



Facultad de Ciencias Humanas y Sociales

Grado en Relaciones Internacionales

Trabajo Fin de Grado

Comparativa del impacto de la guerra comercial entre China y EE.UU. para determinar quién fue el ganador.

Estudiante: Sofía Moreno Rodríguez-Irizábal

Director: Javier Gil Pérez

MADRID | ABRIL 2025

RESUMEN

El regreso de Donald Trump a la Casa Blanca ha reabierto un panorama de incertidumbre, especialmente en lo referente a las relaciones comerciales de la primera potencia económica. Tomando como referente la legislatura anterior del 45° Presidente de los Estados Unidos y lo que lleva de su actual mandato, podemos esperar un feroz proteccionismo como principal arma para avanzar los intereses geopolíticos de EE.UU. Esta estrategia choca frontalmente con teorías del comercio internacional defendidas tanto por socios de la potencia como por sus adversarios, como China, creando un escenario donde el estallido de una guerra comercial es más que factible. De esta manera, la vuelta a una política comercial marcada por subidas arancelarias ha suscitado temores de una nueva guerra comercial entre las dos principales economías: China y EE.UU. Partiendo de la consideración de la naturaleza humana como una oportunista, procedemos a comparar el impacto de la anterior guerra comercial entre EE.UU. y China, con el objetivo primordial de identificar qué Estado obtuvo una ventaja comparativamente superior para discernir la predisposición de los líderes a repetir el conflicto.

PALABRAS CLAVE

Estados Unidos, China, guerra comercial, aranceles, proteccionismo, comercio, barreras, mercantilismo, liberalismo, teoría de la ventaja comparativa, teoría de la ventaja absoluta, déficit comercial, superávit comercial, balanza de pagos, exportaciones, importaciones.

ABSTRACT

Donald Trump's return to the White House has re-opened a scenario of uncertainty, specially regarding the commercial relations of the world's first economic power. Taking the past term in office of the 45th President of the United States of America and his current one so far as a reference, we can expect an aggressive protectionist strategy as the main weapon for advancing the USA's geopolitical interests. This strategy directly opposes theories of international commerce defended by both allies of the power and its rivals, such as China, creating a scenario where the outburst of a trade war is more than plausible. This way, the return of a trade policy characterized by increasing tariffs has sparked fear of a new trade war between the two largest economies: USA and China. Based on the consideration of human nature as opportunistic, we shall compare the impact of the previous US-China trade war with the main objective of identifying which state obtained a greater advantage in order to determine leaders' predisposition of repeating this conflict.

KEY WORDS

United States, China, trade war, tariffs, protectionism, trade, barriers, mercantilism, liberalism, comparative advantage trade theory, absolute advantage trade theory, trade deficit, trade surplus, Balance of Payments, exports, imports.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

| | |
|--|-----------|
| 1. INTRODUCCIÓN | 4 |
| 1.1 PROPÓSITO Y CONTEXTUALIZACIÓN DEL TEMA | 5 |
| 1.2 FINALIDAD Y MOTIVOS..... | 8 |
| 1.3 OBJETIVOS Y PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN | 9 |
| 1.4 METODOLOGÍA | 11 |
| 1.5 ESTRUCTURA DEL TRABAJO..... | 12 |
| 2. CONTEXTUALIZACIÓN DE LA GUERRA COMERCIAL Y SITUACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL..... | 14 |
| 2.1. DEFINICIÓN DE “GUERRA COMERCIAL” Y MARCO TEÓRICO | 14 |
| 2.1.1. Mercantilismo..... | 14 |
| 2.1.2 Teoría de la ventaja absoluta | 16 |
| 2.1.3 Teoría de la ventaja comparativa..... | 17 |
| 2.1.4. Modelo Heckscher-Ohlin | 18 |
| 2.2 COMERCIO INTERNACIONAL DURANTE LA PRESIDENCIA DE DONALD TRUMP (2016-2020)..... | 19 |
| 2.2.1 Evolución del comercio internacional antes del COVID (2016-2019) | 20 |
| 2.2.2. Evolución del comercio internacional después del COVID (2020)..... | 21 |
| 2.3 RELACIÓN EE.UU.-CHINA DURANTE LA PRESIDENCIA DE DONALD TRUMP | 23 |
| 2.3.1. Evolución de las relaciones bilaterales | 24 |
| 2.3.2 Principales retos..... | 27 |
| 3. CAUSAS Y DESARROLLO DE LA GUERRA COMERCIAL ENTRE CHINA Y EE.UU. | 30 |
| 3.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE GUERRAS COMERCIALES | 30 |
| 3.1.1 Arancel Smoot-Hawley..... | 30 |
| 3.1.2 Guerra comercial entre Japón y Corea del Sur | 32 |
| 3.2 CAUSAS DE LA GUERRA COMERCIAL ENTRE CHINA Y EE.UU. | 33 |
| 3.2.1 Frenar el crecimiento económico chino | 33 |
| 3.2.2 Garantizar la seguridad nacional | 37 |
| 3.2.3 Incompatibilidad de las estrategias económicas y políticas | 38 |
| 3.3 DESARROLLO DE LA GUERRA COMERCIAL | 39 |
| 4. CONSECUENCIAS DE LA GUERRA COMERCIAL..... | 45 |
| 4.1 CONSECUENCIAS ECONÓMICAS DE LA GUERRA COMERCIAL | 45 |
| 4.2 CONSECUENCIAS SOCIALES DE LA GUERRA COMERCIAL | 50 |
| 4.3 CONSECUENCIAS POLÍTICAS DE LA GUERRA COMERCIAL | 53 |
| 5. CONCLUSIONES..... | 55 |
| 6. BIBLIOGRAFÍA | 60 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|---|----|
| GRÁFICO I: EVOLUCIÓN DE LA TASA DE EXPORTACIÓN (% SOBRE SU PIB)..... | 20 |
| GRÁFICO II: FLUJOS COMERCIALES DE EE.UU. CON CHINA (EN MILLONES DE \$)..... | 25 |
| GRÁFICO III: FLUJOS COMERCIALES DE CHINA CON EE.UU. (EN MILLONES DE \$)..... | 25 |
| GRÁFICO IV: EXPORTACIONES DE CHINA A EE.UU. Y DE EE.UU. A CHINA (%)..... | 29 |
| GRÁFICO V: EVOLUCIÓN DEL PIB Y TASA DE EXPORTACIÓN COMO % SOBRE PIB DE CHINA DURANTE LA PRIMERA PRESIDENCIA DE DONALD TRUMP (2016-2020)..... | 34 |
| GRÁFICO VI: EVOLUCIÓN DE LA BALANZA COMERCIAL DE EE.UU. Y CHINA..... | 34 |
| GRÁFICO VII: DESGLOSE DEL DÉFICIT COMERCIAL DE EE.UU. EN EL Q4 DE 2018 POR PAÍS | 35 |
| GRÁFICO VIII: EVOLUCIÓN DEL ARANCEL PROMEDIO FIJADO POR CHINA Y EE.UU. DURANTE LA GUERRA COMERCIAL (ENERO 2018-ENERO 2020)..... | 44 |
| GRÁFICO IX: EXPORTACIÓN DE MÉXICO, TAIWÁN Y VIETNAM A EE.UU. (EN MIL MILLONES \$)..... | 45 |
| GRÁFICO X: EXPORTACIONES DE EE.UU. Y CHINA (EN MILLONES DE \$)..... | 46 |
| GRÁFICO XI: VARIACIÓN DEL PIB ANUAL DE CHINA Y EE.UU. | 47 |
| GRÁFICO XII: PIB PER CAPITA DE CHINA Y EE.UU. | 48 |
| GRÁFICO XIII: EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE MANUFACTURAS EN EE.UU..... | 48 |
| TABLA I: IMPACTO SECTORIAL SOBRE LOS NIVELES DE PRODUCCIÓN DE 2035 (EN %) | 49 |
| GRÁFICO XIV: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (MILLONES \$)..... | 50 |
| GRÁFICO XV: EVOLUCIÓN DE LA ESPERANZA DE VIDA DE CHINA Y EE.UU. (2010-2021)..... | 51 |
| GRÁFICO XVI: EVOLUCIÓN DE LA TASA DE DESEMPLEO DE CHINA Y EE.UU. | 52 |

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Propósito y contextualización del tema

La reciente victoria electoral de Donald Trump en las elecciones presidenciales de Estados Unidos (en adelante EE.UU.) de 2024, ha abierto un nuevo horizonte de posibilidades respecto al rol que desempeñará la potencia americana en el orden internacional. A la preocupación que este resultado electoral ha generado entre los tradicionales socios comerciales estadounidenses, debemos añadir la inquietud entre los organismos surgidos en la conferencia de Bretton Woods de 1945, impulsores del libre comercio, como el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI). La primera legislatura del controvertido empresario americano estuvo marcada por su política comercial proteccionista, y, previsiblemente, su segundo mandato seguirá esta misma línea, pues incluso antes de tomar posesión de su cargo, Trump ya había anunciado nuevos aranceles. Estos constituyen para Trump un arma con el que doblegará la voluntad de otros Estados. Así, Canadá y México han sido amenazados con una subida arancelaria del 25% si no logran controlar la entrada irregular de sus ciudadanos en EE.UU.; similarmente, China verá aumentar los aranceles sobre sus productos en un 10% adicional a excepción de que frene la entrada de fentanilo en EE.UU. (Jiménez, M., 2024).

La predilección de Trump por el proteccionismo, bajo las máximas de *Make America Great Again* (“hacer a América grande otra vez”), *America First* (“América primero”) y *Buy American, Hire American* (“compra en América, contrata americanos”), resulta poco novedosa. Conviene recordar que la primera medida de Trump tras tomar posesión de su cargo en 2017 fue retirar a EE.UU. del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (en adelante TPP por sus siglas en inglés). Esta primera medida sirvió para marcar el tono de la legislatura en materia de política económica exterior, pues en consonancia con esta retirada del TPP, Trump renegoció el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (en adelante NAFTA por sus siglas en inglés), llevó a cabo una reforma fiscal para reducir los impuestos de las empresas para incentivar su permanencia en territorio americano e incluso amenazó con retirar a EE.UU. de la Organización Mundial del Comercio (en adelante OMC) (Chase et al., 2018).

Este proteccionismo derivó en la conocida guerra comercial entre la República Popular de China y EE.UU., desencadenada en marzo de 2018 y la cual concluyó en enero de 2020 con la firma del Acuerdo Fase 1 entre Xi Jinping y Donald Trump. Una guerra comercial se define como:

“[U]n conflicto en virtud del cual un país impone medidas dirigidas a restringir la entrada de uno o más productos importados desde otro país o grupo de países. Esta medida puede traducirse en un aumento de aranceles (impuesto que grava a determinados bienes) o en la prohibición total de importar productos. Como consecuencia de lo anterior, el país o grupo de países que se ve menoscabado toma medidas similares en contra del primer país como represalia”. (San Martín, D, 2018, p.2).

En línea con esta definición, es importante destacar que existen medidas no arancelarias que también se pueden dar en el marco de una guerra comercial, como por ejemplo la imposición de nuevos requisitos de calidad. Si bien, en la guerra comercial sobre la cual centraremos este trabajo se utilizaron exclusivamente subidas del gravamen a las importaciones como “arma”.

Respecto a las principales causas que dieron lugar a esta guerra comercial, tras haber examinado la literatura existente, hemos determinado que fueron principalmente 3: (i) la necesidad estadounidense de frenar el crecimiento económico chino que hacía peligrar su hegemonía económica a nivel global; (ii) la necesidad de garantizar la seguridad nacional de EE.UU.; (iii) y la incompatibilidad entre las estrategias políticas adoptadas por ambas naciones. A ello debemos añadir las tensiones geopolíticas derivadas de las diferencias entre sus respectivos modelos económicos y políticos, materializadas en la confrontación entre el Consenso de Washington y el Consenso de Beijing.

El Consenso de Washington es un término acuñado por John Williamson en los años 90, en el contexto del fin de la Guerra Fría y el triunfo del capitalismo, usado para referirse al compendio de reformas liberales que debían acometer los países de América Latina para atraer inversión privada y recuperar su crecimiento económico (Clift, J., 2003). Pronto, estas sugerencias fueron adoptadas como estándar de desarrollo económico universal, enfatizando la importancia de la estabilización macroeconómica, la disciplina

fiscal, el libre comercial, la privatización y la economía de mercado (Equipo Singular Bank, 2023). El principal propulsor de este modelo de desarrollo económico es EE.UU.

En contraposición, el Consenso de Beijing se refiere a la política exterior adoptada por la República Popular de China con el objetivo de asegurar los insumos necesarios para mantener el nivel de manufacturas y exportaciones que posibilita sus elevados niveles de crecimiento económico, del 4,6% interanual en el tercer trimestre de 2024 (Pinheiro de Matos, L., 2024a). Bajo este Consenso se enmarca la iniciativa de desarrollo económico china denominada “Nueva Ruta de la Seda”¹. En él, se defiende que el crecimiento de los países en desarrollo pasa por apoyarse en la financiación concedida por el gobierno de Beijing para realizar proyectos de infraestructura crítica (Álvarez, A., 2022).

Todo ello motivó la subida del 25% y 10% de los aranceles sobre el acero y aluminio importado por EE.UU. en marzo de 2018, dando lugar a la guerra comercial que nos concierne. En consecuencia, se fueron sucediendo hasta cinco rondas de subidas arancelarias por parte de ambos países con el objetivo de reducir las importaciones del otro y provocar así la ralentización de su economía. La disputa concluyó con la firma del Acuerdo Fase 1 del Acuerdo Comercial entre China y Estados Unidos el 15 de enero de 2020, en el cual China realizó una serie de importantes concesiones (Subdirección General de Relaciones Internacionales y Asuntos Comunitarios, 2020).

Con estos antecedentes, parece razonable que la perspectiva de un nuevo mandato del 45º presidente de los Estados Unidos genere incertidumbre entre inversores y socios comerciales, con el consecuente desplome de los mercados financieros. Sin embargo, el impacto de una posible nueva guerra comercial no sólo concierne al gobierno, sino también a los ciudadanos, quienes verán reducido su acceso a productos y aumentar el precio de los mismos.

Este trabajo tiene como finalidad última identificar al “ganador” de esta guerra comercial para tratar de determinar la probabilidad de que se repitan los fenómenos acontecidos

¹ La Nueva Ruta de la Seda consiste en el programa de la República Popular de China para financiar proyectos de construcción de infraestructura en países en vías de desarrollo, especialmente en África, con tipos de interés muy elevados que los países receptores son incapaces de devolver, resultando en la apropiación de la infraestructura por parte de China.

entre 2018 y 2020. Para ello, analizaremos las principales consecuencias que dicha guerra comercial tuvo sobre ambas potencias, valiéndonos de datos empíricos para cuantificar y analizar objetivamente su alcance. Cabe mencionar que, con el fin de obtener una visión holística, procederemos a analizar consecuencias económicas, políticas y sociales que nos permitirán entender la predisposición de los mandatorios a repetir este enfrentamiento. Si bien, nos centraremos fundamentalmente en las primeras por su carácter empírico. A diferencia de la mayoría de literatura referida a esta guerra comercial, este trabajo no se limita a exponer las consecuencias del enfrentamiento, sino que realiza una comparativa con el fin de nombrar, en caso de que lo hubiese, al “ganador” de la guerra comercial.

1.2 Finalidad y motivos

Las guerras comerciales, si bien poco frecuentes, son un fenómeno con gran trascendencia a nivel mundial. El enfrentamiento comercial entre dos economías tiene impactos notables sobre las balanzas comerciales de todo el mundo, un impacto que será mayor cuanto más económicamente relevantes sean los países enfrentados. Esto se debe a la creciente interdependencia entre economías del Siglo XXI, donde la mayoría dependen en cierta medida de las exportaciones, para mantener su crecimiento económico, e importaciones, para abastecer a sus ciudadanos. El comercio es uno de los principales motores del crecimiento y desarrollo social. Gracias a la globalización, esta interdependencia aumenta inexorablemente, surgiendo cadenas producción globales y aumentando la importancia de fenómenos como guerras comerciales.

En el caso de la guerra comercial que analizaremos, su importancia resulta incuestionable por los dos países que se hallaron envueltos en la disputa: EE.UU. y la República Popular de China. El tamaño de sus economías y peso sobre la balanza comercial mundial supuso que los efectos de la disputa afectaron a países de todo el mundo. Desde el siglo pasado, hemos ido abandonando el sistema internacional unipolar, con EE.UU. como hegemon, en favor de la adopción de un sistema multipolar, con China como principal potencia revisionista cuestionando el orden internacional. El enfrentamiento entre ambos es, por tanto, más profundo que una simple subida de aranceles, pues refleja el enfrentamiento entre el antiguo orden internacional y el nuevo modelo de desarrollo que lucha por imponerse. A diferencia de la Guerra Fría, este enfrentamiento no se ha manifestado

bélicamente ni ha provocado una división del mundo tan evidente, pero sí ha forzado a países a posicionarse en organismos e instituciones financieras internacionales.

La reciente reelección de Donald Trump ha reavivado temores sobre la posibilidad de que se vuelva a producir un enfrentamiento económico entre las dos mayores potencias, con el consecuente daño económico para el resto del mundo que vaticina el FMI. Las primeras acciones del presidente de EE.UU. parecen indicar claramente su intención de continuar con el proteccionismo que marcó su anterior legislatura. Si bien, dos no se pelean si uno no quiere, por lo cual Xi Jinping debe estar dispuesto también a enredarse en una disputa comercial. Para tratar de discernir la voluntad del mandatario chino, ya que la del estadounidense parece clara, analizaremos las consecuencias que tuvo la guerra comercial anterior sobre su país para determinar qué ventajas podría extraer.

Por todos estos motivos, hemos decidido realizar un análisis detallado sobre la guerra comercial sino-estadounidense, estableciendo las principales causas y cuantificando las consecuencias que acarreó para ambas partes. La idea es analizar qué país obtuvo una mayor ventaja en términos relativos para tratar de aventurar la predisposición de ambos líderes a repetirla. A diferencia de la literatura existente, este trabajo no sólo procederá a identificar las consecuencias más relevantes de la disputa, sino que además realizará una comparativa de las mismas basándose en el contexto histórico, las teorías del comercio internacional y las relaciones bilaterales para ello. Se trata con esto de obtener una visión más completa que permita extraer conclusiones pertinentes sobre el futuro comportamiento de los líderes chino y estadounidense con mayor grado de precisión.

1.3 Objetivos y pregunta de investigación

El objetivo final de este trabajo no es otro que identificar cuál de los dos países obtuvo una mayor ventaja con la guerra comercial de 2018, tratando con esto de calcular la probabilidad de que vuelva a suceder. De esta manera, a lo largo de nuestra investigación daremos respuesta a una serie de preguntas de investigación, como cuáles fueron las principales causas de la guerra comercial o cuáles fueron sus principales consecuencias de la misma. Esto nos permitirá, a su vez, responder a la pregunta de investigación central de este trabajo, cuál fue el verdadero impacto, en términos cuantitativos, de la guerra

comercial de 2018 entre China y Estados Unidos? Y, en caso de haberlo, qué Estado fue el “ganador”? Todo ello tiene el fin último de conducir un análisis que permite determinar cómo es de probable que, en el contexto actual, vuele a producirse una guerra comercial entre China y Estados Unidos?

La hipótesis principal que manejamos previa a la realización de la investigación es la de que EE.UU. obtuvo una ventaja comparativamente mayor que China, y, por tanto, fue el ganador. Esta creencia se basa en el hecho de que EE.UU. es el principal destinatario de las exportaciones chinas, concretamente del 19,2% del total de 2018 (Pinheiro de Matos, L., 2024b). A su vez, en torno al 3% del valor agregado bruto que se origina en China, tiene a EE.UU. como destino final, mostrando la exposición de China a una escalada del proteccionismo norteamericano (Pinheiro de Matos, L., 2024b). Por último, la dependencia del modelo económico chino sobre el superávit comercial para crecer exagera la vulnerabilidad del país a medidas proteccionistas. Prueba de ello es que, en 2018, el comercio representó el 38% del PIB de China (*Banco Mundial*, 2024).

Pero, para responder a esta pregunta con rigor científico, hemos conducido la siguiente investigación, tratando de responder a una serie de objetivos concretos:

- Identificar las principales teorías comerciales y aplicarlas al contexto de la guerra comercial para entender las acciones realizadas por los respectivos Estados
- Analizaremos dos ejemplos de guerras comerciales anteriores con la finalidad de identificar patrones y similitudes con la acontecida en 2018
- Recopilaremos estadísticas económicas y datos empíricos de las exportaciones e importaciones de China y EE.UU. para evaluar el impacto de la guerra comercial
- Exploraremos la evolución de las relaciones diplomáticas y comerciales entre ambos países bajo el mandato de Donald Trump, para explicar por qué se desencadenó la guerra comercial
- Expondremos las principales causas que condujeron a la guerra comercial de 2018
- Explicaremos cronológicamente el desarrollo de la guerra comercial
- Compararemos las consecuencias económicas, políticas y sociales que tuvo dicho enfrentamiento para ambos países, utilizando para ello datos cuantitativos que permitan extraer conclusiones objetivos y pertinentes

1.4 Metodología

Es la trascendencia para el sistema económico internacional de este fenómeno lo que explica la variedad de publicaciones que se han sucedido desde su inicio en 2018. La literatura es numerosa y los autores variados, de manera que encontramos con facilidad ensayos de autores estadounidenses y chinos que aportan una perspectiva del conflicto acorde a su nacionalidad. Contrastar estas fuentes nos permite realizar un trabajo carente de sesgos. Por ello, la bibliografía comprende tanto publicaciones de autores de EE.UU. como de China, así como de terceros países neutrales en la disputa. A su vez, dado que la perspectiva del tiempo permite adquirir una mayor profundidad y comprensión, nos hemos valido tanto de publicaciones coetáneas a la guerra comercial como posteriores.

Estas fuentes y referencias bibliográficas han sido extraídas a través de repositorios online como el de la Universidad Pontificia de Comillas y otras instituciones académicas, sirva de ejemplo la Universidad de Valladolid. Otros recursos utilizados con asiduidad han sido *Google Scholar* y *Dialnet*. Estas plataformas nos han permitido acceder a documentos necesarios para la elaboración de un análisis de las causas y desarrollo de la guerra comercial. No obstante, para la obtención de datos empíricos para cuantificar el impacto de la guerra comercial, nos hemos valido de tablas de datos extraídas de bases de datos online, como por ejemplo Datos Macro.

Con todo ello, podemos clasificar las fuentes utilizadas para la elaboración del trabajo en base a la naturaleza de su autor, de manera que discernimos entre:

- **Publicaciones de bancos e instituciones financieras:** entre las cuales destaca *CaixaBank Research*, 2024; *Equipo Singular Bank*, 2018; *Equipo Singular Bank*, 2023; *Federal Reserve Board* (2024).
- **Publicaciones académicas y de universidades:** entre las cuales destaca *Arnau Moreno, L.*, 2020; *González-Ruano Calles, M.*, 2019; *Herrán Sedano, N.*, 2020; *Jones J.M.*, 1934; *Rodríguez Moliner, D.*, 2023.
- **Publicaciones de gobiernos y organizaciones internacionales:** *Chase et al.*, 2018; *Organización Mundial del Comercio*, 2019; *Subdirección General de Relaciones Internacionales y Asuntos Exteriores*, 2020; *US Census Bureau*, 2024; *World Bank*, 2024.

A pesar de la amplitud y variedad de fuentes, debemos mencionar que este trabajo presenta una serie de limitaciones. En primer lugar, los datos empíricos sobre los que se apoya están sujetos a la publicación de datos fiables por parte de los gobiernos, lo cual en el caso de China no siempre se produce. En segundo lugar, el estallido de la pandemia del COVID-19 incidió indiscutiblemente sobre el comercio internacional a nivel global, siendo imposible en ocasiones discernir el impacto del COVID del de la guerra comercial.

1.5 Estructura del trabajo

El trabajo se compone de 5 capítulos: Introducción; Contextualización de la guerra comercial y situación del comercio internacional; Causas y desarrollo de la guerra comercial entre EE.UU. y China; Consecuencias de la guerra comercial; Conclusiones.

En la introducción, se resume brevemente las inquietudes que ha suscitado la reelección de Donald Trump como Presidente de EE.UU. Además, se expone el objetivo principal que ha impulsado el desarrollo de este estudio, así como al hipótesis y preguntas de investigación que trataremos de responder. Finalmente, se detalla la metodología usada. La contextualización de la guerra comercial y situación del comercio internacional, define el concepto de “guerra comercial” y explora las principales teorías del comercio internacional, exponiendo sus argumentos a favor o en contra del proteccionismo. Además, se analiza la evolución que ha tenido el comercio internacional a lo largo del primer mandato de Donald Trump para tratar de dar un contexto a la imposición de sus políticas proteccionistas, y se finaliza analizando la evolución de las relaciones bilaterales entre ambas potencias durante el mismo periodo de tiempo.

En las causas y desarrollo de la guerra comercial, se exponen brevemente dos guerras comerciales de gran trascendencia, como son el Arancel Smoot-Hawley y la guerra comercial entre Japón y Corea del Sur, identificando paralelismos con la guerra comercial de EE.UU. y China. Además, en este capítulo se explica lo que hemos considerado son las tres principales causas del conflicto (el deseo de frenar el crecimiento económico de China, la necesidad de garantizar la seguridad nacional de EE.UU. y la incompatibilidad entre las estrategias económicas y políticas de ambas naciones), además del desarrollo de la propia guerra comercial.

El capítulo referido a las consecuencias de la guerra comercial identifica las principales consecuencias económicas, sociales y políticas derivadas de esta disputa para cada Estado, cuantificando su impacto y comparándolo de manera objetiva. De esta manera, en este capítulo se examina la evolución de la tasa de exportación de ambos países, su crecimiento económico, la variación de su tasa de desempleo, el impacto de los aranceles por sectores y los términos y condiciones impuestos por el Acuerdo Fase 1.

Finalmente, el apartado de conclusiones dará respuesta a las preguntas de investigación planteadas al inicio de este trabajo, determinando la probabilidad de que se suceda una guerra comercial similar durante el segundo mandato de Trump. A su vez, se resumirán los principales hallazgos de esta investigación como manera de cierre de la misma.

2. CONTEXTUALIZACIÓN DE LA GUERRA COMERCIAL Y SITUACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Antes de examinar las consecuencias de la guerra comercial, resulta oportuno definir el concepto y estudiar el punto en el que se hallaban las relaciones diplomáticas entre China y EE.UU. en el momento de la disputa. Para ello, en esta sección abordaremos las teorías de comercio más relevantes para comprender el conflicto sobre el que versa este trabajo. Asimismo, se llevará a cabo un repaso de la evolución de las relaciones entre ambas administraciones durante la primera legislatura de Trump.

2.1. Definición de “guerra comercial” y marco teórico

Antes de analizar las consecuencias de la guerra comercial sino-estadounidense de la primera legislatura de Trump, consideramos primordial establecer una definición clara del concepto de “guerra comercial”. Así pues, entendemos por guerra comercial aquel “conflicto económico derivado de la imposición de aranceles y otras medidas mercantiles contra uno o varios países, que responden con represalias” (Acebes, M., 2023). Similarmente, resulta oportuno examinar los marcos teóricos que exponen diferentes ideologías concernientes al comercio internacional. Debido a la limitada extensión de este trabajo, nos limitaremos a estudiar teorías de comercio clásicas que abordan el tema desde la perspectiva de los Estados.

2.1.1. Mercantilismo

La primera corriente que surgió a nivel mundial abordando el crecimiento del comercio internacional tras el descubrimiento de América (1492) y la posterior explotación del comercio marítimo, fue el mercantilismo. Surgido en el SXVI, esta teoría se asentó con la consolidación del concepto de “Estado-nación” tras la Paz de Westfalia (1648), cuando los Estados potenciaron sus ejércitos con fines expansionistas (What is international trade theory?, s.f.). Esta corriente establecía que la riqueza de un Estado sería proporcional a sus reservas de oro y plata, las cuáles debía aumentar con el objetivo de consolidar su posición en el orden internacional. Para ello, el Estado debía alcanzar un superávit comercial que le permitiese financiar dicho aumento de las reservas.

El mercantilismo pone el foco en la obtención del superávit comercial y defiende que, para alcanzarlo, el Estado debe adoptar una estrategia proteccionista mediante la cual potencie las exportaciones y restrinja las importaciones (Krist,W., s.f.). El proteccionismo se define como “una forma de intervención estatal en la economía mediante la adopción de medidas e introducción de acuerdos que favorecían los intereses de determinados sectores productivos, creando barreras que dificultaran las importaciones” (Sastre González, B., 2014, p.3). La intervención estatal estaría justificada bajo el pretexto de poder aumentar las capacidades militares y reservas de metales preciosos. Se plantea así, por primera vez, el establecimiento de barreras arancelarias que fomentasen las exportaciones nacionales y disuadiesen las importaciones.

Con el desarrollo y la sofisticación del comercio internacional, sus características han evolucionado y con ellas la teoría mercantilista. Se denomina neomercantilismo a la corriente ideológica desarrollada en el SXXI, heredada de la tradición mercantilista del SXVI y que mantiene sus ideales y fundamentos. En la actualidad, a pesar del auge de organizaciones internacionales como el FMI el BMI o la OMC, que defienden corrientes con concepciones del comercio alternativas, el neomercantilismo está muy presente en Oriente. Estados como China, Japón o Corea del Sur se han caracterizado por seguir un modelo de crecimiento basado en el mercantilismo, buscando potenciar sus economías a través de un aumento de las exportaciones. Para ello, la intervención estatal ha sido fundamental, estableciendo barreras proteccionistas que dificultan la entrada de importaciones, con devaluaciones de la moneda nacional que mantienen artificialmente la competitividad internacional de sus empresas o mediante la dotación de subsidios y ayudas públicas a sectores clave (Krist, W., s.f.).

El neomercantilismo sacrifica el acceso a una mayor amplitud de oferta por parte de los consumidores en favor de la protección de industrias consideradas fundamentales para el crecimiento económico nacional (What is international trade theory?, s.f.). El Estado identifica aquellos sectores en los que posee una ventaja competitiva para potenciar y protegerlos, pues son éstos los que le permitirán, previsiblemente, alcanzar el crecimiento económico deseado. De esta manera, es el Estado quien define qué industrias proteger frente a incursiones externas, lo cual ha llevado a numerosos economistas a cuestionar la sostenibilidad de este modelo en el largo plazo (Krist, W., s.f.). Estas dudas se ven acrecentadas por el hecho de que, hasta el momento, Japón es el único ejemplo de Estado

que ha aplicado exitosamente el neomercantilismo para obrar el “milagro económico japonés”, sobreponiéndose a la devastación causada durante la Segunda Guerra Mundial. Economistas como Komiya Ryutaro atribuyen el desarrollo económico japonés experimentado en la segunda mitad del SXX a 3 factores consecuencia directa de políticas neomercantilistas, como son: el ahorro nacional, el incremento de las exportaciones o el aumento de la inversión extranjera (Rodríguez Moliner, D. 2022).

2.1.2 Teoría de la ventaja absoluta

No fue hasta 1776 que surgió una teoría alternativa al mercantilismo, en la obra de Adam Smith, *The Wealth of Nations*, donde propuso la teoría de la ventaja absoluta (What is international trade theory?, s.f.). Esta nueva teoría adoptaba un enfoque basado en la eficiencia económica, sosteniendo que, si un Estado era capaz de producir un bien de manera más eficiente que los demás, éste debería especializarse en la producción de dicho bien y comerciar con otros Estados para adquirir otros bienes. Esto permitiría aumentar la producción internacional al maximizar la eficiencia, por lo que el comercio se interpreta como algo beneficioso para todos, mientras que con el mercantilismo el comercio era sólo beneficioso para aquel Estado que imponía aranceles y, con ello, aseguraba su superávit comercial. Adam Smith rechazó frontalmente la intervención estatal en el ámbito comercial, es decir, la imposición de medidas proteccionistas, ya que él defendía que el comercio debía de fluir libremente para poder alcanzar la eficiencia productiva. Además, para Smith el nivel de riqueza de una nación debía medirse en función de la calidad de vida de sus habitantes, para lo cual debía primar el interés de los consumidores (What is international trade theory?, s.f.).

De esta forma, Smith se convirtió en el primer defensor de un modelo basado en el libre comercio donde cada país se especializaba en la producción del bien para el cual poseían una ventaja productiva absoluta (Krist, W., s.f.). Smith defendía que la eliminación de las barreras proteccionistas, aunque fuese unilateral, sería positivo para el Estado ya que aumentaría la oferta a la que se expone a los consumidores, provocando la consecuente bajada de precio y aumento del consumo generalizado. De esta manera, el libre comercio se considera positivo al permitir aumentar la producción global (beneficio estático) y la eficiencia de los métodos productivos (beneficio dinámico).

2.1.3 Teoría de la ventaja comparativa

David Ricardo planteó en 1817 en su obra *On the principles of Political Economy and Taxation*, que no era necesario tener una ventaja absoluta para que un Estado se especializase en la producción de un bien, sino que bastaba con tener una ventaja comparativa (Krist,W.,s.f.). Entendemos por ventaja comparativa la capacidad que tiene un Estado de producir un determinado bien de manera más eficiente que otros bienes, aunque no necesariamente sea más eficiente que otro Estado (What is international trade theory?, s.f.). Esta modificación a la teoría planteada por Adam Smith permitía superar uno de sus problemas fundamentales, qué pasaba cuando una nación era la más eficiente produciendo dos bienes? De acuerdo a Ricardo, en ese caso, cada nación se debería especializar en la producción del bien que hace relativamente mejor, por lo que esta teoría se basa en la diferencia relativa de productividad.

Esta teoría fundamenta la concepción occidental del comercio internacional, fue la base del Acuerdo de Bretton Woods (1944) en el cual se configuró el orden económico contemporáneo, creándose el FMI, el BM y el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), precursor de la OMC. Por ello, economistas como Dominick Salvatore consideran esta teoría la base del comercio internacional (Krist, W., s.f.). Así, la teoría de la ventaja comparativa predomina en los países europeos y EE.UU., defendiendo el libre comercio y la no intervención gubernamental. La influencia de la teoría de Ricardo se manifiesta en los tratados constitutivos de las instituciones previamente mencionadas. Por ejemplo, el artículo 1 del GATT (1947) defiende la eliminación multilateral de barreras proteccionistas, el denominado principio de trato de la nación más favorecida:

“...[C]on respecto a todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones, y con respecto a todas las cuestiones a que se refieren los párrafos 2 y 4 del artículo III*, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado.” (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 1947, Artículo 1).

Sin embargo, existen excepciones a este artículo, como por ejemplo el artículo XXIV. En él, se aclaran las condiciones por las cuales un Estado podrá conservar barreras discriminatorias con el exterior (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 1947, Artículo XXIV).

Los economistas defensores de esta corriente de pensamiento sostienen que, la eliminación de medidas proteccionistas permite aumentar los flujos comerciales, aumentando pues las exportaciones para el Estado. Este aumento de la exportación lleva aparejado el necesario aumento de la productividad que, a su vez, deriva en crecimiento económico, medido a través de un incremento del PIB y del empleo.

Esta idea choca con la concepción mercantilista, que centra su discurso en el hecho de que el aumento del intercambio comercial conlleva un aumento de las importaciones que acaba reduciendo el PIB nacional, generando una caída del empleo y del crecimiento económico (Krist, W., s.f.). Si bien, para refutar este punto, los seguidores de Ricardo plantean que, gracias al efecto multiplicador del dinero, el impacto que tiene el aumento de las importaciones sobre la economía se ve relegado a un segundo plano. Recordemos que la ecuación que define el PIB de un Estado es:

$$\text{PIB} = \text{Consumo} + \text{Inversión} + \text{Gasto Público} + (\text{Exportaciones} - \text{Importaciones})$$

2.1.4. Modelo Heckscher-Ohlin

Los economistas suecos, Eli Heckscher y Bertil Ohlin, profundizaron en la teoría de Ricardo al pasar a considerar los cuatro factores productivos de la economía: tierra, capital, trabajo y capacidad empresarial (Krist, W., s.f.). Mientras que Smith y Ricardo solo consideraron los factores capital y trabajo para desarrollar sus teorías, Heckscher y Ohlin añaden una nueva dimensión, haciendo su teoría más completa y aplicable. El modelo Heckscher-Ohlin se centra en como los Estados pueden desarrollar esa ventaja comparativa, estableciendo que deberán producir bienes que requieran aquellos factores que poseen en abundancia. Basándose en el principio económico de oferta y demanda, afirman que el coste de estos factores será menor, maximizando la eficiencia y reduciendo el precio del producto final.

A su vez, tanto la posesión de factores de producción por parte del Estado como los requerimientos productivos del bien son variables dinámicas. Un ejemplo de esto sería la producción de ordenadores: en un primer momento, era una producción intensiva en capital, dando una ventaja en la producción a EE.UU.; pero, que ahora se producen en masa con empleados de baja cualificación técnica, Estados como China tienen más ventaja. EE.UU. sería un ejemplo de un país que posee factor capital en abundancia (medido con el coeficiente de capital por empleado), lo cual lleva aparejado un nivel salarial elevado que hace que la producción de bienes intensivos en trabajo sea más cara que en China, país intensivo en factor trabajo y por tanto con un coste de mano de obra inferior. Si bien, debemos mencionar la Paradoja Leontief, que supone que esta teoría no siempre se cumple en la realidad, pues su autor, Leontief, descubrió que EE.UU. suele exportar bienes intensivos en factor trabajo a pesar de tener mayor abundancia de capital (Editores de Enciclopedia Britannica, 2023).

A su vez, esta teoría hace una serie de asunciones que debemos tener en cuenta para su aplicación a escenarios reales, como:

1. Existe competencia perfecta sin barreras proteccionistas entre Estados
2. El coste marginal de producir una unidad adicional va siempre en aumento
3. No hay posibilidad de comerciar con los factores de producción

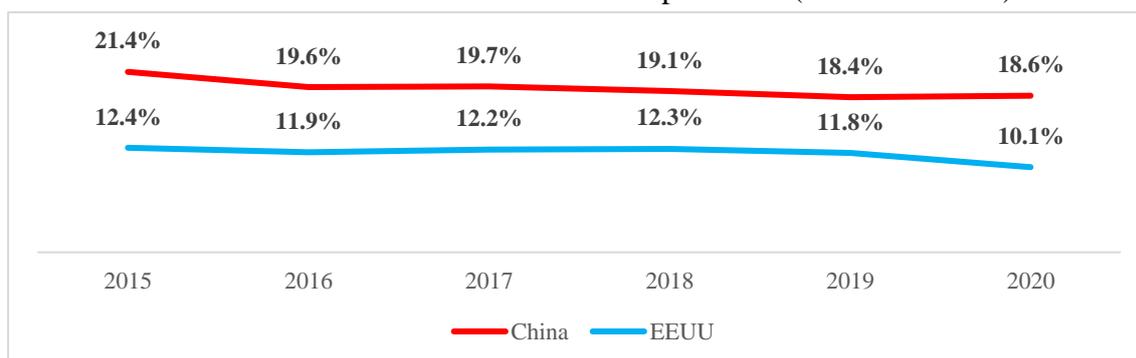
2.2 Comercio internacional durante la presidencia de Donald Trump (2016-2020)

Para analizar el impacto que tuvo la guerra comercial sobre los dos países implicados, consideramos oportuno conocer la situación en la que se hallaba el comercio internacional en ese momento. Para determinar el espacio temporal a analizar, hemos tenido en cuenta que la guerra comercial empezó y concluyó con la primera legislatura de Donald Trump, por lo que la franja temporal analizada coincidirá con la duración de su primer mandato. A su vez, dado que la última etapa de la guerra comercial coincidió con el estallido de la pandemia del COVID-19, cuyo impacto sobre el comercio mundial es innegable, hemos dividido el análisis en 2 etapas: antes del COVID-19 y después del COVID-19.

2.2.1 Evolución del comercio internacional antes del COVID (2016-2019)

En el Siglo XXI se ha producido un auge del comercio exterior, entendido como “el intercambio de bienes, productos y servicios entre dos o más países o regiones económicas” (Sastre González, B., 2014, p.2). Los avances tecnológicos y la globalización son el motor del aumento de las tasas de exportación a nivel global. China y EE.UU. muestran un crecimiento en sus exportaciones a inicios del siglo, las cuales se han mantenido en niveles constantes durante el periodo de tiempo analizado, tal y como vemos en el Gráfico I. Ambos países son fundamentales para entender los patrones de comercio actual, el tamaño de sus empresas y economías les permite moldear los paradigmas a su conveniencia. Un dato ilustrativo del peso que tienen ambos sobre el comercio internacional es el hecho de que las 10 primeras empresas por capitalización de mercado están ubicadas en China y EE.UU. (Poncela García, M., 2019).

Gráfico I: Evolución de la tasa de exportación (% sobre su PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial (2021)

Respecto al causante de la aceleración del intercambio comercial, los avances tecnológicos, su impacto económico es difícil de calcular con exactitud, si bien su importancia es incuestionable. La OMC estimó que, gracias a las mejoras acarreadas por las nuevas tecnologías, los costes del comercio internacional se redujeron un 15% entre 2000 y 2014 (OMC, 2019). Esto se debe a que la mejora de las comunicaciones, ligada al desarrollo de nuevas tecnologías, supuso el abaratamiento de los costes logísticos y de transporte, permitiendo a las empresas ampliar su mercado final sin incurrir en costes desmesurados. Similarmente, se eliminó la necesidad de estar físicamente en contacto para la prestación del servicio. Esto se tradujo en un aumento del comercio de servicios y electrónico, que alcanzó los \$25,3 billones en 2015 (Poncela García, M., 2019).

En términos generales, los avances tecnológicos han dado lugar a un cambio en el patrón de comercio heredado del siglo anterior, introduciendo nuevos agentes, dando mayor peso al comercio de servicios y reduciendo costes. Esto representa una oportunidad para países en desarrollo como China, sus empresas podrán acceder al mercado global con mayor facilidad aprovechando su liderazgo en costes; si bien, para poder explotar esta mayor conectividad, es imperativo superar la brecha tecnológica que reduce su competitividad.

Por otro lado, la importancia de la globalización no debe ser desestimada. Es definida por el FMI como la “interdependencia económica creciente del conjunto de países del mundo, provocada por el aumento del volumen y variedad de las transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de capitales, al tiempo que la difusión acelerada y generalizada de la tecnología” (Sastre González, B., 2014, p.19). Se trata, pues, de un fenómeno económico motivado por la mejora de medios tecnológicos que ha permitido una mayor conectividad. La globalización es potenciada por organismos internacionales que luchan por la eliminación de barreras proteccionistas como la OMC, a la cual China se adhirió a principios de siglo. Los patrones de consumo están cada vez más estandarizados, la población de un Estado se ve influenciada por la de otros, abandonando hábitos intrínsecos a su nacionalidad y presentando una oportunidad para que empresas extranjeras amplíen su mercado objetivo.

Pero, para poder aprovechar estas oportunidades, es fundamental que se implemente una política de apertura al exterior similar a la implementada por China. El FMI ha afirmado que esta política de apertura motivó el crecimiento económico exponencial de Asia oriental, un crecimiento que ha permitido a China situarse como segundo país por PIB, con 12.808.705 millones de euros en 2019 (Datos Macro, 2020a), tan sólo superado por EE.UU. con un PIB equivalente a 19.239.026 millones de euros (Datos Macro, 2020b).

2.2.2. Evolución del comercio internacional después del COVID (2020)

Sin embargo, los patrones de comercio expuestos con anterioridad se vieron sacudidos con el estallido de la pandemia del COVID-19 el 11 de marzo de 2020 (en España) y la consecuente adopción de medidas para su contención, resultando en una disminución considerable de los flujos comerciales en los tres primeros trimestres de 2020 y en la

modificación forzosa de los hábitos de consumo. A diferencia de otros fenómenos que también provocaron shocks en la economía global, como la crisis financiera de 2008, el COVID requirió del establecimiento de medidas como cuarentenas o distanciamiento social para frenar la transmisión. La pandemia evidenció la fragilidad de las cadenas de suministros, provocando cambios estructurales en la economía global para favorecer la autonomía y crear cadenas más resistentes (González, F., 2022).

La primera medida adoptada por gobiernos fue decretar el cierre de sus fronteras, suprimiendo así viajes transfronterizos. Dado que el comercio internacional depende de la movilidad de productores y consumidores, el impacto de esta primera medida fue muy negativo. La práctica totalidad de los Estados restringieron la libre circulación de sus ciudadanos por lo que el sector turístico, clave para economías desarrolladas como la estadounidense, experimentó una crisis sin precedentes. A su vez, la restricción en la circulación de personas redujo los niveles de inversión extranjera directa un 25% y el comercio bilateral se contrajo un 19% (WTO, 2020). Frente a estas reducciones, destaca el aumento de los costes de transporte, lo cual encareció y ralentizó el comercio de bienes. Si bien, la tecnología propulsó alternativas online que, aunque menos eficientes, evitaron la paralización total e incluso propiciaron el comercio de servicios a distancia, como por ejemplo las comunicaciones. La actividad de Facebook aumentó un 50% (WTO, 2020). Se produjo un aumento en la demanda de contenido audiovisual y servicios de aprendizaje online que forzó a las empresas a adaptar sus recursos e impulsó las ventas online.

Otra medida adoptada por gobiernos de manera masiva en los primeros momentos de la pandemia fue el establecimiento de periodos de cuarentena para la población, impidiendo su desplazamiento y, por tanto, interrumpiendo el desarrollo de actividades económicas dentro del Estado. Se paralizaron la totalidad de los procesos de producción lo cual, unido al aumento de los costes de transporte, derivó en la creación de cuellos de botella que provocaron una escasez de oferta, dando lugar al aumento de la tasa de inflación que aún nos ocupa. La caída generalizada de los niveles de producción fue más aguda en el caso de bienes no esenciales y de industrias intensivas en el factor trabajo, especialmente importantes para la economía China, explicando la reducción de su tasa de exportación en los primeros meses de 2020 (Hayakawa, K. y Mukunoki, H., 2021). Por otra parte, la paralización de la producción supuso, además, la congelación de salarios, reduciendo la renta disponible y con ello la demanda agregada y el consumo de determinados bienes.

A consecuencia de estas medidas y cambios en las condiciones del comercio internacional, éste se contrajo de manera notable. Se redujeron las importaciones y exportaciones, aunque, las importaciones se recuperaron antes ya que las exportaciones, además de enfrentarse al reto planteado por la paralización de las cadenas de producción, tuvieron que hacer frente a los cuellos de botella. Por ello, se considera que los países importadores, como EE.UU., sufrieron menos el impacto de la pandemia (Hayakawa, K. y Mukunoki, H., 2021). En cuanto al tipo de comercio que se vio más perjudicado, hablaríamos del comercio de bienes, pues el transporte de dichos bienes, a diferencia de los servicios online, se vio paralizado durante meses. Dentro del comercio de servicios sufrieron de manera más notable los denominados por la OMC servicios modo 2 (consumo en el extranjero) y modo 4 (presencia de personas físicas) por las restricciones.

No obstante, fue la tasa de inversión extranjera directa la que experimentó una mayor caída, contrayéndose cerca de un 50% en el segundo trimestre de 2020 (Hayakawa, K., 2022). A causa de las medidas sanitarias implementadas, el COVID supuso el aumento de los costes fijos de inversión, reduciendo los flujos de inversión extranjera y propiciando el traslado de las operaciones de empresas nacionales al extranjero con el fin de evitar el aumento de costes de transporte. Si bien, dado que el único freno para esta inversión eran las medidas de contención del virus, una vez éstas fueron levantadas, los flujos se recuperaron con gran celeridad, alcanzando niveles pre-pandemia antes que el comercio de bienes y servicios.

2.3 Relación EE.UU.-China durante la presidencia de Donald Trump

A su vez, consideramos necesario explorar las relaciones sino-estadounidenses en el momento en el que se produjo la guerra comercial. Así pues, en este apartado procederemos al análisis de la evolución de sus relaciones durante el primer mandato de Trump, dando continuidad al espacio temporal determinado en el punto anterior. Exploraremos la política exterior implementada por ambos mandatarios y sus repercusiones económicas y políticas. A su vez, identificaremos posibles retos que se planteaban para estas dos administraciones en el contexto de sus relaciones bilaterales con el fin de evaluar el impacto que tuvo la guerra comercial sobre ellos.

2.3.1. Evolución de las relaciones bilaterales

En primer lugar, debemos tomar en consideración que se trata de las dos mayores potencias económicas a nivel mundial, con un elevado grado de interdependencia y que defienden modelos políticos contrapuestos, por lo que las tensiones resultan inevitables. Además, a pesar de los respectivos esfuerzos, esta interdependencia aumenta inexorablemente. Prueba de ello es el hecho de que China es el segundo mayor proveedor de EE.UU., acaparando el 14,1% de las importaciones norteamericanas, y EE.UU. es el principal proveedor de China, representando el 6,5% de sus importaciones (*Santander Trade Markets*, 2025). Ambos Estados tienen una rivalidad estratégica que emana de las diferencias en sus respectivos modelos económicos y políticos y de la convicción de que el suyo es superior. Además, el hecho de que China sea una potencia revisionista que puja por cambiar el estatus quo, mientras que Estados Unidos es una potencia hegemónica que busca dar continuidad al sistema, lleva a eventuales crispaciones y discordancias. Si bien, conscientes del peso que tiene el otro Estado sobre su balanza de pagos, ninguno está dispuesto a una escalada de la tensión irreversible.

A pesar del acelerado ritmo de crecimiento de China, colocándose en 2010 como segunda potencia económica mundial, el poderío económico y militar de Estados Unidos permanece indisputable (Rahman, S. y Asma Sultana, U., 2024). Más bien, el crecimiento exponencial del país asiático supone un aumento en el grado de interdependencia y el peso que estas relaciones bilaterales tienen sobre el comercio internacional. Un dato ilustrativo de esto es el hecho de que, en 2018, el intercambio comercial entre ambos Estados alcanzó los \$659.800 millones, representando el 15,7% del comercio total (Rahman, S. y Asma Sultana, U., 2024).

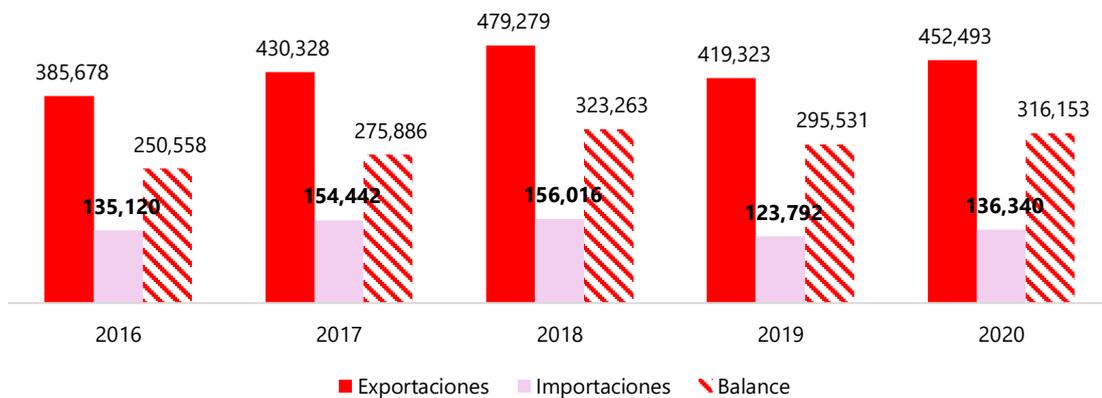
De esta manera, el crecimiento económico mundial pasa por aumentar los flujos comerciales entre China y EE.UU. Recientemente, China se ha convertido en el principal socio comercial del país americano, lo cual se traduce en un elevado déficit comercial por parte de EE.UU. (ver el Gráfico II). Además, China es uno de los mayores acreedores de EE.UU., su posesión de Letras del Tesoro americano a finales 2020 representaba el 15,2% del total de deuda emitida (Federal Reserve Board, 2024). Estos datos muestran su creciente interdependencia, forzando a un entendimiento entre ambos en cuestiones como la seguridad material y física, oportunidades empresariales y el cambio climático.

Gráfico II: Flujos comerciales de EE.UU. con China (en millones de \$)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de US Census Bureau (2024)

Gráfico III: Flujos comerciales de China con EE.UU. (en millones de \$)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del World Bank (2024)

Históricamente, EE.UU. ha combinado políticas de contención y compromiso con China en función del contexto internacional. Durante la Administración Obama, se reorientó el foco hacia Asia con el *US Rebalance Policy* y se dio continuidad al modelo de sus predecesores en las relaciones con China. Inicialmente, Obama implementó una política exterior de compromiso con China, aunque, conforme aumentó la percepción de amenaza para la seguridad nacional estadounidense, fue degenerando en una política de contención de la potencia asiática. A pesar de la solidez de las relaciones comerciales bajo su presidencia, cuando el comercio entre ambas llegó a totalizar \$660 mil millones en 2015, existían puntos de discordia (Lares, E.F. & Hargis, S.N., 2017). Los más destacados eran: las discrepancias en lo referente a los derechos de propiedad intelectual, ciberataques, devaluaciones artificiales del yuan, la permisividad de China con la dictadura de Corea del Norte y sus ambiciones expansionistas sobre el Mar del Sur de China.

La llegada a la presidencia de Trump tensionó de manera inmediata las relaciones con la potencia asiática, pues una de sus primeras acciones fue publicar una llamada de felicitación que había recibido de la presidenta de la República China en Taiwán, Tsai Ingwen. Habiendo reconocido la República Popular de China en 1979, la relación diplomática de EE.UU. con Taiwán cesó, pero este gesto fue interpretado como una reanudación del contacto entre ambas administraciones para disgusto de Beijing. Sin embargo, lejos de pedir disculpas, Trump envió al senador republicano, Ted Cruz, a reunirse con Tsai. Finalmente, Trump tuvo que apaciguar a Beijing, asegurando que daría continuidad a la política de “una sola China” por la cual EE.UU. no reconoce a Taiwán como nación independiente. No obstante, Trump pactó con Taiwán la venta de armas para su defensa por \$1.420 millones, cumpliendo con lo estipulado en la Ley de Relaciones de Taiwán de 1979 y dejando clara su negativa a doblegarse a la voluntad de China.

A esta primera confrontación se unió la campaña electoral profundamente crítica con la potencia asiática del recientemente reelecto presidente de EE.UU.. En sus mítines, Trump centró sus ataques contra China, culpándola de los problemas económicos y comprometiéndose a imponer aranceles del 45% sobre sus importaciones. Por lo tanto, la llegada de Trump supuso una primera degradación en las relaciones bilaterales.

Sin embargo, estas amenazas empujaron a China a dar un giro radical a su política exterior concerniente a EE.UU., buscando la conciliación a través del acercamiento a familiares del presidente. En este contexto se produjo la reunión entre ambos líderes en Mar-a-Lago en 2017, en la cual ambos establecieron una relación personal y se configuró un nuevo Diálogo Económico Integral (Fonseca Fernández, F. A., 2018). El plan bilateral de 100 días anunciado para negociar aspectos económicos fundamentales, aunque permitió retomar las exportaciones de productos americanos como la carne de res, concluyó sin concesiones específicas ante la inflexibilidad de Xi Jinping, quien buscaba evitar mostrar síntomas de debilidad. El único compromiso que asumió el presidente chino fue el de presionar a Corea del Norte para finalizar su programa nuclear. En consecuencia, China secundó las sanciones económicas de la ONU sobre Corea del Norte ese mismo año y cesaron la importación de carbón y textiles norcoreanos (Fonseca Fernández, F. A., 2018). Por lo tanto, podemos afirmar que, aunque comenzaron de manera poco alentadora, las relaciones sino-estadounidenses fueron mejorando conforme avanzó la presidencia de Trump, alcanzando acuerdos en materia política y económica mutuamente beneficiosos.

Coincidiendo con el fin de la Guerra Fría, los sucesivos líderes de China han expresado su voluntad de acercar posturas con EE.UU., cooperando para evitar nuevos conflictos. A pesar de sus discrepancias sistémicas, ambos comparten intereses como el aumento del comercio. Refleja de esto es el Acuerdo Fase 1 de enero de 2020 en el cual EE.UU. redujo sus aranceles a cambio del compromiso de China a comprar productos americanos por valor de \$200.000 millones. A pesar de que esta segunda parte del acuerdo no se cumplió en su totalidad, pues China importó el 54% de lo pactado, sí que acarreó reformas estructurales en las leyes de propiedad intelectual chinas (Bown, C. P., 2022). Por todo ello, podemos afirmar que las relaciones bilaterales fueron mejorando conforme avanzó la presidencia de Trump, superando tradicionales puntos de conflicto, como Taiwán, para cooperar en puntos de interés común.

2.3.2 Principales retos

Si bien, a pesar del acercamiento y la intensificación de las relaciones bilaterales a la que hemos asistido los últimos años, los expertos consideran que, en términos generales, el contacto entre ambos Estados ha sido mínimo en tiempos recientes, por lo que no podemos afirmar que haya buenas relaciones diplomáticas (Evans, J. G., 2022). A las tensiones que marcaron el inicio del mandato de Trump expuestas con anterioridad, debemos añadir la inflexibilidad y pre-condiciones características del gobierno chino que dificultan las negociaciones y, por tanto, la cooperación. De entrada, China tienen un modelo económico que cuestiona el capitalismo global y dominio occidental sobre las instituciones económicas, con políticas como la diplomacia “Wolf-Warrior”². Además, la disputa del Mar del Sur de China, Taiwán, la desigualdad en la balanza comercial y los puntos ideológicos de conflicto, comportan desafíos a superar.

Uno de los principales retos a los que se enfrenta el gobierno americano es el planteado por la figura del líder asiático, Xi Jinping, quien muestra un nivel de desconfianza y paranoia que dinamita cualquier acercamiento. Los expertos han concluido que uno de los principales motivos del enfriamiento de las relaciones es la desconfianza del mandatario chino, quien interpreta cualquier acercamiento estadounidense como una

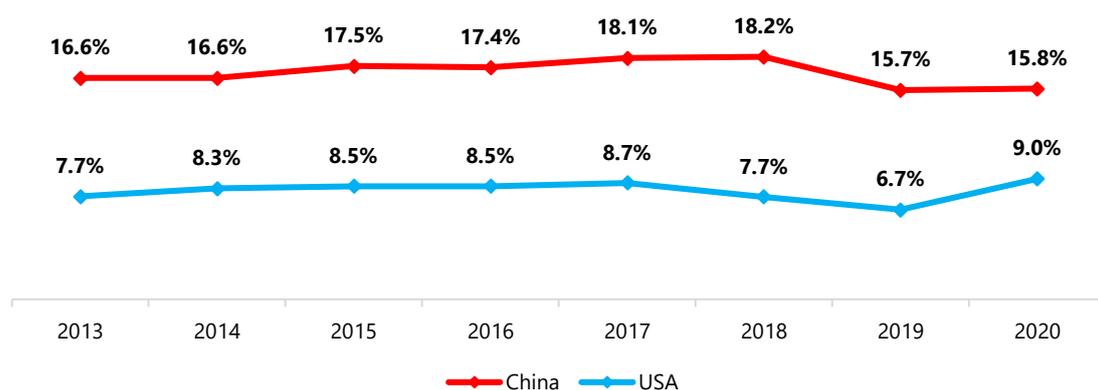
² Estrategia diplomática adoptada por diplomáticos China a finales de la década del 2010, consistente en buscar el enfrentamiento sistemático con países vecinos y enarbolar conductas más agresivas y asertivas como método de provocación a EE.UU. (Yuan, S., 2023).

nueva estrategia para derrocar al Partido Comunista Chino del poder. Calificado como un líder neo-totalitario con una ideología dogmática que promueve el culto a la persona, los desafíos internos han acabado por perjudicar su relación con EE.UU. Xi Jinping ejerce una feroz represión doméstica que ha acabado por eliminar cualquier alternativa política, perjudicando el tradicional pragmatismo económico chino. Por lo tanto, la gestión del líder de China supone un reto fundamental para la administración americana si pretenden avanzar en sus relaciones bilaterales con China.

Por otro lado, las disputas territoriales del gobierno chino son un punto de confrontación. A las tensiones derivadas de las buenas relaciones diplomáticas entre EE.UU. y Taiwán, debemos añadir la disputa del Mar del Sur de China. Se trata de unas islas sobre las que China reclama su soberanía arguyendo motivos históricos; si bien, sus alegaciones fueron desestimadas por la Corte Permanente de Arbitraje de La Haya en 2016. La Corte resolvió a favor de los demandantes, estableciendo que China no tenía derecho a explotar esas aguas, pues suponía una violación de la zona económica exclusiva (Pineros Polo, E., 2018). Con Trump, China adoptó una posición más conciliadora, dialogando con los demás Estados implicados a través de ASEAN, pero sigue siendo un punto de conflicto. De hecho, en 2017 se produjo una crisis diplomática cuando unos buques de guerra estadounidenses patrullaron cerca de las islas. China busca la hegemonía regional, aumentando su “soft power”, a lo cual EE.UU. se opone frontalmente con todos los medios, incluidos militares (Evans, J. G., 2022).

Otro de los grandes retos a los que se enfrenta el futuro desarrollo de las relaciones sino-estadounidenses es el desequilibrio en la balanza comercial. El Gráfico II mostraba el gran déficit comercial de EE.UU. con China, lo cual motivó la guerra comercial. El aumento de la interdependencia, traducido en el aumento de flujos comerciales que refleja el Gráfico IV, ha derivado en disputas comerciales continuas. EE.UU. desconfía de los intereses ocultos que pueda tener China, lo cual motivó la creación del Quad en 2007, una organización internacional formada por EE.UU., Japón, Australia y la India cuyo objetivo primordial es, a través del diálogo, proteger la región frente al expansionismo chino. En paralelo, China está potenciando sus industrias domésticas con fines autárquicos, reduciendo las importaciones americanas y fomentando la crispación. Para abordar este reto es imperativo que EE.UU. acepte la configuración del sistema internacional como un orden bipolar, buscando la cooperación y competencia con su rival directo, China.

Gráfico IV: Exportaciones de China a EE.UU. y de EE.UU. a China (en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Observatory of Economic Complexity (2023)

Por último, en términos de los retos que amenazan la armonía de las relaciones bilaterales sino-estadounidenses, cabe destacar la oposición ideológica. EE.UU., un país profundamente capitalista e impulsor de la democracia, choca con China, un sistema totalitario en manos del Partido Comunista donde la democracia brilla por su ausencia, en áreas como la defensa de los Derechos Humanos, la seguridad nacional y las prácticas comerciales (Rahman, S. y Asma Sultana, U., 2024). EE.UU. ha priorizado históricamente la defensa de sus valores, impulsándolos a través de incursiones militares y económicas. Si bien, el surgimiento de China como rival económico directo amenaza la figura de EE.UU. como hegemón al que los Estados en desarrollo recurren para su protección, otorgándoles un *soft power* muy valioso para avanzar sus intereses nacionales. Pero, el cambio a un orden multipolar, ha acabado con esto. Así, Estados del Sudeste Asiático han evitado tomar partido en esta guerra comercial por temor a las represalias.

En conclusión, las relaciones sino-estadounidenses afrontan una serie de retos a de diversa índole. En primer lugar, la figura del líder chino plantea un obstáculo para la evolución del diálogo entre ambos Estados. En segundo lugar, las disputas territoriales causadas por el expansionismo chino dividen a la región. En tercer lugar, la excesiva dependencia comercial de EE.UU. sobre China supone un riesgo para su seguridad nacional. Por último, las diferencias ideológicas, traducidas en incompatibilidad de los objetivos a largo plazo concernientes al desarrollo tecnológico, la regulación del ciberespacio y la primacía mundial del dólar, son habituales puntos de conflicto. Por todo esto, podemos concluir que para que puedan colaborar, los Estados deben estar dispuestos a dejar de lado sus intereses nacional dispares, priorizando el diálogo y la identificación de puntos comunes.

3. CAUSAS Y DESARROLLO DE LA GUERRA COMERCIAL ENTRE CHINA Y EE.UU.

Establecido el marco teórico, nos adentramos en el análisis de la guerra comercial. Resulta oportuno examinar las causas y desarrollo del conflicto antes de cuantificar su impacto. De esta manera, en esta sección explicaremos brevemente dos guerras comerciales que pueden servir de precedente y expondremos las tres principales causas que, a nuestro juicio, derivaron en la guerra comercial que nos atañe. Finalmente, se narrará la imposición de medidas proteccionistas de ambos gobiernos en orden cronológico.

3.1 Antecedentes históricos de guerras comerciales

La guerra comercial entre China y EE.UU. acontecida de 2018 a 2020, si bien destacable por su repercusión internacional y por involucrar a las dos principales economías, no es un fenómeno novedoso. Al contrario, tanto EE.UU. como el continente asiático han experimentado guerras comerciales previamente. En este apartado examinamos dos ejemplos de guerras comerciales; la provocada por EE.UU. con la implantación del arancel Smoot-Hawley y la reciente guerra comercial entre Japón y Corea del Sur. Con ello, pretendemos fijar un marco con el que extraer paralelismos cuando se proceda a explicar la guerra comercial entre China y EE.UU., facilitando su comprensión.

3.1.1 Arancel Smoot-Hawley

El arancel Smoot-Hawley impuesto por el gobierno estadounidense en 1930 provocó la queja formal de 33 gobiernos, incluyendo socios comerciales como Alemania, Japón y Reino Unido. Aunque esta guerra comercial se produjo hace casi un siglo, los expertos la consideran un referente para la guerra comercial de 2018. Sin embargo, cabe mencionar que este fenómeno concurrió con la Gran Depresión y el Crack del 29³, los cuales explican por sí mismos la caída del comercio que se produjo de 1929 a 1933. Por ello, resulta imposible determinar el alcance aislado de las consecuencias del Arancel Smoot-Hawley.

³ El Crack del 29 se refiere al desplome de la bolsa estadounidense de octubre de 1929 a causa de la especulación provocada por el exceso de liquidez en el mercado americano. Así, el 24 de octubre, se produjo una venta de acciones inasumible para el mercado provocando la quiebra de bancos y, posteriormente, del sistema financiero. Esto derivó en la mayor crisis económica y social vivida, la Gran Depresión.

Las raíces de esta medida se hallan en la Primera Guerra Mundial, cuando aprovechando el conflicto en Europa, los agricultores estadounidenses reforzaron su producción y exportación. Sin embargo, al finalizar la Guerra los agricultores europeos retomaron sus labores generando un exceso de oferta que se tradujo en una caída de los precios, haciendo peligrar los ingresos de agricultores americanos y el repago de sus deudas. Inspirados en el arancel Fordney-McCumber de 1922, los Republicanos centraron su campaña electoral de 1928 en la creación de un arancel que permitiese a los agricultores recuperar sus ingresos. Así, tras la victoria de Herbert Hoover, candidato republicano, el Congreso comenzó la elaboración del proyecto de ley bajo la dirección de Willis Hawley. La propuesta fue enviada al Senado, donde el Comité Financiero, presidido por Red Smoot, modificó algunas medidas. Finalmente, Hoover firmó la propuesta de ley el 17 de junio de 1930, entrando en vigor así el arancel Smoot-Hawley (Mitchener, K.J, et al., 2022).

Uno de los requisitos para hablar de guerra comercial es que la “medida unilateral de un país para restringir sus importaciones sea seguida de medidas similares de los países exportadores afectados, como represalia” (Equipo Singular Bank, 2018). Esto fue lo que sucedió en 1930, cuando Canadá, México, España, Francia, Cuba e Italia fijaron sus propios aranceles en respuesta. En el caso de Canadá, destino del 43% de las exportaciones de EE.UU., aumentaron los aranceles sobre productos estadounidenses y redujeron los de 270 productos británicos. En términos generales, estos países redujeron sus importaciones americanas entre un 15%-23%. (Mitchener, K.J, et al., 2022).

Con la perspectiva de los años, los académicos han concluido que las principales consecuencias del arancel Smoot-Hawley fueron, por un lado, la caída de las exportaciones americanas por la discriminación a sus productos y, por otro, la vulneración del principio sobre el cual se basaba la política comercial de EE.UU. Este principio fijaba un arancel autónomo que aseguraba la igualdad de tratado para todos los Estados a cambio de que EE.UU. recibiese el trato de nación más favorecida, de lo contrario el Presidente podría aumentar los aranceles sobre las importaciones de dicho Estado un 50% en base al Art.338 del *Tariff Act* de 1930 (Jones, J.M., 1934). Al aumentar los aranceles, EE.UU. no estaba ofreciendo una igualdad de trato atractiva, incentivando que otros Estados rompiesen su acuerdo y dejasen de ofrecerles el trato de nación más favorecida. Además, este arancel evidenció la vulnerabilidad de la economía americana, pues la exportación de sus manufacturas a Europa suponía un porcentaje importante sobre su PIB.

3.1.2 Guerra comercial entre Japón y Corea del Sur

En contraposición, la guerra comercial entre Japón y Corea del Sur tiene como principal causa un factor histórico y no económico: el imperialismo japonés. El Imperio de Japón (1868-1947) ocupó la península coreana entre 1910 y 1945, sometiendo a la población a trabajos forzados y la explotación sexual. Esta ocupación, a pesar de haberse producido el siglo pasado, sigue provocando disputas entre ambas naciones, la última por la negativa a revisar libros de texto japoneses y a disculparse por los abusos a las *comfort women*⁴. No obstante, el detonante de la guerra comercial fue el juicio de 2018, donde tribunales surcoreanos condenaron a empresas japonesas a indemnizar a la población. Japón se negó, argumentando que la normalización de las relaciones bilaterales tras el Acuerdo de 1965 ya constituía suficiente compensación.

De esta manera, el 4 de julio de 2019, el Ministerio de Economía japonés restringió las exportaciones de 3 químicos esenciales para fabricar semiconductores, principal producto exportado por Corea del Sur. Japón anunció que los productores de poliamida florada, fluroruro de hidrógeno y fotoprotectores requerirían una licencia especial que dilataría el proceso de exportación 90 días (Shin, S. & Balistreri, E.J., 2022). En respuesta, Corea del Sur revocó el estatus de Japón como socio comercial preferente, algo que Japón imitó sacando a Corea de su lista blanca. Japón argumentó que el gobierno surcoreano no garantizaba que sus semiconductores no fuesen a ser usados para la producción de gas sarín o uranio en Corea del Norte, lo cual no convenció a la comunidad internacional. Por ello, los surcoreanos decidieron boicotear los productos y turismo japonés, provocando la caída de las reservas un 50% en agencias de viaje (Nugroho, F. & Bahri, M.M., 2019).

Para la resolución de dicha guerra comercial fue clave la intervención de la OMC, que aboga por la eliminación de barreras arancelarias que obstaculizan el comercio internacional. Gracias al marco de diálogo ofrecido por esta organización internacional, el 16 de diciembre de 2019 se dio una reunión entre las partes en Tokio para iniciar un diálogo bilateral y zanjar la guerra comercial (Herrán Sedano, N., 2020).

⁴ Las *comfort women*, o mujeres consuelo en español, eran esclavas sexuales explotadas por los soldados japoneses durante la ocupación. En 2005, Japón negó que se tratase de un caso de explotación sexual, argumentando que ellas lo hacían por interés económico. Esto generó indignación en Corea del Sur, quien exigió una disculpa pública e indemnización monetaria para las víctimas.

3.2 Causas de la guerra comercial entre China y EE.UU.

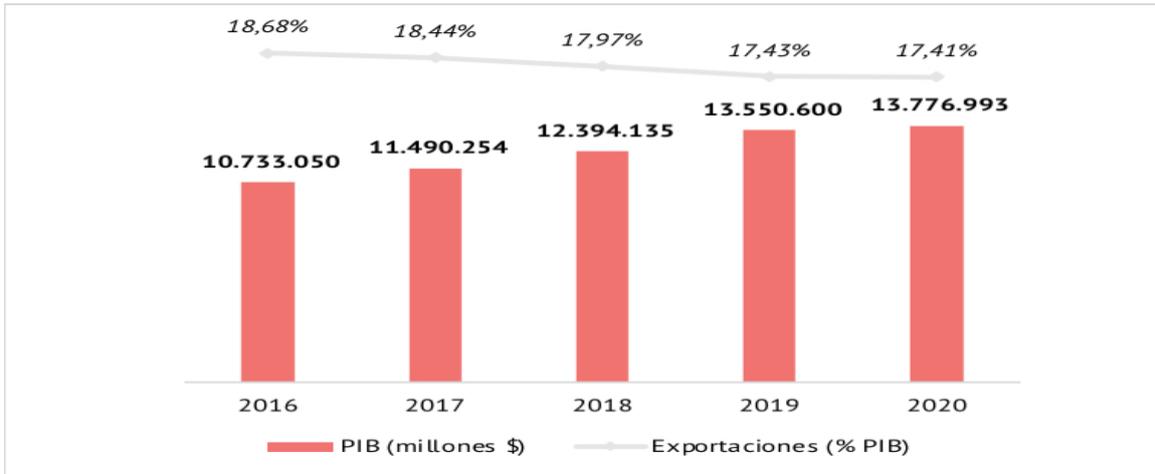
Tras haber analizado la literatura existente y teniendo en cuenta las relaciones históricas entre ambos Estados y el contexto geopolítico de 2018, hemos determinado que el estallido del conflicto puede atribuirse principalmente a tres causas: el intento de EE.UU. de frenar el crecimiento económico de China que podía llegar a hacer peligrar su hegemonía; la necesidad de EE.UU. de garantizar su seguridad nacional; y la incompatibilidad de sus estrategias económicas y políticas. Estas causas han sido expuestas de mayor a menor relevancia, destacando la preponderancia del factor económico como causante de las tensiones. La segunda y tercera causa tienen un corte más político, evidenciando el auge del nacionalismo y proteccionismo en la sociedad actual. En este apartado, procederemos a explicar con mayor detalle cada causa para poder comprender en mayor profundidad la guerra comercial derivada de las mismas.

3.2.1 Frenar el crecimiento económico chino

En primer lugar, el crecimiento económico exponencial experimentado por China desde 2001, año en el cual se adhirió a la OMC, resulta incuestionable. La incorporación del país al comercio mundial reflejó la consolidación de las políticas económicas del gobierno destinadas a crear condiciones propias de una economía de mercado y permitió a China disputar el liderazgo económico ostentado por EE.UU. El tamaño de la balanza comercial china incrementó notablemente gracias a esta apertura, dando lugar a un aumento de las exportaciones y al consecuente crecimiento económico, lo cual ha posicionado al país como referente en el panorama internacional (Villarreal López, E., 2022).

Por lo tanto, podemos afirmar que el fenómeno económico chino se explica, en gran medida, con el aumento de su tasa de exportaciones, como refleja el Gráfico V. Un aumento de la exportación implica necesariamente un aumento de la producción nacional y, por tanto, del PIB. Por ello, parece evidente que la imposición de medidas proteccionistas, destinadas a obstaculizar el ritmo exportador chino, tiene como finalidad principal debilitar su crecimiento económico. Un país que, como evidencia el Gráfico V, está cada vez más cerca de competir por el liderazgo económico con EE.UU.

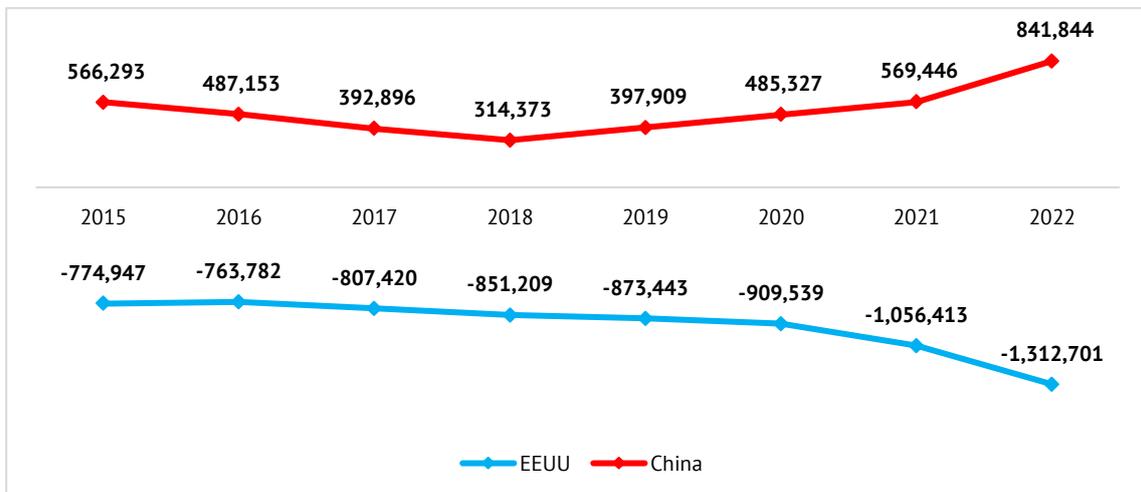
Gráfico V: Evolución del PIB y tasa de exportación como % sobre PIB de China durante la primera presidencia de Donald Trump (2016-2020)



Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Macro (2024a y 2024b)

En concreto, la exportación de bienes manufacturados en China es la principal causa del creciente superávit comercial que muestra su balanza. Gracias a la mano de obra comparativamente más barata, la inversión en la estructura económica realizada por el gobierno desde 1980, la mejora de la infraestructura productiva y la apertura al mercado exterior, China está muy bien posicionada para acoger las industrias manufactureras deslocalizadas por parte de países desarrollados. El país asiático posee, por su menor coste de producción, una ventaja comparativa frente a países como EE.UU. (Villarreal López, E., 2022). Esto explica la situación de superávit permanente en la balanza comercial de mercancías de China y el déficit perpetuo de la balanza comercial de mercancías de EE.UU., tal y como muestra el Gráfico VI.

Gráfico VI: Evolución de la balanza comercial de EE.UU. y China

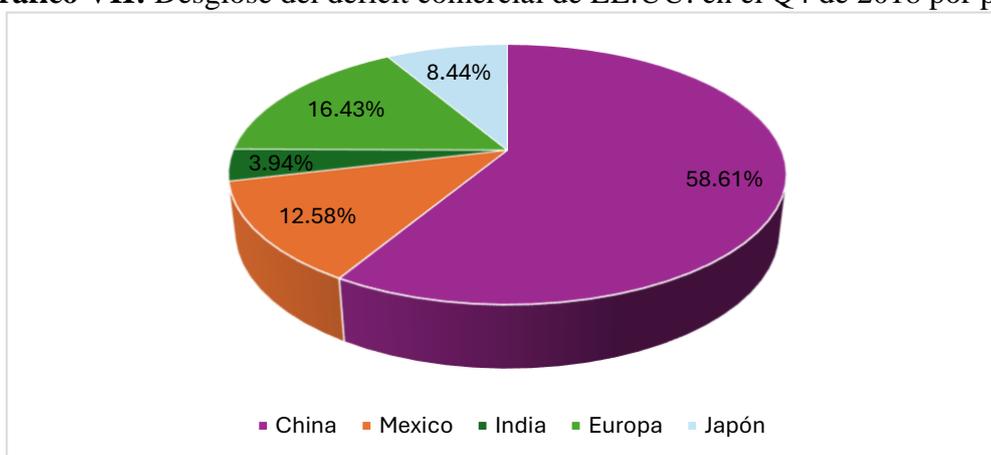


Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Macro (2023a y 2023b)

No obstante, el déficit de EE.UU. no es sólo el producto de su menor competitividad, sino también de la revalorización del dólar que hace que sea relativamente más barato importar y relativamente más caro exportar. Esta situación no se da en China, ya que su gobierno lleva a cabo devaluaciones sistemáticas del yuan que hacen que sea más barato importar, obteniendo una mayor ventaja en competitividad sin aumentar su productividad y esquivando aranceles (Kapustina, L., et al., 2020). En general, esta mayor competitividad productiva de China es la base del paradigma *Made in China* y de la creciente dependencia de EE.UU. sobre China que ha suscitado la preocupación entre los expertos, quienes abogan por un fortalecimiento de la industria nacional.

La creciente interdependencia se materializa en un aumento del intercambio comercial (ver el Gráfico IV). Si bien, debemos matizar que esta relación comercial no es igual de beneficiosa para ambos; China exportaba a EE.UU. 18,2% del total en 2018, mientras que EE.UU. exportaba a China 7,7% del total. Esta desigualdad generó recelo entre los norteamericanos, quienes temen estar alimentando a su principal rival económico. China ha pasado de representar el 2,39% de la exportación mundial en 2001 a ser responsable del 10,55%, mientras que el peso de EE.UU. sobre el comercio mundial ha permanecido invariable, en torno al 10% (González García, J., 2020). EE.UU. se ha convertido en un gran importador, su balanza comercial se caracteriza por un creciente déficit (Villarreal López, E., 2022). El Gráfico VII muestra como, en gran medida, la vulnerabilidad de la economía norteamericana se debe a China, con quienes tenían un déficit comercial de \$418.233 millones en 2018. Por ello, los aranceles buscaban equilibrar la situación, reduciendo el déficit estadounidense y el superávit chino simultáneamente.

Gráfico VII: Desglose del déficit comercial de EE.UU. en el Q4 de 2018 por país



Fuente: Elaboración propia a partir de Macro Micro (2024)

En paralelo a la reducción del déficit comercial de EE.UU., los aranceles buscaban potenciar la industria nacional con el fin de aumentar el empleo. La llegada de Trump evidenció la preocupación por el aumento de la tasa de desempleo, motivado por la deslocalización de la industria manufacturera a países en vías de desarrollo con costes más competitivos, como China. Su victoria electoral fue posible gracias a los votos del centro-oeste del país, el denominado Cinturón de Óxido donde el peso de la industria es mayor. El desempleo en esta zona era consecuencia directa de la deslocalización de la industria automovilística, principalmente, a China (Villarroel López, E., 2022). De hecho, el déficit comercial de EE.UU. viene explicado en gran medida por la importación de vehículos, pues en 2017 EE.UU. importó \$359.000 millones en vehículos mientras que sólo exportó \$158.000 millones (Onyusheva, I., et al., 2019). De esta manera, la imposición de aranceles buscaba encarecer las importaciones, fomentando así el consumo interno y reactivando industrias para recuperar empleo. Por tanto, EE.UU. buscaba aumentar su tasa de empleo mediante una reindustrialización económica basada en el encarecimiento de productos chinos.

En conclusión, en los últimos años, China ha emergido como una potencia con un intenso crecimiento económico, creando un nuevo orden económico internacional marcado por el dualismo. Esto ha sido posible gracias a la combinación de políticas gubernamentales, como el *Belt and Road Initiative*⁵ que permiten extender su *soft power*, con un aumento de las exportaciones gracias a la competitividad de su industria manufacturera. Este crecimiento es percibido como una amenaza para EE.UU., quien ve disputada su hegemonía económica. La imposición de aranceles resulta, pues, una medida defensiva con la cual buscan reducir las exportaciones de China, frenando su crecimiento económico y reduciendo el déficit comercial de EE.UU. Es una forma de reducir los desequilibrios comerciales a la vez que se potencia la industria nacional como método para recuperar empleos que se habían marchado a China por la deslocalización.

⁵ Programa del gobierno chino creado en 2013 por el cual concede a países en vías de desarrollo financiación para la construcción de infraestructuras, pero con condiciones de pago muy exigentes que, a menudo, tienen dificultades para cumplir. De esta manera, el gobierno chino acaba por adueñarse de infraestructura crítica en lugares estratégicos.

3.2.2 Garantizar la seguridad nacional

En segundo lugar, otras de las razones tras la cual se excusó la Administración Trump para justificar la subida de aranceles, fue la seguridad nacional. Bajo el pretexto de castigar al gobierno chino por las incursiones que estaba realizando y que constituyen una forma de ciberdelincuencia, se aumentó el gravamen sobre el acero y aluminio. La elección de proteger estas industrias no es casualidad, ambas son clave en la producción de armas y vehículos militares. Siguiendo la doctrina realista, un Estado debe tener una capacidad militar suficiente para disuadir ataques; pero, la dependencia de EE.UU. sobre terceros para la obtención de metales diluyó esta capacidad. Por ello, Trump, centrado en potenciar las capacidades defensivas de su país, decidió aumentar los aranceles sobre estos productos estratégicos para reducir las importaciones, fortaleciendo así la producción nacional y creando empleo (Onyusheva, I., et al., 2019).

Pero el motivo de imponer aranceles por cuestiones de seguridad nacional no se limita a garantizar la autosuficiencia estadounidense para la producción de armas, también es una forma de prevenir el crecimiento militar chino, asegurando el mantenimiento de la ventaja norteamericana en este ámbito (Kapustina, L., et al., 2020). Sí bien China podía llegar a disputar la hegemonía económica estadounidense, aún está lejos de disputar la militar, por lo que se trata de una medida de carácter defensivo y con vista a largo plazo.

Por otro lado, las tensiones entre el gobierno estadounidense y el chino fueron una constante desde el inicio de la primera legislatura de Trump. La población americana muestra un creciente rechazo hacia China, pues en 2018 tan solo el 38% de la población de EE.UU. tenía una imagen favorable de su adversario (Steinbock, D., 2018). Trump supo aprovecharse de este sentimiento popular, lanzando en 2017 acusaciones de apropiación indebida de propiedad intelectual estadounidense. Dichas acusaciones desembocaron en una investigación por parte de la Comisión de Propiedad Intelectual Estadounidense con el fin de asegurar un comercio libre y justo, defendiendo la innovación americana. Además, en marzo de 2018, coincidiendo con los primeros aranceles, China fue acusada de obligar a transferencias forzosas de tecnología, de imponer requisitos de licencia discriminatorios, de conducir ciberataques y de tratar de adquirir tecnología americana para potenciar su industria (Steinbock, D., 2018). Esta apropiación indebida supuso un coste para EE.UU. de \$600 millones anuales, por lo que

una sanción compensatoria era necesaria (Onyusheva, I., et al., 2019). Así, la subida de tipos se puede interpretar como una represalia contra China por adueñarse de propiedad intelectual de EE.UU., causándoles perjuicio económico y atentando contra la seguridad nacional.

Este argumento cobra fuerza si tenemos en cuenta los movimientos previos de Trump. El empresario y político es un firme defensor de los derechos de propiedad intelectual estadounidense, tal y como demuestra la sanción que impuso a la empresa de telefonía china Huawei por el robo de propiedad intelectual norteamericana. Dicha sanción supuso que el principal suministrador de chips de Huawei, la empresa taiwanesa TSMC, paralizó sus envíos, limitando la capacidad de Huawei para mejorar y lanzar nuevos modelos. Además, el gobierno llegó incluso a prohibir esta tecnología en EE.UU. (Jiang, Y., 2020).

Todo ello nos permite concluir que la garantía de la seguridad nacional, no sólo a través de la protección del autoabastecimiento sino también como represalia por la apropiación indebida de propiedad intelectual americana, fue una razón de peso para el estallido de la guerra comercial. Se buscaba limitar la capacidad militar del país asiático a la vez que se le castigaba por sus prácticas delictivas en el ámbito de la propiedad intelectual.

3.2.3 Incompatibilidad de las estrategias económicas y políticas

Por último, si bien de menor relevancia que las dos expuestas con anterioridad, otra causa de la guerra comercial es la incompatibilidad entre las estrategias políticas y económicas de ambos gobiernos. Que el sistema político de China es radicalmente opuesto al de EE.UU. no resulta novedoso, pues a menudo los expertos hacen referencia al Consenso de Beijing como contrapartida al Consenso de Washington. Cada uno ilustra un modelo de crecimiento económico y desarrollo político diferente. El Consenso de Washington aboga por la democracia, liberalización económica y comercial, e integración en el sistema institucional. Por el contrario, el Consenso de Beijing viene marcado por el autoritarismo político, la apertura al exterior en forma de incremento de las exportaciones y el desafío al orden mundial actual. Parece evidente, por tanto, que los intereses en la esfera internacional de EE.UU., impulsor del primer Consenso, y de China, impulsor del segundo, serán divergentes e incompatibles.

Bajo la presidencia de Xi Jinping, se ha desarrollado el programa *Made in China 2025* para fomentar la industria china y proteger su principal motor económico, la exportación de bienes manufacturados. Se trata de una estrategia gubernamental surgida en 2015 con el objetivo primordial de impulsar el sector industrial a través de la producción de manufacturas de mayor valor añadido (González-Ruano Calles, M., 2019). Con ello, las multinacionales buscaban dar el salto de liderazgo en costes a liderazgo por innovación, creando productos de mayor valor añadido (Steinbock, D., 2018). Por su parte, EE.UU. bajo el mandato de Trump instauró el programa *Buy American, Hire American*, con objetivos similares al programa chino pero adaptados a la economía estadounidense. Trump trató de que las concesiones federales usasen de bienes americanos y obligó a las agencias a cumplir las leyes *Buy American* (González-Ruano Calles, M., 2019).

Ambos programas defienden el interés nacional, que radica en impulsar sus respectivas industrias nacionales y la protección de sus economías. Sin embargo, para impulsar la industria china es necesario incrementar su nivel de exportación; mientras que, para impulsar la americana es necesario frenar el ritmo de importaciones y favorecer el consumo interno. Ambos programas aplican medidas para ello, tensionando las relaciones diplomáticas con acusaciones como las de que el gobierno chino estaba permitiendo una competencia desleal contraria a la promovida por la OMC (González-Ruano Calles, M., 2019). El gobierno chino parece tener mayor interés que el americano en avanzar su programa, pues para Xi Jinping la tecnología es clave para alcanzar y mantener el estatus de potencia mundial, representa “una oportunidad histórica para alcanzar la nación china”, lo cual pasa por impulsar la producción de bienes de mayor valor añadido (Antonio, A., 2023). Con ello, China pretende dejar atrás el grupo de países de rentas medias y bajas, justificando la estrategia *Made in China 2025*.

3.3 Desarrollo de la guerra comercial

Con las relaciones bilaterales tensionadas por las tres razones expuestas con anterioridad, y con un contexto internacional favorable al movimiento anti-globalización, pues recordemos que en ese momento se produjo la entrada en vigor del Acuerdo del Brexit en 2020 o la retirada de EE.UU. del TPP en 2017, se dio la guerra comercial. China y EE.UU. pujaron por ver quien era capaz de infringir un mayor daño sobre el otro frenando los

flujos de importación. De esta forma, se dieron sucesivas rondas de subidas arancelarias, concretamente cinco. En todas ellas, EE.UU. tomó la iniciativa, limitándose el Ministerio de Comercio de China a imitar las subidas a modo de represalia. En este apartado, examinaremos en detalle los acontecimientos sucedidos en los 22 meses que duró el conflicto de manera cronológica, con el fin de comprender el alcance e impacto de la guerra, determinado al final de este trabajo quién fue el ganador.

Examinando los hechos con la retrospectiva del tiempo, los expertos han concluido que la guerra comercial se inicia en febrero de 2018, con la imposición de un arancel del 30% sobre paneles solares y del 20% sobre lavadoras por parte de EE.UU.. esto respondía al informe de la Comisión del Comercio Internacional de EE.UU., en el cual se determinó que las importaciones de dichos productos habían sido perjudiciales para productores americanos (Fajgelbaum, P. y Khandelwal, A., 2021). Se inicia, pues, la política proteccionista que caracterizó el mandato de Donald Trump.

Procedemos al análisis de la guerra comercial como un conflicto dividido en 4 etapas.

1ª etapa (marzo 2018 – junio 2018):

En marzo de 2018, Trump denunció a China ante la OMC por prácticas comercial injustas, distribuyendo licencias de manera discriminatoria. Esta denuncia fue seguida de una imposición de aranceles del 25% sobre el acero y del 10% sobre el aluminio, excluyéndose productos de Argentina, Brasil, Corea del Sur y Australia, evidenciando así que el objetivo era reducir las importaciones chinas. La respuesta del gigante asiático llegó en abril, en forma de aranceles del 25% sobre productos cárnicos y soja y del 10% sobre fruta, alcohol y cañerías de acero (Arnau Moreno, L., 2020).

2ª etapa (junio 2018 – diciembre 2018)

Tras meses sin avances, en junio, la Oficina del Representante Comercial de EE.UU. (USTR por sus siglas en inglés) procedió a la publicación de una lista de 818 productos a los cuales proponían aplicar un arancel del 25%, con entrada en vigor en julio de 2018. Esta lista (Lista 1) fue atendida por China con la publicación de su propia lista, incluyendo 545 productos que serían gravado al 25% en el momento de su entrada en el país. Así, en julio entraron en vigor los aranceles anunciados en la 1ª etapa, dándose la primera ronda de subidas, mientras que ambos gobiernos trabajaban ya en la elaboración de una siguiente ronda. (Wong, D. y Chipman Koty, A., 2020).

En agosto llegaría la segunda ronda, con la entrada en vigor de la Lista 2 presentada por el USTR que incluía 279 productos chinos gravados a un mayor tipo al planteado, al 25%. Entre estos productos destacaban: el hierro, químicos, maquinaria eléctrica, plásticos y semiconductores. Como represalia, se produjo la entrada en vigor de la Lista 2 de China, que a su vez imponía unos aranceles del 25% a productos norteamericanos como autobuses, carbón, tabaco y equipos médicos. (Wong, D. y Chipman Koty, A., 2020).

Los intentos de negociación resultaron infructuosos, produciéndose la tercera ronda el 24 de septiembre, cuando entró en vigor la Lista 3 que el USTR había publicado en julio. En esta Lista 3 se incluían productos como textiles, alimentos, productos agrícolas, químicos y material de construcción sobre los cuales se impondría un arancel progresivo; en un primer momento se gravarían al 10% con la expectativa de subir dicho arancel hasta el 25% en enero de 2019. Además, en paralelo a la publicación de la Lista 3 en julio, el USTR estableció un listado de 44 empresas cuyas importaciones debían de ser autorizadas por el gobierno estadounidense, ya que constituían un peligro para la seguridad nacional. En respuesta, China publicó en julio su propia Lista 3 que entró en vigor en septiembre, gravando: al 25% 2.493 productos (agrícolas, alimentos y textiles), al 20% 1.078 productos (carbón y alimentos), al 10% 974 productos (agrícolas, químicos y vidrio) y al 5% 662 productos (químicos, maquinaria y equipos médicos). (Wong, D. y Chipman Koty, A., 2020).

3ª etapa (diciembre 2018 – diciembre 2019)

Después de meses de ardua negociación, las partes alcanzaron un acuerdo en la reunión del G20 en Buenos Aires para una tregua temporal de 90 días que les permitiese buscar una solución definitiva al conflicto de manera sosegada y con un clima favorable. Esto supuso la cancelación de la subida de aranceles por parte del gobierno estadounidense programada para enero de 2019. A cambio, China se comprometió a aumentar sus importaciones de productos agrícolas, incluyendo soja, y energéticos de EE.UU., además de a controlar la producción y distribución de Fentanilo⁶ y a retirar los aranceles sobre vehículos americanos y sus componentes en enero de 2019.

⁶ Se trata de un potente opioide sintético utilizado como analgésico que, en tiempos recientes, se ha convertido en una de las drogas más populares y peligrosas en EE.UU.

Esta tregua, prolongada por Trump en febrero, fue sucedida por meses de negociación fallida. En consecuencia, en mayo de 2019, ante la falta de acuerdo y el incumplimiento de los compromisos adquiridos por parte de China, Trump anunció que llevaría a cabo la subida de aranceles del 10% al 25% para los productos que componían la Lista 3. Esta medida fue copiada por el gobierno chino, quien subió los aranceles de los productos que comprendían su Lista 3 en forma de represalia. En paralelo, EE.UU. incluyó ese mes a Huawei en su listado de “empresas no fiables”, haciendo necesaria la aprobación gubernamental para que pudiesen comprar a proveedores estadounidenses. (Wong, D. y Chipman Koty, A., 2020).

En junio de 2019 entraron en vigor las nuevas medidas proteccionistas anunciadas por ambos gobiernos en mayo, dándose la cuarta ronda. Durante el mes de julio se produjo una desescalada de la tensión; ambos gobiernos hicieron concesiones en formas de listas que excluían productos de los aranceles previamente fijados. Sin embargo, en agosto se produjo un giro radical cuando EE.UU. acusó a China de llevar a cabo devaluaciones de su moneda, el yuan, para aumentar la competitividad de sus exportaciones-una práctica prohibida por la OMC- y amenazó con una nueva ronda de aranceles. Por su parte, China reinstauró los aranceles sobre vehículos estadounidenses y anunció nuevos aranceles del 5% y 10% sobre 5.078 productos que entrarían en vigor en 2 rondas: una primera en septiembre, gravando 1.717 productos; y una segunda en diciembre, gravando los 3.361 productos restantes. (Wong, D. y Chipman Koty, A., 2020).

De esta manera, en septiembre se produjo la entrada en vigor de estos aranceles, produciéndose la quinta y última ronda de esta guerra comercial. Tras ello, se retomaron las negociaciones con mayor éxito, pues en octubre la Administración Trump comunicó que se había alcanzado un primer acuerdo, retrasándose la entrada en vigor de los aranceles chinos previstos para diciembre y comprometiéndose el gobierno de Xi Jinping a importar entre \$40 y \$50 mil millones en productos agrícolas de forma anual.

4ª etapa (diciembre 2019)

A lo largo del mes de diciembre se finalizó el Acuerdo Fase 1, el cual se firmó el 15 de enero de 2020, poniendo fin a 22 meses de sucesivas subidas arancelarias y concluyendo la guerra comercial. El Acuerdo refleja el inicio de una nueva etapa en las relaciones diplomáticas entre China y EE.UU., pues Trump declaró:

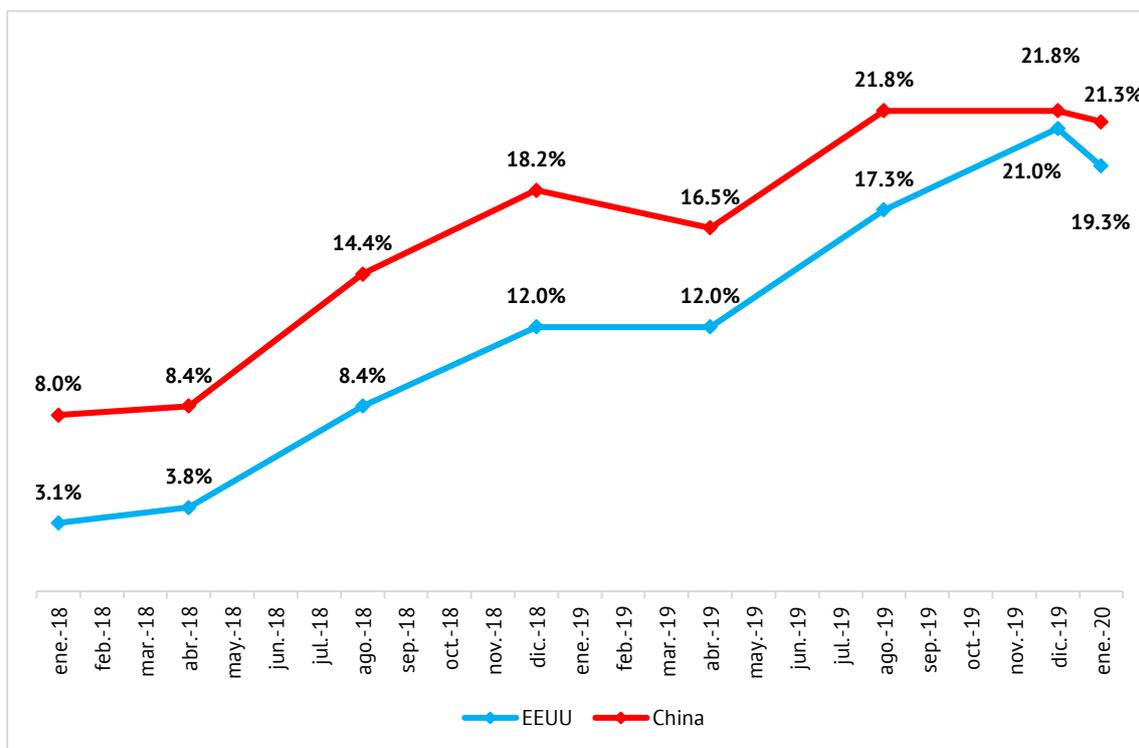
“[e]stamos dando un paso monumental- uno que nunca se había dado antes con China-hacia un futuro con comercio justo y recíproco, pues estamos firmando un acuerdo comercial histórico entre los EE.UU. y China. Juntos, estamos deshaciendo los errores del pasado y proporcionando un futuro con justicia económica y seguridad para los trabajadores, ganaderos y familias americanas”. (*Office of the US Trade Representative, 2020*).

El Acuerdo obligaba a China a acometer reformas estructurales en su régimen económico y comercial (*Office of the US Trade Representative, 2020*). A su vez, la potencia asiática se comprometió a aumentar la compra de productos estadounidenses sustancialmente, incrementando sus importaciones en \$200.000 millones durante los 2 próximos años (Arnau Moreno, L., 2020). Las concesiones específicas se pueden agrupar en 7 categorías:

1. **Tecnología:** China aceptó dejar de forzar a empresas a transferir sus conocimientos tecnológicos a empresas chinas como condición de acceso al mercado. A su vez, Beijing se comprometió a promover la transparencia, justicia y respetar los términos del mercado en lo referente a licencias.
2. **Agricultura:** se aumentó significativamente el nivel de importaciones de productos agrícolas y pesqueros de EE.UU., aumentando los ingresos para sendas industrias y el empleo. Se revocaron una serie de barreras no-arancelarias.
3. **Servicios financieros:** se trataron las barreras impuestas sobre proveedores de servicios financieros estadounidenses.
4. **Divisas:** China se comprometió a no continuar con sus devaluaciones competitivas del yuan, promoviendo la transparencia y los mecanismos de asunción de responsabilidad.
5. **Expansión comercial:** en este apartado se recogía el compromiso chino de aumentar sus importaciones de productos estadounidenses en \$200.000 millones.
6. **Propiedad intelectual:** se abordaron preocupaciones americanas concernientes a secretos comerciales, propiedad intelectual en el sector farmacéutico, indicaciones geográficas, patentes y piratería.
7. **Resolución de disputas:** este capítulo busca asegurar la implementación efectiva del Acuerdo Fase 1, permitiendo a las partes resolver sus disputas de forma justa a través de consultas bilaterales y dando una respuesta proporcionada. EE.UU. se reservaba el derecho a controlar la progresión de China en la revocación de aranceles. (*Office of the US Trade Representative, 2020*)

En el Gráfico VIII podemos constatar de manera visual la evolución del promedio de aranceles fijado por cada país y, por tanto, de la guerra comercial. En total, EE.UU. fijó aranceles sobre el 17,6% de sus importaciones de 2017, pero tuvo que soportar aranceles sobre el 8,7% de sus exportaciones de ese año. Por su parte, China fijó aranceles sobre el 11% de sus importaciones de 2017, pero a cambio se enfrentó a aranceles que gravaban el 18% de sus exportaciones de 2017 (Fajgelbaum, P. y Khandelwal, A., 2021). De haberse llevado a cabo la sexta ronda anunciada por Trump, EE.UU. hubiese gravado el 96,8% de los productos importados de China (Arnau Moreno, L., 2020). Con estos datos, podemos afirmar que esta guerra comercial tuvo un mayor impacto que el Arancel Smoot-Hawley, ya que afectó a exportaciones e importaciones que representaban el 3,6% del PIB de EE.UU., mientras que el arancel Smoot-Hawley afectó al 1,4% del PIB (Fajgelbaum, P. y Khandelwal, A., 2021). Este dato nos ayuda a comprender la trascendencia de la misma para el comercio internacional y, con ello, la importancia de este trabajo para determinar qué Estado fue el mayor beneficiario de la disputa en términos comparativos.

Gráfico VIII: Evolución del arancel promedio fijado por China y EE.UU. durante la guerra comercial (enero 2018-enero 2020)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Bown, C. P. (2023)

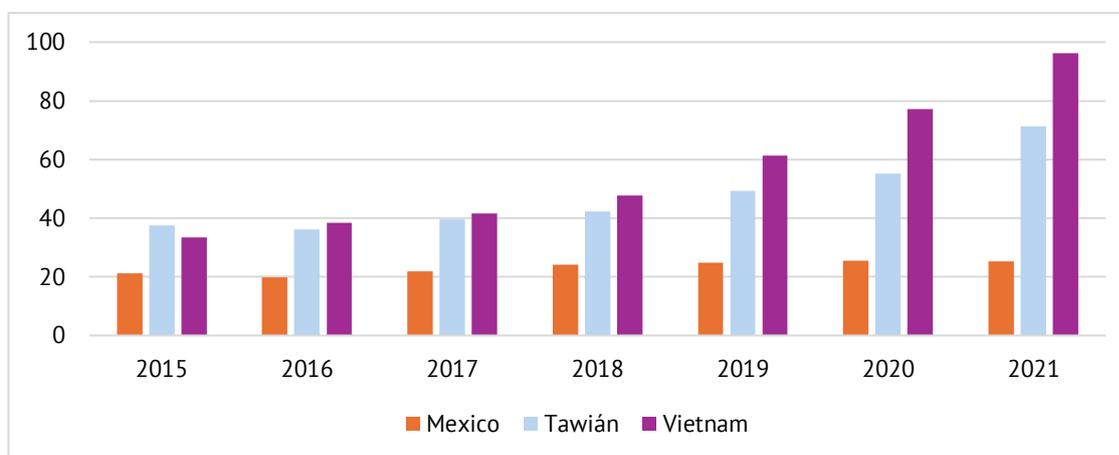
4. CONSECUENCIAS DE LA GUERRA COMERCIAL

Una vez comprendida la guerra comercial, procedemos a llevar a cabo la cuantificación de las consecuencias que tuvo sobre ambos Estados y que constituye la razón de ser de este trabajo de investigación. Para ello, se analizarán datos empíricos relacionados con variables económicas y sociales que permitan comparar los efectos que produjo la subida arancelaria de forma empírica y objetiva. Asimismo, se examinarán las concesiones realizadas en el Acuerdo Fase 1 por ambas partes para determinar qué Estado cedió más, entendiendo por esto las consecuencias políticas de la guerra comercial.

4.1 Consecuencias económicas de la guerra comercial

Cabe mencionar que una de las principales consecuencias de toda guerra comercial es la diversificación del comercio. La imposición de aranceles provoca la búsqueda de proveedores alternativos, aumentando las exportaciones de terceros Estados, alterando los flujos comerciales y reconfigurando las cadenas de producción. Por ello, los expertos sostienen que una guerra comercial puede beneficiar a terceros. Así, México, Vietnam y Taiwán aumentaron sus exportaciones a EE.UU. durante la guerra comercial (ver el Gráfico IX), especialmente en el sector de vehículos a motor (Parsapour, D., 2024). Sin embargo, nos centramos en el análisis de las consecuencias para EE.UU. y China, por lo que no analizaremos en mayor profundidad el impacto sobre terceros ni sobre el comercio internacional, el cual cayó hasta niveles de la crisis (Ventosa Pontes, R., 2023).

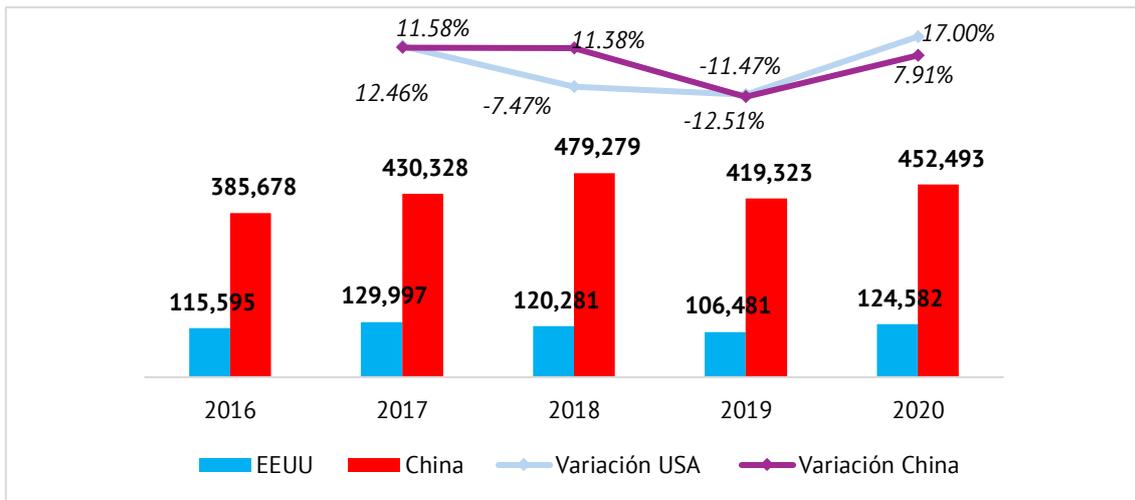
Gráfico IX: Exportación de México, Taiwán y Vietnam a EE.UU. (en mil millones \$)



Fuente: elaboración propia a partir de datos del OEC.

Siguiendo con el impacto económico, la naturaleza de los aranceles supone que su imposición resulta en el encarecimiento de las importaciones. Por ello, se produce una búsqueda de proveedores alternativos y una caída inmediata en los niveles de exportación de los países enfrentados. Como observamos en el Gráfico X, las exportaciones de EE.UU. y China cayeron un 11,47% y 12,51% respectivamente tras el inicio de la guerra comercial, aunque la tasa de China se mantuvo en todo momento significativamente por encima de la de EE.UU. Sin embargo, coincidiendo con la finalización del conflicto en 2020, ambos países lograron aumentar nuevamente sus exportaciones, un 17% EE.UU. frente al 7,91% de China. El hecho de que las fluctuaciones de la tasa vayan acompañadas con la guerra comercial es lo que nos conduce a establecer que existe una relación causa-efecto entre ambas variables. Por ello afirmamos que China pareció acusar en mayor medida la guerra comercial, pues su tasa de exportaciones se contrajo más que la de EE.UU. en términos relativos y tardó más en recuperarse a la finalización del conflicto.

Gráfico X: Exportaciones de EE.UU. y China (en millones de \$)



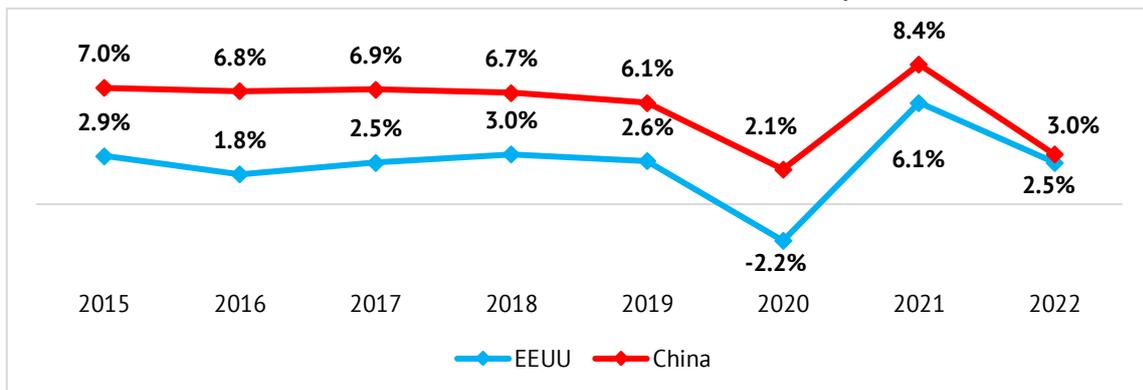
Fuente: elaboración propia

Además, a consecuencia de la caída de las exportaciones chinas percibidas por EE.UU., se redujo el importante déficit comercial que tenía EE.UU. y que había ocasionado esta disputa. De esta manera, como veíamos en el Gráfico II, el déficit comercial de EE.UU. con la potencia asiática cayó un 26,36% entre 2018 y 2020. Esto supuso una victoria para Trump, pues en el corto plazo logró uno de sus objetivos centrales. Similarmente, la caída de las exportaciones chinas se tradujo en una reducción de su superávit comercial en 2,2%, como ilustra el Gráfico III. No obstante, un estudio llevado a cabo con un modelo de equilibrio general computable hasta 2035, observó que esta caída del déficit no era

sostenible en el largo plazo. Por ello, una vez concluida la guerra comercial, volvió a aumentar, situándose en \$290.000 millones entre 2018 y 2024 (Clark, H. L., 2025). Esto se debe a que, tras la imposición de aranceles, EE.UU. se limitó a diversificar sus fuentes de importaciones en vez de propiciar la producción y consumo interno.

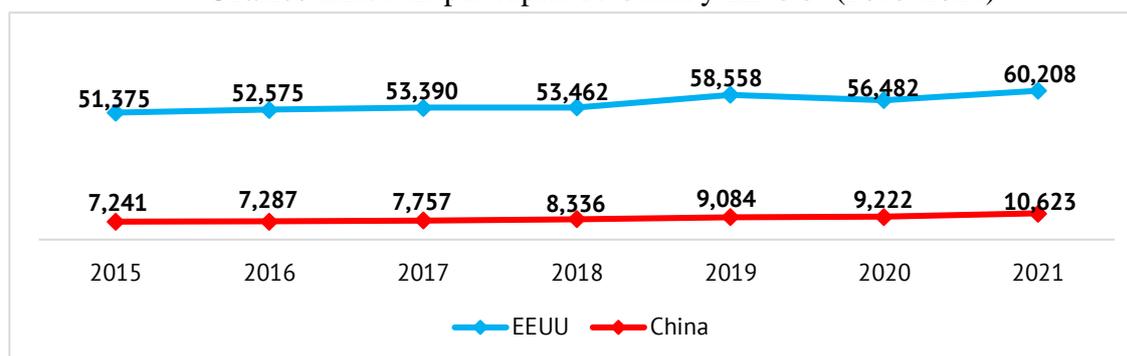
Por otro lado, debemos destacar el inevitable impacto negativo que tuvo la disputa sobre los niveles de producción de ambos Estados implicados. La caída de las exportaciones, y por tanto de la balanza de pagos, provoca la contracción del Producto Interior Bruto (PIB). Los Gráficos XI muestra como el PIB de China es muy superior al de EE.UU., no así su PIB per capita (ver Gráfico XII), algo característico de países en vías de desarrollo. El PIB de China se redujo 0,2 puntos porcentuales entre 2017 y 2018, mientras que el de EE.UU. creció 0,5 puntos. Por tanto, la guerra comercial afectó antes al PIB chino que al estadounidense, reduciéndolo. Este es producto de la mayor dependencia sobre la tasa de exportación que tiene el modelo económico chino. Sin embargo, en 2019 la caída del PIB se trasladó a la economía americana, que en 2020 entraba en recesión al caer hasta -2,2%. Por su parte, la economía de China se mantuvo en niveles de crecimiento positivos a pesar de su fuerte caída en 2020, de 4 puntos porcentuales. Cabe mencionar que estas caídas coinciden con la pandemia de COVID-19, cuyo impacto sobre las economías analizadas resulta imposible de aislar. Por ello, solo compararemos los datos de ambos países para 2018 y 2019, ya que en 2020 se ve afectado por variables exógenas. En conjunto, el PIB chino se contrajo más (0,6 puntos) que el estadounidense (0,4 puntos). Asimismo, el PIB per capita estadounidense aumentó 9,5% frente al aumento del 9% del PIB per capita chino. Con ello, afirmamos que la guerra comercial fue más perjudicial para el PIB chino, su contracción fue mayor. (US Census Bureau, 2024) (World Bank, 2024).

Gráfico XI: Variación del PIB anual de China y EE.UU.



Fuente: elaboración propia a partir de Datos Macro

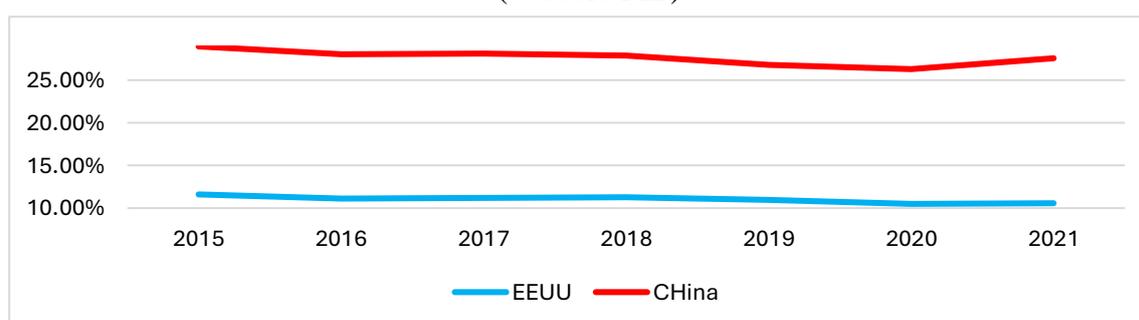
Gráfico XII: PIB per capita de China y EE.UU. (2015-2021)



Fuente: elaboración propia a partir de Datos Macro

No obstante, para llegar a una conclusión categórica, es necesario observar la variación por sectores. En 2018, los expertos aventuraron que los sectores del hierro, acero, aluminio y los fabricantes de componentes eléctricos en EE.UU. serían los mayores beneficiarios, mientras que la industria de alta tecnología sería la principal damnificada. Por otro lado, en China se beneficiaría la industria electrónica, y los productores de *commodities*, telecomunicaciones y transporte se verían perjudicados (González-Ruano Calles, M., 2019). Si bien, en EE.UU. los productos más perjudicados fueron las manufacturas (ver Gráfico XIII), los metales y los equipos electrónicos, cuya producción cayó en \$3.600 millones en 2020. Por su parte, en China las industrias del transporte y la agrícola fueron las que más redujeron sus exportaciones (Itakura, K., 2020). En ambos casos, el aumento de la producción doméstica fue insuficiente para contrarrestar la pérdida del mercado extranjero, perjudicando los intereses económicos de ambos Estados. Se confirma así la teoría del economista Emilio González, “las guerras comerciales no las gana nadie, todo el mundo pierde con ellas”, por lo que buscaremos un ganador en términos relativos (2018, p.1).

Gráfico XIII: Evolución de la producción de manufacturas en EE.UU. de 2015-2021 (% sobre PIB)



Fuente: elaboración propia a partir de Macrotrends, 2022.

En línea con esto, la Tabla I muestra la caída esperada de la producción para 2035 en China y en EE.UU. a causa de las subidas arancelarias. Estas predicciones se basan en un modelo de equilibrio general computable hasta 2035, y evidencian como la industria de los metales ha sido la más castigada para EE.UU. mientras que para China lo ha sido la de equipos electrónicos, con una caída de la producción del 3,4% y 4,1% respectivamente. A lo sumo, se espera que la producción de China caiga más que la de EE.UU., un 1,4% frente a un 0,3%, debido a esta guerra comercial, aunque los niveles de producción de china son considerablemente superiores como veíamos anteriormente. Así pues, estos datos confirman que la producción de China sufrirá una mayor caída debido a su modelo exportador, mostrando la mayor vulnerabilidad del Estado a guerras comerciales.

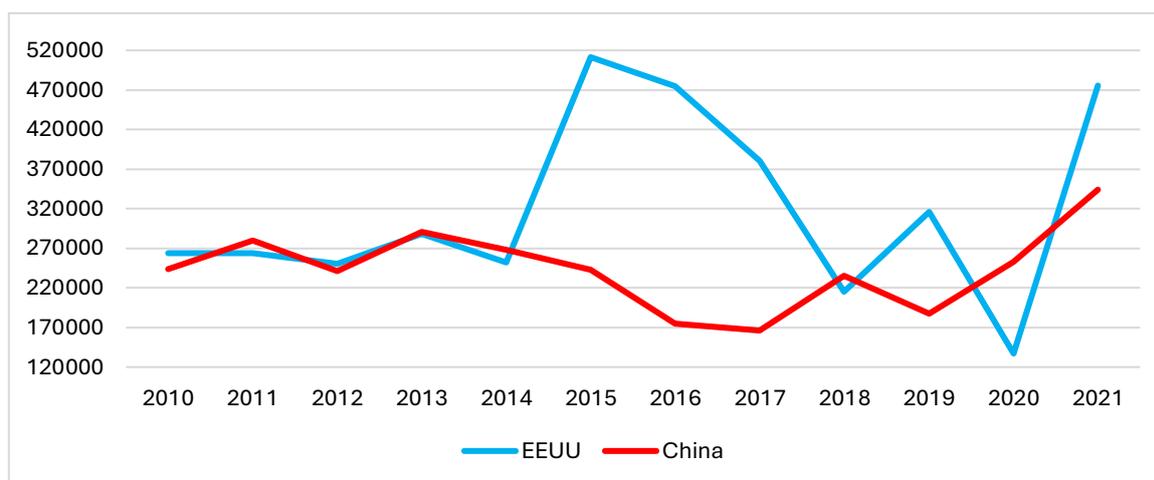
Tabla I: Impacto sectorial sobre los niveles de producción de 2035 (en %)

| Sector | USA | China |
|----------------------|---------------|---------------|
| Agrario | -0,40% | 0,30% |
| Minero | -0,20% | 0,00% |
| Producción agrícola | -0,50% | -0,40% |
| Textil | 0,90% | 0,00% |
| Petroquímico | 1,00% | -1,90% |
| Metales | -3,40% | -1,60% |
| Maquinaria | 2,20% | -3,40% |
| Equipos electrónicos | 2,00% | -4,10% |
| Vehículos | -1,60% | -1,30% |
| Transporte | -5,20% | 0,30% |
| Otras manufacturas | -0,60% | -1,30% |
| Servicios | -0,40% | -0,60% |
| Total | -0,30% | -1,40% |

Fuente: elaboración propia a partir de Itakura, K., 2020

Por último, la disputa comercial redujo los niveles de inversión extranjera directa (IED) en China, pues se creó un entorno inestable y poco propicio para la inversión. Además, a consecuencia del nuevo gravamen a las materias primas chinas, los productores americanos vieron aumentar sus costes de producción en el corto plazo, reduciendo su holgura financiera y capacidad de inversión en mercados extranjeros como China. Esta caída de la IED en China se observa en el Gráfico XIV, una situación preocupante por la importancia de la inversión para el desarrollo de Estados en vías de crecimiento como China (Maidinuer, P., 2024). Apoyándonos en esto, podemos afirmar que el desarrollo de China se estancó con la guerra comercial al paralizarse la entrada de flujos de inversión. Por otro lado, EE.UU., al ser un país desarrollado con empresas cuya ventaja competitiva se basa en el conocimiento y no en el liderazgo en costes, no sufrió esta caída en sus flujos de IED. Así, la caída producida en 2020 fue a causa del COVID-19.

Gráfico XIV: Flujos de inversión extranjera directa de 2010-2021 (millones \$)



Fuente: elaboración propia a partir de World Bank, 2022.

En conclusión, la caída tanto de la tasa de exportaciones como del PIB acontecida durante los años de la guerra comercial sino-estadounidense, fue proporcionalmente mayor para China, lo cual nos conduce a pensar que los efectos económicos de los aranceles fueron más notables para ellos. Esta hipótesis se ve reforzada por el hecho de que, en 2018, se produjo una caída de la IED en China, un componente crucial para su desarrollo. Además, los estudios que pronostican la evolución de la producción por sectores concluyen que los sectores de China sufrirán una caída mayor que los de EE.UU. La potencia americana también ha sufrido cierto desgaste económico con esta guerra comercial, pues su PIB se redujo 0,4 puntos y su producción manufacturera se contrajo en 0,78 puntos. Sin embargo, su modelo económico parece ser más resiliente a la pérdida de mercados extranjeros, es decir, menos dependiente de las exportaciones. Por ello, afirmamos que, en términos económicos, China se vio más damnificada que EE.UU.

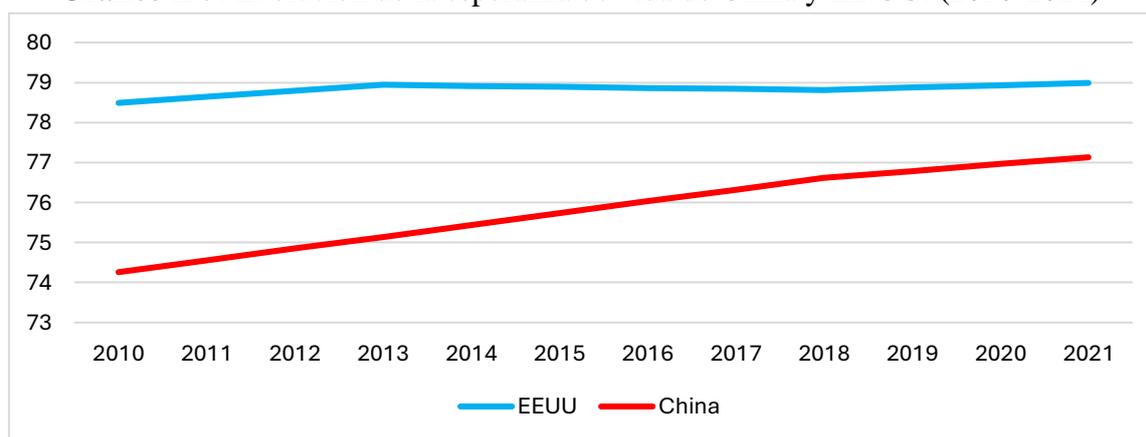
4.2 Consecuencias sociales de la guerra comercial

Por otro lado, las consecuencias sociales de las guerras comerciales son igualmente importantes, si bien no tan evidentes empíricamente ya que los indicadores de la calidad de vida de los ciudadanos son más subjetivos. Una de las consecuencias más directas e inmediatas para la población de un Estado que desarrolle una política proteccionista es la escasez de oferta y el encarecimiento de los productos. La imposición de un gravamen se traduce en un aumento del precio, reduciendo su competitividad frente a los nacionales. Con ello se busca reducir la demanda nacional de bienes extranjeros, por lo que,

eventualmente, se acaba reduciendo la variedad de oferta para los consumidores. Parece evidente, por tanto, que una guerra comercial es perjudicial para ellos. Tanto la población estadounidense como la china tuvieron que afrontar a estas inconveniencias a causa de la política comercial de sus gobiernos, lo cual supuso la caída de sus estándares de vida.

Nuevamente, los datos avalan que los ciudadanos chinos fueron los más damnificados, pues sus estándares de vida se redujeron un 1,7% frente al 1,02% de los norteamericanos (Itakura, K., 2020). Discernimos pues, que las consecuencias sociales también fueron más acentuadas para China que para EE.UU. Para poder reforzar este argumento, nos valdremos de la esperanza de vida como principal indicador de la calidad de vida de una nación, siguiendo el criterio del Índice de Desarrollo Humano. De esta manera, en el Gráfico XV podemos observar la evolución de dicho indicador, de la cual inferimos que en ambos países mantiene una evolución positiva hasta el inicio de la guerra comercial, cuando el crecimiento parece estancarse. La esperanza de vida para un estadounidense es superior en todo momento a la de un ciudadano chino, indicando las mejores condiciones de vida de la que gozan los ciudadanos estadounidenses. Por ello, el estancamiento en el aumento de la esperanza de vida tiene connotaciones más negativas para China, lo cual nos lleva a concluir que su población tuvo que soportar un mayor perjuicio social.

Gráfico XV: Evolución de la esperanza de vida de China y EE.UU. (2010-2021)

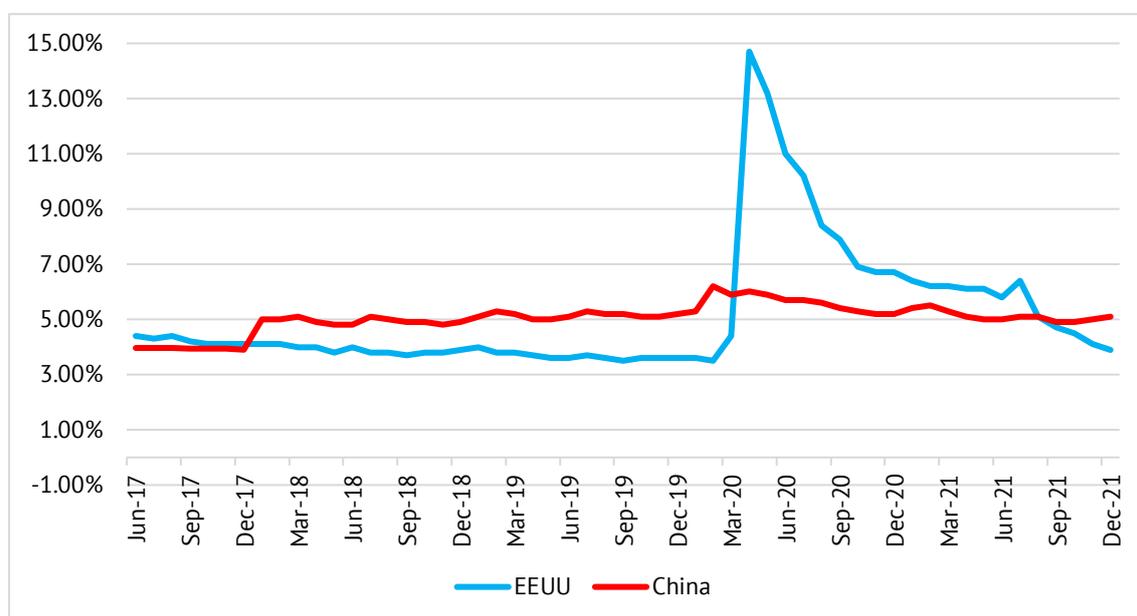


Fuente: elaboración propia a partir de Macrotrends, 2023.

Por otro lado, relacionado con la caída de los niveles de producción que veíamos, la tasa de desempleo de ambos Estados es una variable social a observar para determinar el ganador. Debido a que el incremento de la demanda doméstica fue insuficiente para contrarrestar la pérdida de un mercado extranjero, las empresas se vieron forzadas a

reducir sus plantillas, aumentando por ende los niveles de desempleo de ambos países. El Gráfico XVI muestra la evolución de las tasas de desempleo en los meses de la guerra comercial. Observamos como la tasa de EE.UU. desciende paulatinamente con un pico puntual en abril de 2020, tras el inicio de la cuarentena. Sin embargo, en términos general, la tasa de desempleo cayó durante la guerra comercial, pasando del 4% al 3,5%. Por su parte, el desempleo en China aumentó ligeramente, pues arrancó en 5,1% y finalizó en 5,3%. Con estos datos, parece razonable pensar que las medidas arancelarias destruyeron proporcionalmente más empleos en China que en EE.UU. en el corto plazo.

Gráfico XVI: Evolución de la tasa de desempleo de China y EE.UU. (junio 2017-diciembre 2021)



Fuente: elaboración propia a partir de Datos Macro

Una vez analizados los indicadores sociales pertinentes, podemos afirmar que la guerra comercial tuvo una repercusión más evidente para los ciudadanos chinos. El estancamiento de la mejora en su calidad de vida, reflejado en el estancamiento del crecimiento de la tasa de esperanza de vida, tiene un impacto más significativo para China que para EE.UU. por el momento de fase de desarrollo en el que se encuentra la potencia asiática. A su vez, el desempleo en China aumentó en los meses de la guerra comercial, mientras que esta tasa de paro se redujo para EE.UU., por lo que se infiere que las medidas proteccionistas destruyeron empleo activamente en China. Por todo ello, en el ámbito social, concluimos que China fue la principal perjudicada.

4.3 Consecuencias políticas de la guerra comercial

Para finalizar este análisis, debemos tomar en consideración las implicaciones políticas derivadas del conflicto, las cuales se encuentran recogidas en el Acuerdo Fase 1 con el cual finalizó la disputa comercial. Examinar los términos y condiciones con los que se zanjó la disputa también parece relevante, pues las concesiones realizadas muestran la voluntad de los líderes por llegar a un acuerdo.

En primer lugar, el principal punto del Acuerdo y el más destacable es el compromiso asumido por el gobierno chino de comprar importaciones estadounidenses valoradas en \$200.000 millones entre 2020 y 2021. Este compromiso abarcaba productos agrícolas, industriales, energéticos y servicios financieros (BBC News Mundo, 2020). Aunque esta primera concesión no se produjo en su totalidad, es de gran relevancia ya que, dado que el modelo de crecimiento chino se basa en el superávit comercial, aumentar sus importaciones en semejante magnitud podría poner en riesgo su crecimiento económico, un riesgo indicativo de la predisposición del gobierno chino para resolver la disputa.

Similarmente, China aceptó reducir los aranceles que impuso durante el conflicto y los previos, además de eliminar barreras no arancelarias dirigidas a empresas de EE.UU. Así, se comprometió a abstenerse de realizar devaluaciones competitivas del yuan, a fortalecer la protección de la propiedad intelectual, a dejar de obligar a empresas extranjeras a transferir su tecnología como condición de acceso al mercado, a aumentar la compra de productos agrarios y pesqueros de EE.UU. y a eliminar barreras no arancelarias contra proveedores de servicios financieros estadounidenses. Por tanto, parece que las concesiones realizadas por Beijing fueron más numerosas que las realizadas por Washington, algo indicativo de que EE.UU. estaba en mejor posición para negociar.

Por su parte, EE.UU. mantuvo sus aranceles por \$360.000 millones para garantizar la continuidad del diálogo, algo que nunca llegaría a suceder a causa del estallido de la pandemia del COVID. Aunque satisfactorio para EE.UU., el Acuerdo Fase 1 estaba incompleto desde su perspectiva, pues excluía la regulación del subsidio del gobierno chino a ciertas industrias y de los ciberataques. Por ello, no podemos afirmar que el Acuerdo Fase 1 fuese enteramente satisfactorio para la Administración Trump, la cual estaba dispuesta y tenía intención de seguir negociando.

El Acuerdo Fase 1 permitió limitar los daños a corto plazo que la guerra comercial tuvo sobre la economía estadounidense, permitiendo la continuidad de los aranceles norteamericanos a la vez que aumentaban artificialmente sus exportaciones a China. No obstante, algunos expertos sostienen que China podría llegar a ser la principal beneficiada de este Acuerdo en el largo plazo (BBC News Mundo, 2020). Siguiendo con esta línea de pensamiento, la iniciativa de Trump de apartarse de la tradicional política de Washington, quebrando el principio de nación-más favorecida que guía las relaciones comerciales de la potencia y activando la Sección 301⁷ del *Trade Act* de 1974, no habría alcanzado su objetivo principal: reducir el déficit comercial de EE.UU. en el largo plazo. Por tanto, las consecuencias políticas no serían exclusivamente positivas para EE.UU.

Con todo ello concluimos que, el Acuerdo Fase 1 presenta una mayor concesionalidad por parte del gobierno chino, lo cual podría interpretarse como una mayor necesidad de este Estado de finalizar la disputa comercial al ser el principal perjudicado con la misma. A pesar de ello, habría que examinar los efectos a largo plazo de este Acuerdo, ya que si EE.UU. no consiguió su objetivo principal, tampoco se concluir que fueron los ganadores.

⁷ Este apartado del Trade Act de 1974, reformado posteriormente, permite a EE.UU. investigar las prácticas comerciales de otros Estados y adoptar medidas como la imposición de aranceles, la suspensión de acuerdos o la reducción de las importaciones en respuesta (Parsapour, D., 2024).

5. CONCLUSIONES

La reelección de Donald Trump a finales de 2024 ha despertado numerosas inquietudes, pues han aparecido fantasmas del pasado como es la posibilidad de repetir la guerra comercial sino-estadounidense acontecida entre marzo de 2018 y enero de 2020. Esto ha suscitado gran preocupación a nivel internacional por las connotaciones negativas que ello implicaría. En 2018, fueron tres factores principalmente los que empujaron a Trump a iniciar una escalada incesante de los aranceles dirigidos contra productos originados en China. Estos factores fueron: la necesidad estadounidense de frenar el crecimiento económica de China que hacía peligrar su hegemonía; la necesidad de garantizar la seguridad nacional de EE.UU.; y la incompatibilidad entre las estrategias políticas y modelos económicos defendidos por ambas potencias. De esta manera, se inició la mayor guerra comercial en lo que llevamos de siglo, con un total de cinco rondas que finalizaron en enero de 2020 con la firma del Acuerdo Fase 1. El objetivo del presente trabajo es analizar las consecuencias derivadas de dichas subidas arancelarias con el fin de determinar qué Estado fue el mayor damnificado.

A través del análisis de las consecuencias en los ámbitos económico, social y político, basándonos en datos empíricos, hemos concluido que China fue el Estado que afrontó un mayor perjuicio en términos generales. Si bien, cabe mencionar que no podemos hablar de EE.UU. como ganador absoluto de la guerra comercial, ya que, en línea con las teorías de autores como Emilio González, no existe un ganador absoluto en las guerras comerciales, pues todos los Estados deben soportar cierto grado de perjuicio. A su vez, la principal limitación de esta investigación será el horizonte temporal, pues han pasado escasos 5 años desde la finalización de la disputa comercial, por lo que los efectos a largo plazo aun no son observables.

En el plano económico, concluimos que EE.UU. pareció resentir en menor medida la subida de los aranceles que China. Nos basamos en la evolución de la tasa de exportación de ambos países para afirmar esto, pues mientras que las exportaciones de EE.UU. cayeron un 11,47%, las de China tuvieron que hacer frente a una caída del 12,51%. Además, a esto debemos añadir el hecho que la tasa de exportación china tuvo una

recuperación más lenta, ya que su crecimiento al año siguiente del 7,91% palidece cuando se compara con el aumento del 17% de la tasa de exportación estadounidense. Con esto, EE.UU. logró reducir su déficit comercial con la potencia asiática en un 26,36%, lo cual constituía una de las principales razones que hacían temer a Trump la pérdida de la hegemonía económica de su nación. Así pues, su estrategia de desencadenar una guerra comercial pareció efectiva, pues el PIB de China se contrajo en 0,2 puntos porcentuales mientras que el de EE.UU. crecía, situación que se repetía en los niveles de IED. Esta contracción es consecuencia directa de la caída del superávit comercial de China, la cual posee un modelo económico donde las exportaciones son el motor del crecimiento. Finalmente, en cuanto al largo plazo, los estudios parecen avalar que China experimentará una caída de la producción proporcionalmente mayor que la de EE.UU.

En segundo lugar, al analizar el impacto de la guerra comercial sobre el ámbito social concluimos que la población china tuvo que soportar un mayor perjuicio que la americana en términos generales. A pesar de la inevitable reducción de la oferta y competitividad de los productos que afrontaron los consumidores de ambos países, inherente a una guerra comercial, los de China sufrieron una mayor caída en sus estándares de vida. Recurriendo a la esperanza de vida como indicador de la calidad de vida de los ciudadanos, vemos que, aunque la tasa de ambos países se estancó, la situación era más preocupante para China debido a la inferioridad de su media. Finalmente, comparando la evolución de la tasa de desempleo de ambas potencias, llegamos a la conclusión de que el paro en EE.UU. se redujo 0,5 puntos mientras que el de China aumentó 0,3 puntos. De esta manera, afirmamos que la guerra comercial generó un mayor perjuicio para la población de China.

Finalmente, para poder analizar las consecuencias políticas de la disputa que centra la presente investigación, recurrimos al análisis del Acuerdo Fase 1, comparando las concesiones realizadas por ambos Estados para determinar quién parecía negociar desde una posición de superioridad. Una vez más, nuestro análisis nos conduce a pensar que China realizó un mayor número de concesiones y más significativas que las de Washington. Cabe recordar que el gobierno chino asumió el compromiso de aumentar en \$200.000 millones sus importaciones de bienes estadounidenses, de revocar barreras arancelarias y no arancelarias y de revisar la protección de la propiedad intelectual. Estas

concesiones aliviaron las inquietudes iniciales del gobierno estadounidense, pues el aumento de las exportaciones permitía reducir su déficit comercial y la protección de la propiedad intelectual eliminaba potenciales amenazas para su seguridad nacional.

Con todo lo anterior, si la predisposición del Presidente estadounidense parece clara, este estudio nos permite aventurar que Xi Jinping no mostrará la misma inclinación. El Presidente de China, consciente de la elevada dependencia de su país sobre las exportaciones, tratará previsiblemente de evitar una confrontación directa con Trump, recurriendo a políticas de apaciguamiento en un primer momento. La experiencia anterior demuestra que la nación china tiene más que perder con una guerra comercial que la de EE.UU., por lo que cabe esperar que su Presidente haga todo lo posible por evitarla. Sin embargo, si estas políticas fracasan y Trump incrementa los aranceles sobre los productos de China, la posibilidad de que China lleve a cabo una política de concesiones similar a la adoptada por la Presidenta de México parece más bien improbable, pues ello podría ser interpretado por la comunidad internacional como un síntoma de debilidad, un riesgo que el líder asiático no estaría dispuesto a asumir. Por ello, la adopción de una estrategia de fortalecimiento de las relaciones bilaterales y aranceles recíprocos parece el escenario más plausible. Además, China tratará de fortalecer sus relaciones comerciales con el resto del mundo en un intento de reducir su dependencia sobre el mercado estadounidense.

Como parte de la política de apaciguamiento previa a la guerra comercial, es necesario que China se presente ante el gobierno estadounidense como un país aliado, pero con capacidad de defenderse en caso de un potencial ataque. Esto explicaría los recientes movimientos del mandatario chino en materia de política exterior. China ha reforzado su alianza comercial con socios estadounidenses, como son Japón y Corea del Sur. El fortalecimiento de esta alianza comercial regional tiene una doble intención: por un lado, demostrar a Trump que China debe ser vista como un aliado y no una amenaza; y, por otro lado, asegurar mercados alternativos para sus exportaciones en caso de una eventual guerra comercial. Además, en el ámbito nacional el gobierno chino está acometiendo una serie de reformas estructurales que permiten garantizar un crecimiento por encima del 5%, irrespectivamente de su balanza comercial. Por ello, se están aumentando las partidas de gasto público destinadas a impulsar la oferta nacional.

La complejidad del panorama internacional actual, con dos conflictos latentes que amenazan la paz internacional, sería suficiente para disuadir a cualquier político de buscar activamente confrontación. Sin embargo, Trump no es un político, sino un empresario que vela exclusivamente por su interés nacional. La política proteccionista que viene implementando desde antes de su llegada a La Casa Blanca, amenaza con romper la histórica unidad de Occidente, enfrentándole a socios tradicionales como la Unión Europea y debilitando la alianza occidental en instituciones internacionales. Situaciones como la tensa reunión entre el Presidente y Vice-Presidente norteamericano y el Presidente de Ucrania, evidencian la ruptura de Trump con el orden diplomático surgido después de la Guerra Fría, con las implicaciones que ello supone para la imagen de Occidente ante el resto del mundo. En un momento de gran convulsión e incertidumbre, EE.UU. parece haber abandonado su rol como hegemón y defensor de los valores y principios democráticos, dando la oportunidad a potencias revisionistas como China de situarse como nuevos referentes, dando lugar a un cambio en el paradigma mundial.

Tras la realización de esta investigación, concluimos que una guerra comercial no interesa especialmente a China, pero el entorno actual nos lleva a afirmar que tampoco parece ser una buena opción para EE.UU. Trump está dirigiendo toda su atención y esfuerzos a imponer su política proteccionista, dejando desatendidas otras funciones como son salvaguardar el orden y la paz internacional. Corremos el riesgo de que, cuando queramos darnos cuenta ya será demasiado tarde y el mundo que conocemos estará demasiado lejos como para poder dar marcha atrás.

Declaración de Uso de Herramientas de IA Generativa en Trabajos Fin de Grado

Por la presente, yo, Sofía Moreno Rodríguez-Irizábal, estudiante de E-6 (Administración de Empresas y Relaciones Internacionales) de la Universidad Pontificia Comillas al presentar mi Trabajo Fin de Grado titulado "Comparativa del impacto de la guerra comercial entre China y EE.UU. para determinar quién fue el ganador.", declaro que he utilizado la herramienta de IA Generativa ChatGPT u otras similares de IAG de código sólo en el contexto de las actividades descritas a continuación:

Ninguno

Afirmo que toda la información y contenido presentados en este trabajo son producto de mi investigación y esfuerzo individual, excepto donde se ha indicado lo contrario y se han dado los créditos correspondientes (he incluido las referencias adecuadas en el TFG y he explicitado para qué se ha usado ChatGPT u otras herramientas similares). Soy consciente de las implicaciones académicas y éticas de presentar un trabajo no original y acepto las consecuencias de cualquier violación a esta declaración.

Fecha: 31 de marzo de 2025

Firma:



6. BIBLIOGRAFÍA

- Acebes, M., (2023, agosto). ¿Qué es una guerra comercial? *El Orden Mundial*. Recuperado el 6 de noviembre de <https://elordenmundial.com/que-es-guerra-comercial/#:~:text=Una%20guerra%20comercial%20es%20un,países%2C%20que%20responden%20con%20represalias>
- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio [GATT]. Artículo 1 y artículo XXIV. 1947 (Estados Unidos).
- Álvarez, A. (2022). China y América del Sur. El Consenso de Beijing y las redes materiales de extractivismo. *Izquierdas*, 50. Recuperado el 30 de diciembre de 2024 de https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-50492021000100228
- Antonio, A., (2023, junio). La doctrina de Xi para ganar las guerras futuras. *El Grand Continent*, 40. Recuperado el 30 de noviembre de 2024 de <https://legrandcontinent.eu/es/2023/06/11/la-doctrina-de-xi-para-ganar-las-guerras-futuras/>
- Arnau Moreno, L., (2020). *Las relaciones comerciales entre China y Estados Unidos*. [Trabajo de Fin de Grado, Universidad de Zaragoza]. Zaguán Unizar. Recuperado el 1 de diciembre de 2024 de <https://zaguan.unizar.es/record/101111/files/TAZ-TFG-2020-1416.pdf>
- Banco Mundial (2024). Comercio (% del PIB) – China. Recuperado el 30 de marzo de 2025 de <https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.TRD.GNFS.ZS?locations=CN>
- BBC News Mundo (2019, septiembre). Guerra comercial entre Estados Unidos y China: ¿cómo afecta a las industrias tecnológicas de ambos países? *BBC*. Recuperado el 30 de diciembre de 2024 de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-49551605>
- BBC News Mundo (2020, enero). Acuerdo EEUU-China: quién es el ganador de la guerra comercial entre las dos mayores economías del mundo. *BBC*. Recuperado el 8 de febrero de 2025 de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-51129740>
- Blond, D., (2018). Winners and Losers from Global Trade. *Cumberland Advisors*. Recuperado el 30 de diciembre de 2024 de <https://www.cumber.com/market-commentary/winners-and-losers-global-trade>
- Bown, C. P. (2022, enero). China bought none of the extra \$200 billion of US exports in Trump's trade deal. *PIIE*. Recuperado el 9 de noviembre de 2024 de <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2022/china-bought-none-extra-200-billion-us-exports-trumps-trade-deal#:~:text=The%20phase%20one%20agreement%20committed,billion%20over%20the%20two%20years.>
- Bown, C. P. (2023, abril). US-China Trade War Tariffs: An Up-to-Date Chart. *Peter Institute for International Economics*. Recuperado el 1 de diciembre de 2024 de

<https://www.piie.com/research/piie-charts/2019/us-china-trade-war-tariffs-date-chart>

- Chase, P., Sparding, P. y Mukai, Y. (2018). Consequences of US trade policy on EU-US trade relations and the global trading system. *Dirección General de Política Exterior, Parlamento Europeo*, PE 603.882. Recuperado el 30 de diciembre de 2024 de [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/603882/EXPO_STU\(2018\)603882_EN.pdf#page10](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/603882/EXPO_STU(2018)603882_EN.pdf#page10)
- Clark, H. K., (2025). Las imposiciones estadounidenses procedentes de China han caído menos de lo que indican los datos estadounidenses. *Economía de Liberty Street*. Recuperado el 30 de marzo de 2025 de https://libertystreeteconomics-newyorkfed-org.translate.google.com/2025/02/u-s-imports-from-china-have-fallen-by-less-than-u-s-data-indicate/?x_tr_sl=en&x_tr_tl=es&x_tr_hl=es&x_tr_pto=rq
- Clift, J. (septiembre, 2003). Más allá del Consenso de Washington. *Finanzas & Desarrollo, septiembre de 2003*. Recuperado el 30 de diciembre de 2024 de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2003/09/pdf/clift.pdf>
- Datos Macro (2020a). PIB de China. *Datosmacro*. Recuperado el 7 de noviembre de 2024 de <https://datosmacro.expansion.com/pib/china?anio=2019>
- Datos Macro (2020b). PIB de Estados Unidos. *Datosmacro*. Recuperado el 7 de noviembre de 2024 de <https://datosmacro.expansion.com/pib/usa?anio=2019>
- Datos Macro (2023a). China – Balanza Comercial. *Datosmacro*. Recuperado el 30 de noviembre de 2024 de <https://datosmacro.expansion.com/comercio/balanza/china?anio=2022>
- Datos Macro (2023b). Estados Unidos – Balanza Comercial. *Datosmacro*. Recuperado el 30 de noviembre de 2024 de <https://datosmacro.expansion.com/comercio/balanza/usa?anio=2022>
- Datos Macro (2024a). China- Exportaciones de mercancías. *Datosmacro*. Recuperado el 30 de noviembre de 2024 de <https://datosmacro.expansion.com/comercio/exportaciones/china>
- Datos Macro (2024b). PIB de China. *Datosmacro*. Recuperado el 30 de noviembre de 2024 de <https://datosmacro.expansion.com/pib/china>
- Editores de Enciclopedia Britannica, (13 diciembre 2023). Heckscher-Ohlin Theory. *Encyclopedia Britannica*. Recuperado el 6 de noviembre de <https://www.britannica.com/money/Heckscher-Ohlin-theory>
- Equipo Singular Bank (2018, septiembre). Echando la vista atrás: las guerras comerciales más sonadas. *Diccionario Económico*. Recuperado el 27 de noviembre de 2024 de <https://blog.selfbank.es/echando-la-vista-atras-las-guerras-comerciales-mas-sonadas/>

- Equipo Singular Bank (2023, julio). Consenso de Washington: qué es y cómo funciona. *Singular Bank*. Recuperado el 30 de diciembre de 2024 de <https://blog.selfbank.es/consenso-de-washington-que-es-y-como-funciona/>
- Evans, J. G. (2022, diciembre). The future of US-China Relations: competition, coexistence, cooperation. *Fairbank Center for Chinese Studies*. Recuperado el 9 de noviembre de 2024 de <https://fairbank.fas.harvard.edu/research/blog/the-future-of-us-china-relations-a-summary-of-coexistence-2-0/>
- Fajgelbaum, P. y Khandelwal, A., (2021, diciembre). The economic impacts of the US-China Trade War. *NBER Working Paper, 29315*. Recuperado el 1 de diciembre de 2024 de https://www.nber.org/system/files/working_papers/w29315/w29315.pdf
- Federal Reserve Board (2024). Major foreign holders of treasury securities (in billions of dollars). *US Department of the Treasury*. Recuperado el 9 de noviembre de 2024 de <https://ticdata.treasury.gov/Publish/mfhhis01.txt>
- Fonseca Fernández, F. A. (2018). El triunfo de Trump y su impacto sobre las relaciones entre China y Estados Unidos. *Anuario Asia Pacífico 2018*. Recuperado el 9 de noviembre de 2024 de <https://anuarioasiapacifico.colmex.mx/index.php/aap/article/view/269/255>
- González, F., (2022, julio). Siglo XXI: 21 años de éxito del negocio exterior de España. *EmpresaExterior*. Recuperado el 7 de noviembre de 2024 de <https://empresaexterior.com/pag/informe-especial-21-anos-de-exito-del-negocio-exterior-de-espana>
- González García, J. (2020). Causas, evolución y perspectivas de la guerra comercial para China. *Análisis económico*, 35 (89). Recuperado el 30 de noviembre de 2024 de https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-66552020000200091
- González González, E.J., (2018). La guerra en la que nadie gana. *La Razón*. Recuperado el 8 de febrero de 2025 de <http://hdl.handle.net/11531/32434>
- González-Ruano Calles, M. (2019). *Conflicto comercial entre China y Estados Unidos*. [Trabajo de Fin de Grado, Universidad Pontificia de Comillas]. Repositorio comillas. Recuperado el 30 de noviembre de 2024 de <https://repositorio.comillas.edu/rest/bitstreams/246057/retrieve>
- Hayakawa, K., (2022, marzo). How did the COVID-19 pandemic change trade and investment? *IDE Research Columns*. Recuperado el 7 de noviembre de 2024 de https://www.ide.go.jp/English/ResearchColumns/Columns/2022/hayakawa_kazu_nobu.html
- Hayakawa, K. y Mukunoki, H., (2021, junio). The impact of COVID-19 on international trade: Evidence from the first shock. *Journal of the Japanese and International*

Economies, 60. Recuperado el 7 de noviembre de 2024 de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0889158321000149>

Herrán Sedano, N. (2020). *Conflicto comercial entre Japón y Corea del Sur: Análisis de las causas, desarrollo y potenciales consecuencias del conflicto*. [Trabajo de Fin de Grado, Universidad Pontificia de Comillas]. Repositorio comillas. Recuperado el 27 de noviembre de 2024 de <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/40745/TFG%20-%20HerranSedano%2c%20Naia.%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Itakura, K., (2020). Evaluating the Impact of the US-China Trade War. *Asian Economic Policy Review*, 15 (2020), 77-93. Recuperado el 8 de febrero de 2025 de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/aepr.12286>

Jiang, Y., (2020). A Study of the Causes of the US-China Trade War. *Atlantis Press: Advances in Social Science, Education and Humanities Research*, 496. Recuperado el 30 de noviembre de 2024 de <https://www.atlantispress.com/article/125949146.pdf>

Jiménez, M. (noviembre, 2024). Trump amenaza con castigar a México, Canadá y China con aranceles desde el primer día. *El País*. Recuperado el 30 de diciembre de 2024 de <https://elpais.com/internacional/elecciones-usa/2024-11-26/trump-anuncia-que-impondra-aranceles-extra-a-mexico-canada-y-china-el-primer-dia.html>

Jones, J.M. (1934). Repercussions of the Hawley-Smoot Tariff en University of Pennsylvania (Ed.), *Tariff Retaliation: repercussions of the Hawley-Smoot Bill* (2016 ed., pp. 1-34). University of Pennsylvania Press. Recuperado el 27 de noviembre de 2024 de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=11MrEAAQBAJ&oi=fnd&pg=P7&dq=arancel+smoot+hawley&ots=bYcEvNKHw3&sig=uVgoICfpqfbOz4J3CTXsKaK4VnQ#v=onepage&q&f=false>

Kapustina, L., Lipkova, L., Silin, Y. y Drevalev, A. (2020, enero). US-China Trade War: Causes and Outcomes. *SHS Web of Conferences*, 73 (2020), p.13. Recuperado el 30 de noviembre de 2024 de https://www.shs-conferences.org/articles/shsconf/abs/2020/01/shsconf_ies_2019_01012/shsconf_ies_2019_01012.html

Krist, W., (s.f.). Chapter 3: Trade Agreements and Economic Theory. *Wilson Center*. Recuperado el 6 de noviembre de 2024 de <https://www.wilsoncenter.org/chapter-3-trade-agreements-and-economic-theory>

Lares, E. F. & Harris, S. N. (2017). US President Obama's China policy: A critical assessment. *Tema Komentarzy Politologicznych Stosunków Międzynarodowych*, 12 (2), 7-29. Recuperado el 6 de febrero de 2025 de <https://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.ojs-doi-10.17951.teka.2017.12.2.7/c/7852-5610.pdf>

- Macro Micro, (2024). US – Trade Balance by Country. *MacroMicro*. Recuperado el 30 de noviembre de 2024 de <https://en.macromicro.me/charts/5647/us-trade-balance-by-countries>
- Macrotrends (2022). U.S. Manufacturing Output 1997-2025. Recuperado el 30 de marzo de 2025 de <https://www.macrotrends.net/global-metrics/countries/USA/usa-manufacturing-output#:~:text=U.S.%20manufacturing%20output%20for%202021,a%206.26%25%20increase%20from%202017.>
- Macrotrends (2023). US and China Life Expectancy. Recuperado el 30 de marzo de 2025 de <https://www.macrotrends.net/global-metrics/countries/chn/china/life-expectancy>
- Maidinuer, P., (2024). China-US Trade War Unveriled: Analyzing the Root Causes and Effects. SHS Web of Conferences 188 (2024). Recuperado el 8 de febrero de 2025 de <https://doi.org/10.1051/shsconf/202418802016>
- Mitchener, K.J., O'Rourke, K.H. y Wandschneider, K. (2022). The Smoot-Hawley Trade War. *The Economic Journal*,132 (647), 2500-2533. Recuperado el 27 de noviembre de 2024 de <https://academic.oup.com/ej/article/132/647/2500/6519264?login=false>
- Nugroho, F. y Bahri, M.M. (2019). History and japanases south korea trade wars. *Japanese Research on Linguistics, Literature, and Culture*, 2 (1), 46-59. Recuperado el 27 de noviembre de 2024 de <https://publikasi.dinus.ac.id/index.php/jrllc/article/view/3353/0>
- Observatory of Economic Complexity (2023). China and US. *OECD*. Recuperado el 9 de noviembre de 2024 de <https://oec.world/en/profile/country/chn?yearSelector1=2013>
- Office of the United States Trade Representative. (2020). Rebalancing United States-China Trade. Recuperado el 31 de marzo de 2025 de <https://ustr.gov/phase-one>
- Onyusheva, I., Thinn Naing, C., y Lin Zaw, A. (2019, febrero). The US-China Trade War: Cause-effect analysis. *EURASEANS*, 1 (14). Recuperado el 30 de noviembre de 2024 de <https://euraseans.com/index.php/journal/article/view/121>
- Organización Mundial del Comercio (2019). Informe sobre el comercio mundial 2018. *OMC*. Recuperado el 7 de noviembre de 2024 de https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/world_trade_report18_s.pdf
- Parsapour, D., (2024). *US-China Trade War: Causes, Impacts and the Unclear Future of Bilateral Relations*. [Trabajo de Fin de Máster, Stockholm University]. Digital a Vetenskapliga Arkivet. Recuperado el 8 de octubre de 2025 de <https://www.diva-portal.org/smash/record.jsf?pid=diva2%3A1865800&dswid=-9876>
- Pineros Polo, E., (2018). Arbitraje del Mar del Sur de China. La estrategia procesal de la República Popular de China. *Revista electrónica de estudios internacionales*, 35.

Recuperado el 9 de noviembre de 2024 de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6542817.pdf>

Piro de Matos, L. (2024a). China: La economía crece un 4,6% en el 3T, a la espera de más estímulos fiscales. *CaixaBank Research*. Recuperado el 30 de diciembre de 2024 de https://www.caixabankresearch.com/sites/default/files/content/file/2024/10/18/34454/2024_10_18_nb_china_pib_3t-2024_vf.pdf

Pinheiro de Matos, L., (2024b). Exposición de la economía china a un aumento de aranceles en EE.UU. *CaixaBank Reserach*. Recuperado el 30 de marzo de 2025 de <https://www.caixabankresearch.com/es/economia-y-mercados/actividad-y-crecimiento/exposicion-economia-china-aumento-aranceles-ee-uu>

Poncela García, M., (2019). Impacto de las tecnologías digitales en la transformación del comercio internacional. *Cuadernos de Información Económica*, 268, 65-76. Recuperado el 7 de noviembre de 2024 de https://www.funcas.es/wp-content/uploads/Migracion/Articulos/FUNCAS_CIE/268art09.pdf

Rahman, S. y Asma Sultana, U. (2024, enero). The China-US Economic Relationship in the Early 21st Century. *Kaumodaki: Journal of Multidisciplinary Studies*, 4, 149-163. Recuperado el 9 de noviembre de 2024 de <https://doi.org/10.3126/kdk.v4i1.64575>

Rodriguez Moliner, D., (2022). *Breve historia del pensamiento económico japonés*. [Trabajo de Fin de Grado, Universidad de Valladolid]. Uvadoc. Recuperado el 6 de noviembre de 2024 de <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/56980/TFG-E-1657.pdf?sequence=1>

San Martín, D. (2018). ¿Guerra Comercial?: Aspectos Históricos y Rol de la OMC. *Estudios Internacionales CEIUC*. Documento de trabajo nº 11. Recuperado el 30 de diciembre de 2024 de <https://centroestudiosinternacionales.uc.cl/publicaciones/publicaciones-ceiuc/2248-guerra-comercial-aspectos-historicos-y-rol-de-la-omc>

Santander Trade Markets (2025). Cifras del comercio exterior. Recuperado el 4 de febrero de 2025 de <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/china/cifras-comercio-exterior>

Sastre González, B., (2014). *Evolución del Comercio Internacional: Consecuencias de la globalización*. [Trabajo de Fin de Grado, Universidad de Valladolid]. Uvadoc. Recuperado el 7 de noviembre de 2024 de <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/7357/TFG-E-19.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Shin, S. y Balistreri, E.J. (2022). The other trade war: quantifying the Korea-Japan trade dispute. *Journal of Asian Economics*, 79. Recuperado el 27 de noviembre de 2024 de https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1049007822000021?casa_to

[ken=Edki1QG0kVYAAAAA:p4aicwKQLxNBZQxejTZBtfPorrBBoEQNm2eR
E1E_BbJHOrQtwrlxPCbiz-R9Xurcf6P-KCpySg](https://doi.org/10.1142/S2377740018500318)

Steinbeck, D. (2018). US-China Trade War and its global impact. *China Quarterly of International Strategic Studies*, 4 (4), pp. 515-542. Recuperado el 30 de noviembre de

<https://www.worldscientific.com/doi/abs/10.1142/S2377740018500318>

Subdirección General de Relaciones Internacionales y Asuntos Comunitarios (2020). Acuerdo comercial entre Estados Unidos y China. *Noticias del Exterior*, 441. Recuperado el 30 de diciembre de 2024 de https://www.mapa.gob.es/images/eyJbne44126chinaag-acytrat-coi-exp_tcm35-524723.pdf

US Census Bureau (2024). Trade in Goods with China. Recuperado el 9 de noviembre de 2024 de <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html>

Ventosa Pontes, R., (2023). China y Estados Unidos, más allá de una guerra comercial. [Trabajo de Fin de Grado, Universidad Pontificia de Comillas]. Repositorio comillas. Recuperado el 8 de febrero de 2025 de <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/69182/TFG%20RRII%20-%20Ventosa%20Pontes%2c%20Raul.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Villarroel López, E. (2023). *Causas y consecuencias de la Guerra Comercial entre Estados Unidos y China*. [Trabajo de Fin de Grado, Universidad de Valladolid]. Uvadoc. Recuperado el 30 de noviembre de 2024 de <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/61511/TFG-E-1794.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

What is International Trade Theory? (s.f.). *GitetHub*. Recuperado el 6 de noviembre de 2024 de https://saylordotorg.github.io/text_international-business/s06-01-what-is-international-trade-th.html

Wong, D. y Chipman Koty, A., (2020, agosto). The US-China Trade War: A Timeline. *China Briefing*. Recuperado el 1 de diciembre de 2024 de <https://www.china-briefing.com/news/the-us-china-trade-war-a-timeline/>

World Bank (2022). US and China foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$). Recuperado el 30 de marzo de 2025 de <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD?locations=CN>

World Bank (2024). China Product Imports and Exports from United States in US \$ Thousand 2016-2020. *WITS*. Recuperado el 9 de noviembre de 2024 de <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/CHN/StartYear/2016/EndYear/2020/TradeFlow/Import/Indicator/MPRT-TRD-VL/Partner/USA/Product/all-groups>

World Trade Organization (2020, agosto). Cross-border mobility, COVID-19 and global trade. *WTO*. Recuperado el 7 de noviembre de 2024 de https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/mobility_report_e.pdf

- World Trade Organization (2020, mayo). E-commerce, trade and the COVID-19 pandemic. WTO. Recuperado el 7 de noviembre de 2024 de https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/ecommerce_report_e.pdf
- Yuan, S. (2023, noviembre). Tracing China's diplomatic transition to wolf-warrior diplomacy and its implications. *Humanities and Social Sciences Communications*, 10 (837). Recuperado el 3 de febrero de 2025 de <https://doi.org/10.1057/s41599-023-02367-6>