprar 180 millones de dólares de soja a EEUU en diciembre de 2018, esta cifra no fue más que una pequeña porción de los millones de dólares que los agricultores habían perdido. Otro producto crítico es el algodón, puesto que China está comprando cada vez más a Brasil y a la India en vez de recurrir al algodón estadounidense³⁶.

Por el lado chino, entre los sectores que más han sufrido el impacto de los aranceles ha sido el sector de las “commodities” (baterías, cremalleras...) y aquellos fabricantes que requieren de materiales extranjeros que han sido gravados y que son muy sensibles al precio, lo cual lleva a que los consumidores no estén dispuestos a pagar un 25% más (Freedonia, 2018, p. 13).

El sector de la industria pesada también se ha visto afectado llevando a empresas a frenar sus exportaciones a EEUU. La industria china de vehículos eléctricos, motocicletas y bicicletas eléctricas ven reducir sus ventas debido a los costes adicionales que se transfieren directamente a los consumidores finales y por la disponibilidad en EEUU de estos vehículos que se han fabricado en el país o en otros países que no están sujetos a aranceles (Freedonia, 2018, p. 14).

Respecto al sector de las telecomunicaciones, empresas estadounidenses (Apple o Google) han centrado su atención en países como Vietnam o Malasia (Freedonia, 2018, p. 15) para evitar los crecientes aranceles impuestos por EEUU a China. Pero también

³⁴ “3 industries that are most affected by Trade War (China and US in 2019)” (22 de mayo de 2019). *Chinabrands*. [Fecha de consulta: 14/3/2020] Disponible en: <https://www.chinabrands.com/dropshipping/article-3-industries-that-are-most-affected-by-the-trade-war-16530.html>.

³⁵ Ibid.

³⁶ REIFF, N., (25 de junio de 2019). “The Top 3 industries affected by the Trade War with China”. *Investopedia*. [Fecha de consulta: 14/3/2020] Disponible en: <https://www.investopedia.com/industries-most-likely-to-be-impacted-by-trade-disputes-with-china-in-2019-4580508>.

son los propios socios chinos de Apple los que están considerando dirigir sus operaciones en Vietnam u otros países asiáticos³⁷.

No obstante, también ha habido sectores beneficiarios por esta guerra comercial en EEUU como son los productores de acero, aluminio y hierro que suministraban a la industria doméstica, la industria textil o los fabricantes de componentes eléctricos, entre muchos otros. Y en China, los sectores que se han beneficiado han sido el sector agrícola, los fabricantes de electrónica y en gran medida a los productores de bienes que son fácilmente replicables o que tienen una competencia limitada (Freedonia, 2018, pp. 12–15).

4. LA ESPERADA TREGUA

El 16 de enero de 2020 China y EEUU firmaron lo que viene siendo la primera fase del acuerdo comercial que busca dar fin a la guerra comercial que vienen librando desde hace ya casi dos/tres años. No todas las disputas se resuelven en esta fase, pero supone la retirada de ciertos aranceles estadounidenses y el aumento de las importaciones chinas de productos estadounidenses. Temas críticos como la política de subsidios de China para apoyar a sus industrias y una mayor transparencia en el manejo de datos en la ciberseguridad se dejan para la segunda fase³⁸.

Este primer acercamiento busca fortalecer las empresas públicas chinas y el control estatal de la economía, las mismas políticas que la Administración Trump ha intentado combatir durante el desarrollo del conflicto. China se ha comprometido a importar un total de 200 billones de dólares de productos y servicios estadounidenses para antes de finales del 2021. No obstante, dicho compromiso no va a poder ser cumplido debido a que China no reduce los aranceles fijados a miles de millones de dólares de productos estadounidenses, haciendo que estos resulten caros para los consumidores chinos³⁹. Y a

³⁷ “Apple empieza a trasladar sus instalaciones fuera de China”. (1 de agosto de 2019). *El Diario Digital Actualidad RT*. [Fecha de consulta: 14/3/2020] Disponible en: <https://actualidad.rt.com/actualidad/322823-apple-empezar-trasladar-instalaciones-china-vietnam>.

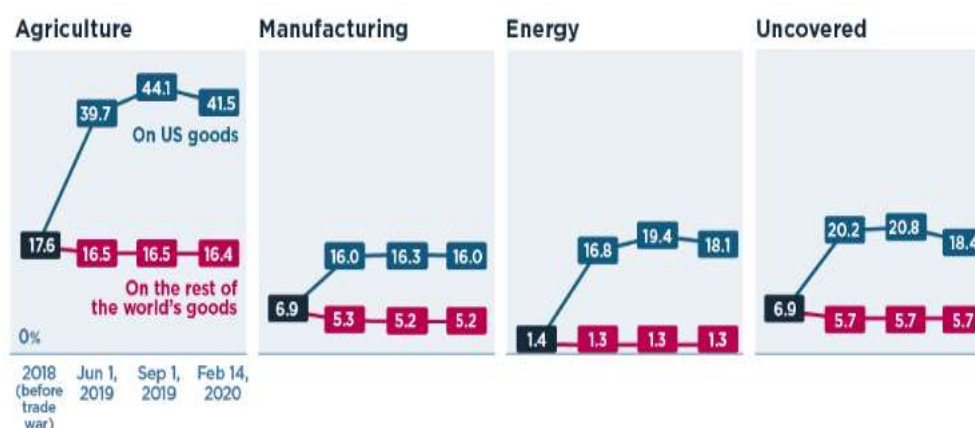
³⁸ GUIMÓN, P., (16 de enero de 2020). “China y EEUU sellan la primera fase del acuerdo para poner fin a la guerra comercial”. *El País*. [Fecha de consulta: 15/3/2020] Disponible en: https://elpais.com/internacional/2020/01/15/actualidad/1579104872_254391.html.

³⁹ BOWN, C.P., LOVELY M.E., (3 de marzo de 2020). “Trump’s phase one deal relies on China’s state-owned enterprises”. *Peterson Institute for International Economics*. [Fecha de consulta: 15/3/2020] Disponible en: <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/trumps-phase-one-deal-relies-chinas-state-owned-enterprises>.

esto le debemos añadir el daño que la pandemia del COVID-19 ha producido y producirá a la economía mundial.

Actualmente la mejor opción para China es importar de países como Brasil, India, Europa o Japón que tienen que hacer frente a unos aranceles bajos en comparación con los fijados a EEUU o en el mejor de los casos, obtener el suministro de un proveedor local y no enfrentar ningún arancel en absoluto.

Gráfico 10: Impuestos fijados por China a EEUU y al resto del mundo



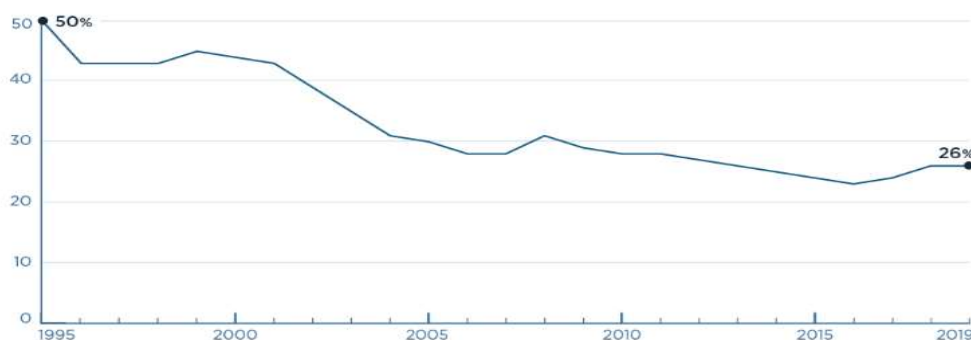
Fuente: Peterson Institute for International Economics.

En el acuerdo se ha estipulado un aumento de las compras chinas de productos agrícolas estadounidenses, pero sobre ellos recaía un arancel que se mantiene intacto del 41,5%, mientras que para el resto de países es de un 16,4%. Este hecho no ocurre únicamente en el sector agrícola, sino que también se percibe en los sectores de la manufactura o de la energía como se puede observar en el gráfico 8⁴⁰.

Esta primera fase desincentiva al sector privado chino a comprar productos estadounidenses y, por ello, Trump confía en que el gobierno chino ordene a las empresas públicas cubrir esta holgura. No obstante, las empresas públicas van a tener dificultades para cumplir puesto que en 2019 supusieron únicamente un 26% del total de las compras realizadas por China del exterior.

⁴⁰ Ibid.

Grafico 11: Porcentaje que representan las empresas estatales en el total de compras de China



Fuente: Peterson Institute for International Economics.

Bown y Lovely (2020) hacen referencia a tres aspectos que evidencian dichas dificultades. En primer lugar, algunas de las exportaciones estadounidenses no se ajustan a lo demandado por las empresas estatales chinas, principalmente, porque no todo lo que adquieren las empresas públicas chinas es fácilmente sustituible. A esto hay que añadir que las exportaciones de EEUU resultan ser más caras que las de otros países a los que tradicionalmente las empresas chinas han venido comprando, lo cual incentiva a las empresas a adquirir productos que, a pesar de que su calidad sea inferior, tienen unos precios más bajos.

En segundo lugar, muchos de los productos recogidos en el acuerdo ya son importados principalmente por el sector privado. Las empresas estatales chinas adquieren menos del 20% del total de las importaciones de China. Tanto Bown como Lovely (2020) afirman que este 20% es el porcentaje que podría forzar el gobierno chino a las empresas para que desviarán sus compras hacia los proveedores estadounidenses.

Por último, los exportadores estadounidenses tienen una capacidad limitada para cumplir con los compromisos del acuerdo. Trump fue advertido de la dificultad de la entrega de petróleo, gas y otros productos energéticos a China debido a las limitaciones de la oferta estadounidense⁴¹.

⁴¹ DLOUHY, J., DONNAN, S., WADHAMS, N., (13 de febrero de 2020). "Big oil warned Trump team China trade deal was unrealistic". *Bloomberg*. [Fecha de consulta: 15/3/2020] Disponible en: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-02-12/oil-chiefs-warned-trump-team-of-unrealistic-goals-in-china-deal>.

Sin embargo, estas limitaciones no se reducen solo al sector energético. Para productos agrícolas como la carne o los cereales, para los cuales las empresas estatales chinas son compradores potenciales, las exportaciones agrícolas de EEUU han sido tradicionalmente de poco volumen. Los exportadores estadounidenses tienen una capacidad limitada y pueden no estar dispuestos a asumir el riesgo de una inversión arriesgada y costosa para expandir sus suministros para 2021.

Este acuerdo puede suponer un éxito para algunos productos, a pesar de los aranceles, ya que el gobierno chino puede empujar a las empresas estatales a adquirirlos de los proveedores estadounidenses. Esta desviación del comercio es extremadamente problemática para el resto del mundo puesto que el acuerdo contribuye a la creciente desestabilización del sistema de comercio multilateral y podría llevar a nuevas disputas comerciales por la oposición de otros socios comerciales importantes a este acuerdo (Xia, 2020).

Por ello, la UE así como terceros países han llevado a cabo reformas de sus instrumentos de defensa comercial para poder apoyar sus propios intereses. Esta primera fase del acuerdo en vez de marcar el fin de todas las tensiones, ha envalentonado aún más el papel de la política en las relaciones comerciales (Jean, 2020, p. 6).

Este acuerdo aunque suponga una tregua entre las potencias, no terminará con los puntos de fricción puesto que sigue habiendo puntos críticos enfrentando las políticas económicas de Washington y Pekín⁴². A esto hay que añadir la pandemia global de coronavirus, que surgió en Wuhan, como posible nuevo elemento de fricción en las complicadas relaciones entre EEUU y China tras el duro cruce de acusaciones entre las autoridades⁴³. El impacto económico de la crisis y la atención que exige al gobierno chino puede complicar el cumplimiento de los compromisos y las restricciones de viaje y cierre de fronteras anunciadas por Trump pueden lastrar este cumplimiento.

⁴² VIDAL LIY, M., (4 de febrero de 2020). “China acusa a EEUU de sembrar el miedo mientras sus Bolsas se hunden”. *El País*. [Fecha de consulta: 15/3/2020] Disponible en: https://elpais.com/sociedad/2020/02/03/actualidad/1580741468_707442.html.

⁴³ VIDAL LIY, M., MARS, A., (18 de marzo de 2020). “Las tensiones entre EEUU y China se incrementan en medio de la crisis por el coronavirus”. *El País*. [Fecha de consulta: 30/3/2020] Disponible en: <https://elpais.com/internacional/2020-03-18/las-tensiones-entre-ee-uu-y-china-se-incrementan-en-medio-de-la-crisis-por-el-coronavirus.html>.

5. CONCLUSIONES

Comenzaré citando al primer ministro chino Li Keqiang: *“Las guerras comerciales no son buenas para nadie. No hay ganadores”*. Tanto es así que la Agencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, señaló que el sistema comercial internacional podía verse perjudicado por la guerra comercial entre China y EEUU (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 2018). Las guerras comerciales implican una *“ineficiente asignación de recursos y como consecuencia menor crecimiento económico, o en este caso, mayor depresión”*⁴⁴. Por tanto, las guerras comerciales no tienen más que efectos negativos para la economía mundial y en este caso más, al tratarse dos de las economías más fuertes del mundo.

Después de consultar las estadísticas de comercio exterior de la OMC y calcular los Índices de Ventaja Comparativa Revelada para China y EEUU, se observa que la guerra comercial que enfrenta a ambas potencias no se debe únicamente a los desencuentros económicos y políticos, sino que se trata de una lucha por el liderazgo del comercio mundial. Wu (2018) opina que el conflicto no se ha derivado únicamente como represalia contra las políticas proteccionistas del presidente Trump; sino que se debe a que el crecimiento chino supone una amenaza para la hegemonía mundial de EEUU.

Los Índices de Ventaja Comparativa Revelada ilustran este hecho, puesto que China ha comenzado a especializarse en sectores que hasta la fecha EEUU lideraba, como es el caso del sector de maquinaria y material de transporte. A esto hay que añadirle que el impulso de la economía china en los últimos ha otorgado a China el puesto de mayor exportador del mundo. La política proteccionista estadounidense no es más que la respuesta a este avance de China, unido al deseo de Trump de que EEUU deje de ser tan dependiente del exterior para, de esta forma, poder potenciar la economía e industria nacional.

Ambos países, al ser las dos mayores potencias mundiales actualmente, tienen la responsabilidad de mantener la estabilidad del comercio internacional (Jiming, 2018, p. 15), y parece ser que a raíz del acuerdo comercial han conseguido limar asperezas. A pesar de que EEUU aún debe ceder abandonando sus políticas proteccionistas, Jiming (2018) afirma que hay un gran potencial para el comercio, la inversión y la cooperación debido a la fuerte complementariedad de las dos economías.

⁴⁴ Definición obtenida en: <https://www.zonaeconomica.com/guerra-comercial>.

Ya lo dijo el líder chino, Xi Jinping, al calificar que este acuerdo era “*beneficioso para China y EEUU- y para el mundo*”⁴⁵. El conflicto entre ambas potencias tiene la fuerza suficiente para hacer tambalear los pilares del comercio internacional, tal y como hemos visto, en este sentido, el acuerdo firmado en enero, hizo que el final de esta guerra pudiera visualizarse en el horizonte.

Sin embargo, las tensiones entre las potencias han vuelto a aparecer tras el estallido de la crisis sanitaria mundial por el COVID-19⁴⁶, el cual podría ser el nuevo elemento de fricción que haría resurgir las tensiones tras las teorías de conspiración y las polémicas declaraciones que se han cruzado las autoridades de ambos países.

6. BIBLIOGRAFÍA Y DOCUMENTACIÓN

- Informes:

ABAD, R. (2018). *Trade War in the 21st Century: Perspectives From the Frontline*. August. <https://www.westernasset.com/us/en/pdfs/whitepapers/trade-wars-in-the-twenty-first-century-2018-08.pdf>.

ARCEGA SARASA, E. (2019). *50 preguntas para entender el mercado chino*. https://www.icex.es/icex/wcm/idc/groups/public/documents/documento/mde5/ode5/~edisp/doc2019819836.pdf?utm_source=RSS&utm_medium=ICEX.es&utm_content=30-04-2019&utm_campaign=50%20preguntas%20para%20entender%20el%20mercado%20chino.

BADER, J. (2018). *U.S.-China Relations: Is it time to end the engagement?* (Issue September). <https://www.brookings.edu/research/u-s-china-relations-is-it-time-to-end-the-engagement/>.

BERTHOU, B.A., JARDER, C., SIENA, D. & SZCZERBOWICZ, U. (2018). *Quantifying the losses from a global trade war*. 1-4. <https://bloconotesdeleco.banque-france.fr/en/blog-entry/quantifying-losses-global-trade-war>.

BLOND, D.L., KOTOK, D.R. & OFFICER, C.I. (2018). *Winners and Losers from Global Trade*. 1-13. <https://www.cumber.com/winners-and-losers-from-global-trade/4/?print=print>.

BUSTELO, P. & SOTO, A. (2003). *LAS RELACIONES ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CHINA: ¿ASOCIACION O COMPETENCIA ESTRATÉGICA?* <http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/dff4ef804f018391b3ecf73170baead1/PDF-030-2003-E.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=dff4ef804f018391b3ecf73170baead1>.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2018). *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo 2018*. https://unctad.org/es/PublicationsLibrary/tdr2018_es.pdf.

⁴⁵ “Acuerdo EEUU-China: quién es el ganador de la guerra comercial entre las dos mayores economías del mundo” (15 de enero de 2020) *BBC Mundo*. [Fecha de consulta: 4/4/2020] Disponible en: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-51129740>.

⁴⁶ GIL, T., (18 de marzo de 2020). “Coronavirus: cómo el virus se volvió parte de la “guerra” política entre EEUU y China”. *BBC News Mundo*. [Fecha de consulta: 4/4/2020] Disponible en: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-51938799>.

- CUEVAS, A. A. (2003) ANALISIS DE LAS RELACIONES ESTADOS UNIDOS-CHINA A PARTIR DEL 11 DE SEPTIEMBRE. *Boletín de Información*, 280, 65-82. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4553253>.
- FREEDONIA (2018). *US & China: Tariff Impact Report* (Issue August). http://www.worldpetassociation.org/wp-content/uploads/2018/09/Tariffs-USChina_whitepaper_0806.pdf.
- Fundación Jaime Guzmán (2018). *Alcances de la confrontación comercial entre Estados Unidos y China*. (No. 251). https://www.fjguzman.cl/wp-content/uploads/2018/07/IP_251_eeuu_china.pdf.
- GÉNÉREUX, F. (2018). *The Rise in Protectionism and the Prospect of a Global Trade War* (Economic Studies). <https://www.desjardins.com/ressources/pdf/pv180710-e.pdf>.
- HERREROS, S. (2011). El Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica: una perspectiva latinoamericana. *Puentes Entre El Comercio Y El Desarrollo Sostenible*, 12(3), 5-7. <http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/overview>.
- JEAN, S. (2009). The “Phase One Deal”: a truce that creates more problems than it solves. *Policy Brief*, 29. http://www.cepii.fr/PDF_PUB/pb/2020/pb2020-29.pdf.
- JIMING, H. (2018). *China-US Trade War: Causes and Impact Ha Jiming I. Background of China-US trade conflict*. 1-15
- KWAN, C.H. (2020) The China-US Trade War: Deep-Rooted Causes, Shifting Focus and Uncertain Prospects. *Asian Economic Policy Review*, 15(1), 55-72. <https://doi.org/10.1111/aepr.12284>.
- MÜLLER-MARKUS, C. (2016). One Belt, One Road: el sueño chino y su impacto sobre Europa. *Notes Internationals CIDOB*, 148, 1-6. https://www.cidob.org/publicaciones/serie_de_publicacion/notes_internacionales/n1_148_one_belt_one_road_el_sueno_chino_y_su_impacto_sobre_europa/one_belt_one_road_el_sueno_chino_y_su_impacto_sobre_europa.
- OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE, (2018). Findings of the Investigation into China’s acts, policies, and practices related to technology transfer, intellectual property, and innovation under Section 301 of the Trade Act of 1974. <https://ustr.gov/sites/default/files/Section%20301%20FINAL.PDF>.
- PARRA PÉREZ, A. (2017). OBOR: las 5 claves de la mayor iniciativa de infraestructuras mundial liderada por China. *Boletín I.E.E.E., ISSN.e 2530-125X, N°8 (Octubre-Diciembre), 2017*, 606-625. http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_opinion/2017/DIEEEO113-2017_OBOR_China_AguedaParra.pdf
- RIOS, X. (2007). China y sus relaciones con EEUU: ¿competencia o interdependencia? *Anuario CEIPAZ*, 1, 1-11. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2787445>.
- RIOS, X. (2015). La disyuntiva asiática: ¿Estados Unidos? *Anuario CEIPAZ*, 7, 167-181. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4942654>.
- SAN MARTIN, D. (2018). *¿Guerra Comercial? Aspectos Históricos y Rol de la OMC*. (No. 11). <http://centroestudiosinternacionales.uc.cl/images/publicaciones/publicaciones-ceiuc/2018/Mayo/Guerras-Comerciales-y-OMC.pdf>.
- SARDANA, M.M.K. (2018). Causes and Consequences of the Escalating Trade War between the US and China. *ISID Discussion Note, Mic*, 1-7. <http://isid.org.in/pdf/DN1805.pdf>.
- STROBEL, T. (2017). *Assessing the risk of a US-China trade war*. 36, 1-9. https://www.research.unicredit.eu/DocsKey/economics_docs_2017_159086.ashx?EXT=pdf&KE.
- WHITE HOUSE. (2017). National Security Strategy of the United States of America. <http://nssarchive.us/wp-content/uploads/2020/04/2017.pdf>.
- WU, J. (2018) *Struggle for Global Hegemony-Real Implications of the China-US Trade War*. 45-48. <https://www.jri.co.jp/MediaLibrary/file/report/WuJunhua/pdf/10774.pdf>.

- Artículos de prensa:

ABAD, G. (2017), “Las relaciones entre EEUU y la República Popular China en la era Trump: el arte de la negociación frente al arte de la guerra”. *Revista Española de Derecho Internacional*, 69(2), 317-323. Disponible en: <https://doi.org/10.17103/redi.69.2.2017.2.05>.

“Acuerdo EEUU-China: quién es el ganador de la guerra comercial entre las dos mayores economías del mundo” (15 de enero de 2020) *BBC Mundo* [Fecha de consulta: 4/4/2020] Disponible en: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-51129740>.

AFP (11 de octubre de 2018), “BMW se refuerza en China con una inversión de 3.600 millones de euros”. *El Economista*. [Fecha de consulta: 29/2/2020] Disponible en: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/BMW-se-refuerza-en-China-con-inversion-de-3600-millones-de-euros-20181011-0047.html>.

“Apple empieza a trasladar sus instalaciones fuera de China”. (1 de agosto de 2019). *El Diario Digital Actualidad RT*. [Fecha de consulta: 14/3/2020] Disponible en: <https://actualidad.rt.com/actualidad/322823-apple-empezar-trasladar-instalaciones-china-vietnam>.

BAKER McKENZIE, (28 de enero de 2019). “La IED china en Norteamérica y Europa se redujo un 73% en 2018.” *Estudios del ICEX*. [Fecha de consulta: 28/2/2020] Disponible en: <https://www.icex.es/icex/es/Navegacion-zona-contacto/revista-el-exportador/noticias/NEW2019811667.html>.

BARRÍA C., (8 de agosto de 2018). “Por qué Trump no ha podido reducir el gigantesco déficit comercial de Estados Unidos (pese a ser una de sus grandes promesas de campaña)”. *BBC Mundo*. [Fecha de consulta: 27/2/2020] Disponible en: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-45102457>.

BARRO, R.J. (8 de agosto de 2018), “I won’t ride the Trump Train into a Trade War”, *Bloomberg News*. Disponible en: https://scholar.harvard.edu/files/barro/files/wsj_published_080918.pdf.

BOWN, C.P., LOVELY M.E., (3 de marzo de 2020), “Trump’s phase one deal relies on China’s state-owned enterprises”. *Peterson Institute for International Economics*. [Fecha de consulta: 15/3/2020] Disponible en: <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/trumps-phase-one-deal-relies-chinas-state-owned-enterprises>.

CHEN, K. (2019), “La guerra comercial entre EEUU y China: el nuevo normal”. *El Pais*. Disponible en: <https://www.bbvaesearch.com/publicaciones/la-guerra-comercial-entre-ee-uu-y-china-el-nuevo-normal/>.

CORREA G. & GONZALEZ, J. (2006), “La inversión extranjera directa: China como competidor y socio estratégico”, *Nueva Sociedad*, pp. 114-127. Disponible en: <https://www.nuso.org/revista/203/el-desafio-chino/>.

DLOUHY, J., DONNAN, S., WADHAMS, N., (13 de febrero de 2020). “Big oil warned Trump team China trade deal was unrealistic”. *Bloomberg*. [Fecha de consulta: 15/3/2020] Disponible en: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-02-12/oil-chiefs-warned-trump-team-of-unrealistic-goals-in-china-deal>

“Estados Unidos: 5 claves para entender el arancel a las importaciones de acero y aluminio anunciado por Donald Trump”. (2 de marzo de 2018). *BBC Mundo*. [Fecha de consulta: 25/2/2020] Disponible en: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-432514>.

FEWSMITH, J., (Noviembre 1999). “China and the WTO: the Politics behind the Agreement”. *NBR Analysis* no 5. [Fecha de consulta: 26/2/2020] Disponible en: https://www.iatp.org/sites/default/files/China_and_the_WTO_The_Politics_Behind_the_Agre.htm.

GIL, T., (18 de marzo de 2020). “Coronavirus: cómo el virus se volvió parte de la “guerra” política entre EEUU y China”. *BBC News Mundo*. [Fecha de consulta: 4/4/2020] Disponible en: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-51938799>.

GONZÁLEZ ÚBEDA, J., (30 de octubre de 2018). “Entrevista a Xulio Ríos”. *El Diario Digital Público*. [Fecha de consulta: 25/2/2020] Disponible en: <https://www.publico.es/internacional/entrevista-xulio-rios-eeuu-dice-china-no-economia-mercado-administrado-partido-comunista.html>.

GUIMÓN, P., (16 de enero de 2020). “China y EEUU sellan la primera fase del acuerdo para poner fin a la guerra comercial”. *El País*. [Fecha de consulta: 15/3/2020] Disponible en: https://elpais.com/internacional/2020/01/15/actualidad/1579104872_254391.html

HERRANZ, D., (29 de marzo de 2018). “La guerra comercial de Trump amenaza la economía estadounidense y el orden global”. *El Diario Digital Público*. [Fecha de consulta: 13/3/2020] Disponible en: <https://www.publico.es/internacional/eeuu-guerra-comercial-trump-amenaza-economia-americana-orden-global.html>.

KIMBALL, S., (5 de mayo de 2019). “Trump says tariffs on \$200 billion of Chinese goods will increase to 25%, blames slow progress in trade talks”. *CNBC*. [Fecha de consulta: 9/3/2020] Disponible en: <https://www.cnbc.com/2019/05/05/trump-says-tariffs-on-200-billion-of-chinese-goods-will-increase-to-25percent-on-friday.html>.

MOZUR, P., SWANSON A. (10 de junio de 2019) “Trump fusiona sus amenazas económicas y de seguridad nacional para presionar a aliados”, *The New York Times*. [Fecha de consulta: 13/3/2020] Disponible en: <https://www.nytimes.com/es/2019/06/10/espanol/aranceles-trump-seguridad-nacional.html>.

POPKEN, B., (23 de enero de 2017). “Why Trump killed TPP-And why it matters to you”. *NBC News*. [Fecha de consulta: 27/2/2020] Disponible en: <https://www.nbcnews.com/business/economy/why-trump-killed-tpp-why-it-matters-you-n710781>.

POZZI, S., (4 de octubre de 2018). “EEUU podrá vetar en el nuevo TLC acuerdos comerciales de México o Canadá con China”. *El País*. [Fecha de consulta: 25/2/2020] Disponible en: https://elpais.com/internacional/2018/10/03/actualidad/1538582361_899682.html.

REIFF, N., (25 de junio de 2019). “The Top 3 industries affected by the Trade War with China”. *Investopedia*. [Fecha de consulta: 14/3/2020] Disponible en: <https://www.investopedia.com/industries-most-likely-to-be-impacted-by-trade-disputes-with-china-in-2019-4580508>.

SHANE, D., (24 de enero de 2018), “¿Acaba de empezar Trump una guerra comercial con China?”. *CNN español*. [Fecha de consulta: 9/3/2020] Disponible en: <https://cnnespanol.cnn.com/2018/01/24/estados-unidos-china-guerra-comercial-medidas-impuestos/>.

TALUKDAR, S., (6 de julio de 2018). “US-China trade war: India may make geopolitical realignments, but economy may suffer hammer blow”. *Firstpost*. [Fecha de consulta: 14/3/2020] Disponible en: <https://www.firstpost.com/india/us-china-trade-war-india-may-make-geopolitical-realignments-post-modest-gains-on-trade-but-economy-may-suffer-hammer-blow-4683441.html>.

“Trump impone nuevos aranceles a la importación de productos chinos”. (1 de agosto de 2019). *El Mundo*. [Fecha de consulta: 23/3/2020] Disponible en: <https://www.elmundo.es/economia/2019/08/01/5d43292bfdddfafbe8b45da.html>.

“Trump executive order pulls out of TPP trade deal”. (24 de enero de 2017). *BBC News*. [Fecha de consulta: 27/2/2020] Disponible en: <https://www.bbc.com/news/world-us-canada-38721056>.

VIDAL LIY, M., (5 de noviembre de 2019). “Quince países de Asia acuerdan la mayor zona de libre comercio mundial”. *El País*, [Fecha de consulta: 1/3/2020] Disponible en: https://elpais.com/internacional/2019/11/04/actualidad/1572888525_052080.html.

VIDAL LIY, M., (4 de febrero de 2020). “China acusa a EEUU de sembrar el miedo mientras sus Bolsas se hunden”. *El País*. [Fecha de consulta: 15/3/2020] Disponible en: https://elpais.com/sociedad/2020/02/03/actualidad/1580741468_707442.html.

VIDAL LIY, M., MARS, A., (18 de marzo de 2020). “Las tensiones entre EEUU y China se incrementan en medio de la crisis por el coronavirus”. *El País*. [Fecha de consulta: 30/3/2020] Disponible en: <https://elpais.com/internacional/2020-03-18/las-tensiones-entre-ee-uu-y-china-se-incrementan-en-medio-de-la-crisis-por-el-coronavirus.html>.

XIA, L. (2020). Acuerdo comercial con EEUU, un freno para la desaceleración. *Expansión*. <https://www.bbvaresearch.com/publicaciones/acuerdo-comercial-con-ee-uu-un-freno-para-la-desaceleracion-china/>.

“3 industries that are most affected by Trade War (China and US in 2019)” (22 de mayo de 2019). *Chinabrands*. [Fecha de consulta: 14/3/2020] Disponible en: <https://www.chinabrands.com/dropshipping/article-3-industries-that-are-most-affected-by-the-trade-war-16530.html>.

7. WEBGRAFÍA

Zona Económica: <https://www.zonaeconomica.com/guerra-comercial>.

Banco Santander: <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/china/cifras-comercio-exterior>.

Banco Mundial: <https://datos.bancomundial.org/indicador/BM.KLT.DINV.CD.WD?locations=CN>.

Censo del gobierno estadounidense: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c0004.html>.

Council of Foreign Relations: <https://www.cfr.org/timeline/us-relations-china>.

Organización Mundial del Comercio: <https://timeseries.wto.org/>.

Peter Institute for International Economics: <https://www.piie.com/research/piie-charts/us-china-trade-war-tariffs-date-chart>.

Wits World Bank :

<https://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/Country/CHN/StartYear/2014/EndYear/2018/TradeFlow/Export/Indicator/XPRT-TRD-VL/Partner/USA/Product/sector>.

ICEX:

<https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-pais/informacion-economica-y-comercial/sector-exterior/index.html?idPais=US#1>.

<https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-pais/informacion-economica-y-comercial/sector-exterior/index.html?idPais=CN#1>.

Portafolio :

<https://www.portafolio.co/internacional/china-podria-ser-la-mayor-economia-del-mundo-para-el-2030-519519>.

United Nations ESCAP:

<https://www.unescap.org/apta>.

Xinhua Español :

http://spanish.xinhuanet.com/2018-03/23/c_137058332.htm.

8. LEGISLACIÓN

United States. Congress. Conference Committees 1979. (1979). Taiwan relations act: conference report to accompany H.R. 2479. Washington. Disponible en: <https://www.ait.org.tw/our-relationship/policy-history/key-u-s-foreign-policy-documents-region/taiwan-relations-act/>.