



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

CONFLICTO COMERCIAL ENTRE CHINA Y ESTADOS UNIDOS

Análisis de las posibles consecuencias a partir de las teorías y la evolución del comercio internacional y del contexto económico actual

Autor: Marta González-Ruano Calles

Director: Mónica Goded Salto

A mi familia,
por haberme traído hasta aquí y haberlo hecho todo posible.

A Ger,
por ser mi apoyo incondicional y ayudarme siempre desde tan lejos.

A Mónica y a la Universidad Pontificia Comillas,
por estos años de formación y por abrirme los ojos al mundo.

Resumen

Existe una elevada conmoción internacional por el conflicto comercial entre China y Estados Unidos que se desarrolla actualmente, ya que tiene el potencial para desencadenar demoledoras consecuencias para el comercio internacional, y por ende, para el bienestar de la sociedad. En este trabajo, el análisis de las teorías económicas y de la historia de la economía mundial lleva a resaltar la necesidad de la apertura comercial y de potenciar el flujo interestatal de capitales y la movilidad de los factores de producción para alcanzar el progreso económico. En este momento, el desequilibrio de las relaciones entre China y Estados Unidos, caracterizadas por la interdependencia de sus economías y la desesperada lucha por la hegemonía en un entorno cada vez más globalizado, acentúan el peligro del aislacionismo. El presente trabajo detalla las causas, consecuencias y desarrollo del conflicto en curso, poniendo en relieve la necesidad de la cooperación entre ambos países y la búsqueda de soluciones consensuadas, al tiempo que cuestiona el papel que la Organización Mundial del Comercio ejerce en este contexto. Se concluye que las aspiraciones económicas de futuro de ambos países no han de ser vistas como incompatibles y que es necesario un esfuerzo por las dos partes para estrechar su relación y el desarrollo de una política económica complementaria, en beneficio de ellos mismos y de la comunidad internacional.

Palabras clave: conflicto comercial, China, Estados Unidos, aranceles, proteccionismo, comercio internacional.

Abstract

The current trade conflict between China and the United States is of international concern, given that it has the potential to unleash serious consequences on international trade and, therefore, on the overall welfare of societies around the world. This study analyzes economic theories and history to highlight the importance of commercial aperture and of the freedom of movement of capital and factors of production across international boundaries to achieve economic development. The current state of the relationship between China and the United States, with the heightened interdependence of their respective economies and the struggle for global hegemony, increase the risk of isolationism. The aim of this work is to outline the causes, consequences, and development of the present trade war, detailing the need for cooperation between both countries and the search of common solutions, and questioning the role the World Trade Organization plays in this context. The study will conclude that the future economic aspirations of both countries should not be seen as incompatible and that the pursuit of a complementary economic policy is to the benefit of both nations and to the international community.

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

ÍNDICE

ABREVIATURAS.....	6
1. INTRODUCCIÓN.....	7
1.1. <i>Propósito y contextualización del tema</i>	7
1.2. <i>Justificación</i>	10
1.2.1. Estado de la cuestión	10
1.2.2. Motivaciones.....	10
1.3. <i>Objetivos</i>	11
1.4. <i>Metodología</i>	12
1.5. <i>Estructura</i>	13
2. MARCO TEÓRICO: VENTAJAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL DESDE EL PLANO TEÓRICO, HISTÓRICO Y PRÁCTICO. CONTEXTO ACTUAL DE LAS RELACIONES CHINA-EE.UU.	14
2.1. <i>Comercio internacional: concepto, ventajas y evolución histórica</i>	14
2.1.1. Teorías del comercio internacional.....	14
2.1.2. Evolución de la economía mundial en el s. XX	16
2.2. <i>Contexto y consecuencias de guerras comerciales pasadas</i>	20
2.2.1. Guerra comercial anglo-irlandesa.....	20
2.2.2. Tarifa Smoot-Hawley.....	21
2.2.3. Guerra del Plátano	22
2.3. <i>Situación actual de la relación entre China y EE. UU.</i>	23
2.3.1. Aspectos económicos y de crecimiento.....	25
2.3.2. Valores y modelos políticos contrastados	26
2.3.3. Interdependencia económica y relaciones comerciales	27
2.3.4. Retos en la relación sino-estadounidense	33
3. GUERRA COMERCIAL ENTRE EE.UU. Y CHINA: CAUSAS, DESARROLLO, CONSECUENCIAS Y PAPEL DE LA OMC	36
3.1. <i>Causas de la guerra comercial entre China y EE.UU.</i>	36
3.1.1. Desequilibrios comerciales	36
3.1.3. “Made in China 2025” vs. “Buy American, Hire American”	38
3.1.4. Otras diferencias con China	39
3.2. <i>Desarrollo del conflicto comercial actual entre China y EE.UU.</i>	40
3.3. <i>Consecuencias de la guerra comercial entre China y EE.UU.</i>	42
3.3.1. Previsiones del World Economic Outlook.....	44
3.3.2. Pérdida generalizada de los beneficios del comercio internacional	45
3.3.3. Multiplicidad del impacto	46
3.3.4. Implicaciones concretas para terceros	46
3.3.5. Impacto por sectores de actividad.....	47
3.3.6. Modificación de la recaudación estatal y el aumento del desempleo.....	48
3.3.7. Impacto sobre la inflación.....	49
3.3.8. Incertidumbre	49
3.3.9. Previsiones destacadas de entidades privadas.....	50
3.4. <i>Papel de la OMC</i>	52
4. CONCLUSIONES.....	54

5. REFERENCIAS57

ÍNDICE DE TABLAS, GRÁFICOS Y FIGURAS

Tabla 1: Fases del crecimiento económico mundial por regiones, 1870-2008	19
Gráfico 1: Fases del crecimiento económico mundial por regiones	19
Gráfico 2: Exportaciones de bienes y servicios (en millones de dólares americanos)....	24
Gráfico 3: Crecimiento del PIB (% anual).....	25
Gráfico 4: Comercio de bienes entre EE.UU. y China (millones de \$)	28
Gráfico 5: Procedencia del déficit comercial de EE.UU. (2017).....	29
Gráfico 6: Comercio exterior de EE.UU. en 2017 (en miles de millones de \$).....	30
Gráfico 7: Deuda de EEUU en manos extranjeras (en miles de millones de \$)	31
Gráfico 8: Deuda de EEUU en manos extranjeras (en %)	32
Gráfico 9: Porcentaje de consumo doméstico respecto al PIB (2016).....	37
Gráfico 10: Evolución de las importaciones y exportaciones en EEUU (en miles de millones de \$).....	43
Figura 1: Evolución del PIB a largo plazo según el WEO de octubre 2018	44
Gráfico 11: Evolución del NASDAQ (1 enero 2018 a 8 febrero 2019).....	50

ABREVIATURAS

B.M.	Banco Mundial
EE.UU.	Estados Unidos
FMI	Fondo Monetario Internacional
OCDE	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos
OMC	Organización Mundial del Comercio
OSD	Órgano de Solución de Diferencias (de la OMC)
R.U.	Reino Unido
U.E.	Unión Europea

Abreviaturas empleadas en inglés por ser más común su uso

GATT	Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio <i>(General Agreement on Tariffs and Trade)</i>
MIC 2015	“Hecho en China 2025” <i>(“Made in China 2025”)</i>
NAFTA	Tratado de Libre Comercio de América del Norte <i>(North America Free Trade Agreement)</i>
TTP	Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica <i>(Trans-Pacific Partnership)</i>
USMCA	Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá <i>(United States-Mexico-Canada Agreement)</i>
WEO	Informe de perspectivas económicas mundiales del FMI <i>(World Economic Outlook)</i>

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Propósito y contextualización del tema

La elección de Donald Trump como presidente de Estados Unidos (en adelante EE.UU.) y su toma de posesión a comienzos del año 2017, supuso un cambio radical en el marco del comercio internacional. Bajo la máxima de *Make America Great Again* (“hacer a América grande de nuevo”) y *America First* (“América primero”), ya en la campaña presidencial, el actual presidente anunció su intención de imponer tarifas aduaneras de hasta el 45% en la importación de productos chinos y de otros países como México y Alemania, bajo el pretexto de “proteger los puestos de trabajo de los americanos de la competencia extranjera desleal” (Bouët y Laborde, 2017: 5). Trump ha mantenido siempre una visión proteccionista sobre el comercio, latente incluso desde los años 80, cuando un joven Trump compraba páginas en los periódicos para criticar las medidas aperturistas de Ronald Reagan (Cornot y Boittin, 2018: 13, Chase et al., 2018: 7).

Estas amenazas aislacionistas comenzaron a ser un hecho desde el primer día que la administración Trump asumió el poder, con la retirada de EE.UU. del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (en adelante, TTP por sus siglas en inglés), el aborto de las conversaciones abiertas sobre un posible acuerdo comercial con Europa y la apertura de renegociaciones del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (en adelante, NAFTA por sus siglas en inglés) con México y Canadá, calificándolo de “el peor acuerdo que se ha firmado nunca” (Généreux, 2018: 1). Este último acuerdo fue finalmente sustituido por el USMCA (*United States – Mexico – Canada Agreement*), firmado el 30 de noviembre de 2018.

Desde principios de 2018, la política proteccionista se materializó en la imposición de una oleada de aranceles que afectan especialmente a China. El 22 de enero, la administración Trump impuso una tarifa del 30% a las importaciones de paneles solares y del 20% a las de máquinas lavadoras, medidas que incidían principalmente sobre industrias chinas y surcoreanas (PwC, 2018: 5). El 8 de marzo los productos gravados fueron el acero y el aluminio, con aranceles del 25 y 10% respectivamente (PwC, 2018: 5). Estas medidas desencadenaron una pronta respuesta de China, anunciando en el mismo mes de marzo la intención de establecer tarifas aduaneras sobre bienes importados de EE.UU. por valor de 3.000 millones de dólares americanos. El anuncio se concretó

con la imposición de tarifas de hasta el 25% sobre una amplia gama de productos estadounidenses (128 en total), efectivas desde el 2 de abril de 2018 (PwC, 2018: 5-6).

En respuesta a esta situación, el 3 de abril de 2018 la Oficina de Comercio del gobierno de Trump (*Office of the United States Trade Representative*) anunció la imposición de una tarifa adicional del 25% sobre una amplísima lista provisional de 1134 productos incluyendo maquinaria, medicamentos, aleaciones, materiales de construcción, productos tecnológicos, robótica... (USTR, 2018). Estos son precisamente los sectores sobre los que el gobierno de EE.UU. reclama un “robo” de propiedad intelectual por parte de China. China respondió inmediatamente, el 4 de abril, publicando asimismo una lista de 106 productos nuevamente gravados, por un valor similar a los aumentos impuestos por EE.UU. (Gobierno chino, 2018). Los productos afectados incluyen algunos fundamentales para la balanza comercial estadounidense, como la soja, el sector del automóvil y aeroespacial y los productos químicos (San Martín, 2018), lo que supuso “un golpe directo al corazón de la producción norteamericana” (Lira, 2018: 5).

Todas estas medidas, junto con las que se tomaron en los meses siguientes, escenifican una clara situación de guerra comercial entre los dos países más influyentes del planeta: China y EE. UU. El concepto de guerra comercial se puede definir como:

“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 (...) [que] puede traducirse en un aumento de aranceles (...) o en la prohibición total de importar productos” (San Martín, 2018: 2).

El objetivo de estas medidas es encarecer los productos extranjeros, promoviendo el consumo de productos nacionales que podrán ser vendidos a menor precio por no estar gravados (San Martín, 2018: 2).

Los expertos coinciden en que el detonante de la guerra es la firme convicción del presidente Trump de que gobiernos pasados permitieron que otros países se aprovecharan de EE.UU. (Chase et al., 2018) y que el actual sistema de comercio internacional perjudica a su país (Généreux, 2018: 2). Además, multitud de economistas (Sánchez, 2018 y Lira, 2018) aseguran que el conflicto no se hubiera producido si no fuese por el elevado déficit comercial en la balanza estadounidense provocado por China (en 2017 el

comercio con China fue responsable del 45,88% del total del déficit de EE. UU.) junto con la denuncia del robo y daño a la propiedad intelectual de productos estadounidenses (Trademap, 2017 citado en Sánchez, 2018: 1; Génereux, 2018: 7).

La disputa sino-americana está en curso y es difícil predecir el alcance que puedan llegar a tener las medidas adoptadas, sobre todo porque nunca antes se ha dado una guerra comercial en un contexto tan globalizado y donde las cadenas de producción se encuentran distribuidas por todo el planeta (Abad, 2018: 5). Sin embargo, lo que está claro es que la tensión entre ambos países tiene potencial para desencadenar –y ya lo está haciendo– consecuencias negativas y de muy alta gravedad para el comercio y la estabilidad económica internacional, que pueden suponer un importante retroceso en los logros de libre comercio global, costosamente adquiridos en el pasado siglo.

Estos logros se obtienen después de la Segunda Guerra Mundial, cuando los organismos surgidos de la conferencia de Bretton Woods –el Banco Mundial (en adelante, BM) y el Fondo Monetario Internacional (en adelante, FMI)– y más tarde la Organización Mundial del Comercio (en adelante, OMC), marcaron la pauta del sistema económico mundial (Lira, 2018: 4). Se estableció un mercado abierto, con una apertura de fronteras generalizada donde los empresarios pudieran buscar mano de obra barata y se facilitarían las exportaciones, con el fin de maximizar el bienestar de todos los países. En la actualidad, paradójicamente, el mundo mira a China, el modelo histórico de aislacionismo por excelencia, para que, en palabras de Lira (2018: 4), “tome la batuta del comercio mundial”.

El propósito de este trabajo es analizar las ventajas y la evolución del comercio internacional y con ello identificar las consecuencias que puede desencadenar la guerra comercial actual entre China y EE.UU. Este objetivo se va a determinar desde una doble perspectiva:

- (i) Por una parte, se van a exponer las ventajas del comercio internacional conforme a las diferentes teorías y su evolución, para estudiar posteriormente conflictos comerciales sucedidos en el pasado. En concreto se analizará la Guerra comercial Anglo-irlandesa (1932), la Tarifa Smoot-Hawley en EE. UU. (a partir de 1930) y por último un caso más reciente, la llamada Guerra del Plátano entre la Unión Europea y Latinoamérica junto con EEUU (que vio

su fin en 2009 con la firma del Acuerdo de Ginebra sobre Comercio del Banano) (San Martín, 2018: 2-3).

- (ii) Por otra parte, se va a discutir la situación actual de las relaciones e interdependencias entre China y EE.UU., para comprender el contexto de la guerra en curso. A continuación, se tratará el conflicto comercial actual identificando sus causas, desarrollo y consecuencias.

1.2. Justificación

1.2.1. Estado de la cuestión

La conciencia en todo el mundo de las graves consecuencias que puede desencadenar la guerra sino-americana ha desatado desde comienzos de 2018 una intensa oleada de publicaciones que recogen estudios y previsiones de futuro para el caso de que se mantenga la tendencia proteccionista. Como se detalla en el apartado de metodología, prácticamente todas las instituciones financieras, gobiernos y bancos centrales de todos los países, junto con institutos de investigación y universidades, han realizado sus estimaciones sobre el futuro del comercio internacional. Este trabajo, entre otros objetivos, pretende recopilar y analizar las principales publicaciones y extraer de ellas una conclusión actualizada sobre qué opina la comunidad académica de lo que puede suceder en los años venideros.

A pesar de que el presidente Trump no pierde ocasión para recordar que su postura proteccionista es la que le llevó a la presidencia (Cornot-Gandolphe y Boittin, 2018: 12; Génèreux, 2018; Chase et al., 2018: 7), en definitiva, hay que destacar que el consenso de la literatura económica en el tema niega la posibilidad de un impacto positivo neto global derivado de la guerra comercial actual (por citar algunos, véase Abad, 2011; Génèreux, 2018; Blond, 2018; Berthou et al., 2018; Barro, 2018).

1.2.2. Motivaciones

La importancia del estudio del conflicto entre China y EE.UU. se explica por la globalización e interdependencia de la actual red de intercambio comercial. La tendencia de los mercados y empresas a alcanzar una dimensión global hace que el mundo entero tenga los ojos fijos en la actuación de ambas potencias, conscientes de que sus

movimientos pueden cambiar el contexto del comercio mundial, y pueden alterar los precios de los productos en todos los países. El clásico proverbio de los economistas, “si Estados Unidos estornuda, el mundo se resfría”, ilustra que ninguna desaceleración de este país, o en este caso, desajuste del libre desarrollo del comercio, resulta indiferente a las economías del resto del planeta (OBEI, 2012). Además, algunos economistas como Abad (2018: 1) advierten de que las políticas de Trump pueden desencadenar una tendencia aislacionista en otros países y una guerra comercial a escala mundial. El FMI en la nota informativa tras la reunión del G20 en Argentina en julio de 2018, realizó la misma advertencia: “[l]a tendencia de una creciente intervención estatal en el comercio internacional amenaza con un impacto negativo en el crecimiento y desarrollo global” (FMI, 2018: 2). Esta institución estima que, en el caso de seguir anunciando nuevas tarifas aduaneras similares, el PIB mundial caería un 0,5% en 2020 (FMI, 2018: 15).

Estos motivos explican la necesidad de alertar a la sociedad y a los gobiernos de la gravedad de los posibles resultados de dicho conflicto, ya que tiene el potencial de cancelar todos los beneficios que aporta el comercio internacional, como el aumento del bienestar y de la capacidad productiva de los países.

1.3. Objetivos

El objetivo general del presente trabajo de realzar las ventajas del comercio internacional y analizar la situación actual del conflicto sino-americano, se concreta en los siguientes objetivos específicos:

- Recopilar las diferentes teorías del comercio internacional y su evolución histórica.
- Estudiar el desarrollo y las consecuencias de guerras comerciales en el pasado, en concreto la Guerra comercial Anglo-Irlandesa, la Tarifa Smoot-Hawley y la llamada Guerra del Plátano.
- Determinar las características de la actual relación entre China y EE.UU., analizar sus interdependencias y desequilibrios y valorar los retos a los que se enfrenta cada país.
- Identificar las causas que desencadenaron la citada guerra comercial y agrupar cronológicamente todas las medidas anunciadas por ambos gobiernos en el contexto de esta guerra.

- Elaborar un resumen actualizado sobre las principales consecuencias a corto y medio plazo de la guerra comercial, según la opinión de distintos organismos públicos y privados y economistas expertos.
- Valorar críticamente el papel de la OMC en el conflicto.

1.4. Metodología

Los recursos empleados para localizar las fuentes han sido principalmente *Google Scholar*, *Dialnet* y las bibliotecas de la Universidad Pontificia Comillas, *Boston College* y *City University of Hong Kong*. La lista de fuentes consultadas para la elaboración de este trabajo es muy extensa y se han tratado de incluir publicaciones procedentes de toda clase de instituciones: de índole público, privado, de organismos internacionales, de estudios académicos, etc. Es por ello que la investigación se considera válida y completa. Llama poderosamente la atención la gran cantidad de publicaciones sobre el asunto que se vienen sucediendo en todos los países del mundo, especialmente en el último año, lo cual pone de manifiesto una vez más la relevancia del tema y su elevado interés. Entre todas las fuentes empleadas, las principales se pueden clasificar de la siguiente manera:

- **Publicaciones de bancos e instituciones financieras:** destaca el Banco *UniCredit* (Strobel), 2017; *China Finance 40 Forum* (Jiming), 2018; *DBS Bank* (Baig y Rao), 2018; *Goldman Sachs* (Hatzius et al.), 2018; *JP Morgan* (Mandel y Anderson), 2018; *KPMG* (Rynne y Wardell-Johnson), 2018; *Moody's* (Zhandi et al.), 2018; *Nordea Group* (Zhuang), 2018 y *PwC*, abril y agosto 2018.
- **Publicaciones de instituciones de investigación económica:** entre ellas, sobresale el *Daiwa Institute of Research* (Kobayashi y Hirono), 2018; *Desjardins* (Généreux), 2018; *Fundación Jaime Guzmán*, 2018; *National Bureau of Economic Research* (NBER, Feenstra), 2018; *The Freedonia Group*, 2018; *Two Sigma*, 2018 y *Western Asset* (Abad), 2018.
- **Investigaciones académicas y de universidades:** entre las que cabe nombrar a Barro (2018); Berthon et al. (2018); Blond (2018); Cornot-Gandolphe y Boittin (2018); Glick y Taylor (2018); Hernández (2015); Huang et al. (2018); Lira (2018); Mack y Lim (2018); McGwire (2018); McKibbin y Stoeckel (2018); Sardana (2018); Schneider-Petsinger (2017); Stiglitz (2017); Woo (2018); Wu (2018); Yalcin, Felbermayr y Steininger (2017) y Zhao (2017).
- **Publicaciones de gobiernos y organismos internacionales:** cabe mencionar el Banco Central de Chile, 2018; Banco Nacional de Canadá (Katsoras), 2018;

Banco Nacional de Suiza (Jordan), 2018; Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés), 2018; Consejo de Legislación de Hong Kong (Ng y Chung), 2018; Departamento de Actuación del Gobierno de Reino Unido, 2018; FMI (2018) y OMC (2007, 2018).

Adicionalmente, es necesario ser conscientes de las limitaciones que este trabajo presenta. En primer lugar, se ha de tener en cuenta que en ocasiones los datos oficiales (como PIB, balanza comercial) publicados por el gobierno chino puede que no reflejen fielmente la realidad, como ha sido denunciado en múltiples ocasiones (Libertad Digital, 2009; El Economista, 2018; Rankia, 2018). En segundo lugar, conviene recordar que los estudios publicados hasta el momento sobre la guerra comercial constituyen meras estimaciones, probablemente semejantes a la realidad futura, pero no se puede trabajar todavía con los datos exactos del impacto del conflicto que nos ocupa, pues está aún en curso.

1.5. Estructura

El presente trabajo se divide en cuatro capítulos, a saber: (1) introducción, (2) marco teórico, (3) guerra comercial entre EE.UU. y China y (4) conclusiones. El primer capítulo (“Introducción”), detalla el propósito y contextualización del tema, así como los objetivos, las motivaciones por las que se ha elegido el trabajo, la metodología empleada y la estructura del mismo. El segundo capítulo (“Marco teórico”) se divide a su vez en dos partes: por una parte, estudia las ventajas del comercio internacional desde el plano histórico, teórico y práctico y, por otra, analiza el contexto actual de China y EEUU y el estado de sus relaciones. El tercer capítulo (“Guerra comercial entre EE.UU. y China”), presenta las causas, desarrollo y consecuencias del conflicto, así como una valoración del papel de la OMC en el mismo. El cuarto capítulo (“Conclusiones”), recopila los hallazgos de la investigación y finaliza con una opinión personal razonada sobre cuáles deberían ser las medidas a tomar para minimizar las consecuencias negativas de esta guerra comercial.

2. MARCO TEÓRICO: VENTAJAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL DESDE EL PLANO TEÓRICO, HISTÓRICO Y PRÁCTICO. CONTEXTO ACTUAL DE LAS RELACIONES CHINA-EE.UU.

Este capítulo se divide en tres apartados. El primero de ellos consta a su vez de otros dos subepígrafos. Por una parte, se realiza una revisión de la literatura en la que se explican los beneficios del intercambio comercial y las teorías económicas que lo avalan y, por otra, se presenta un breve desarrollo de la evolución histórica del comercio internacional. El segundo apartado analiza tres guerras comerciales pasadas, situándolas en su contexto y exponiendo sus consecuencias, para poder determinar rasgos comunes a todas ellas y con ello predecir en qué medida sus resultados se pueden extrapolar a la guerra comercial actual entre China y EE.UU. Por último, el tercer apartado recoge los principales rasgos que caracterizan la relación actual entre ambas potencias mundiales, prestando especial atención a su interdependencia económica.

2.1. Comercio internacional: concepto, ventajas y evolución histórica

Históricamente, todos los países tendían a adoptar posturas aislacionistas y se mostraban reacios al comercio exterior de sus bienes, especialmente a la importación de bienes extranjeros. Sin embargo, esta visión está hoy en día superada, pues las ventajas del comercio internacional han sido plenamente demostradas y reconocidas por la comunidad internacional. Por comercio internacional entendemos “las transacciones de bienes y servicios que se realizan entre todas las economías soberanas que pertenecen a un área, sea regional o mundial, caracterizada por su alto grado de interdependencia económica.” (Cervera, 2011: 3).

2.1.1. Teorías del comercio internacional

Los primeros economistas que desarrollaron las grandes teorías sobre los beneficios del comercio internacional fueron Adam Smith a finales del s. XVIII y posteriormente David Ricardo, a principios del siglo XIX. Smith demostró que, en un presupuesto de libre comercio y libre distribución de mercancías y capitales, cada país debería especializarse en la producción de aquellos bienes que le proporcionase una ventaja absoluta, esto es, cuya producción fuese más eficiente que la de otros países. Por su parte, estas comunidades deberían importar aquellos bienes cuya producción fuera menos eficiente. Esta se conoce como la teoría de la ventaja absoluta y demuestra que la

especialización de cada nación conduce a un incremento de la producción mundial (González, 2011: 104).

Ahora bien, ¿qué sucede si un país no posee ventaja absoluta en la producción de ningún bien? David Ricardo explica que en este caso hay que calcular los costes relativos que le supone a una cierta comunidad producir un bien, esto es, su coste de producción en función de otro bien. El país que posea un coste relativo menor deberá especializarse en la producción de ese bien e importar el otro. Esta teoría se conoce como la ley de la ventaja comparativa (González, 2011: 104). Posteriormente, los economistas suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin completaron esta tesis explicando el motivo por el cual los costes relativos de producción difieren entre países. Afirmaron que existían unos requisitos previos para el desarrollo del comercio internacional, que son: “diferente escasez relativa, es decir, distintos precios relativos de los factores de producción en los países que comercian, y diferentes proporciones de factores productivos para bienes distintos” (Heckscher, 1950: 278, citado en González, 2011: 108).

Estas teorías básicas son las que sustentan la ratio del comercio internacional, pero P. Krugmann da un paso más y en 1979 desarrolla un modelo que explica el comercio intraindustrial, que es el que se practica hoy en día. Este se puede definir como “la existencia simultánea de importaciones y exportaciones del mismo tipo de productos” (Martín y Orts, 1995: 45), es decir, explica por qué un país compra y vende a la vez productos similares, de una misma industria. El modelo de Krugmann parte de dos supuestos básicos: por un lado, la preferencia del consumidor por la variedad, “los consumidores prefieren elegir entre distintas variedades de cada producto que comprar siempre el mismo”, y por otro la existencia de economías de escala, que surgen si al aumentar el gasto en factores incrementa la cantidad producida en un porcentaje mayor (González, 2011: 111). Por tanto, el beneficio de este tipo de comercio intraindustrial consiste en que las empresas, al no estar limitadas por su mercado interno, tienen un nivel de ventas mayor y pueden aprovechar a hacer surgir economías de escala y lograr un coste por unidad menor. Por su parte, los consumidores se benefician porque tienen una mayor posibilidad de elección entre una gama de productos más amplia y además a un precio menor, por el aumento de la competencia (González, 2011: 111).

En síntesis, los beneficios del comercio internacional son: el aumento de la riqueza de los países y los pueblos, la mejora de la calidad de vida (accesibilidad a mayor rango

de productos, avances tecnológicos etc.), el dinamismo de la economía local y regional y la ampliación de las fronteras de comercialización. En esencia, se puede afirmar que el intercambio de bienes y servicios constituye el motor del desarrollo económico y del bienestar de la sociedad global (Rodríguez, 2001: 15). No es sorprendente, por ello, que los países hayan invertido gran cantidad de recursos en crear sistemas y organismos que garanticen el intercambio comercial internacional de manera segura y eficaz.

2.1.2. Evolución de la economía mundial en el s. XX

Los principales esfuerzos que persiguen la garantía del intercambio comercial entre países de manera segura y eficaz se han tomado principalmente a lo largo del siglo XX. Conocer la evolución histórica del pensamiento económico y los progresivos avances que se han ido dando en este ámbito ayuda a comprender la situación actual del comercio internacional. Jiménez (2013: 64 y ss.) marca con los siguientes hitos el inicio de las etapas de la economía del siglo XX: el año 1870 con el abaratamiento de los transportes internacionales, 1914 con la Primera Guerra Mundial, la década de 1950 con el fin de las guerras mundiales, 1973 con la crisis del petróleo y el comienzo del siglo XXI. A continuación, se exponen las características y acontecimientos fundamentales de cada etapa.

La primera etapa, el periodo comprendido entre comienzos de siglo hasta la Primera Guerra Mundial, se caracteriza por el asentamiento del patrón oro como mecanismo internacional de pagos, un sistema de tipos de cambio fijos y el recrudescimiento del proteccionismo en Europa. Los avances tecnológicos provocan una mayor eficiencia en la producción, y EE.UU. aflora como la mayor potencia mundial, favorecida por la abundancia de recursos y el tamaño de su mercado. La tasa de crecimiento per cápita de la economía mundial se eleva (un 1,3% entre 1870 y 1913, en comparación con un 0,5% entre 1830 y 1870, véase tabla 1 y gráfico 1 al final de este epígrafe), especialmente en las naciones del Nuevo Mundo, mientras que Asia y África permanecen sujetas a controles coloniales. Este escenario de prosperidad y estabilidad monetaria alcanza su fin en 1914 con el estallido de la Guerra, que desata una elevada inflación, alteración comercial, movimientos migratorios, introversión y cierre de fronteras (Jiménez, 2013: 65 y 66).

En la segunda etapa, de la Gran Guerra a la Segunda Posguerra Mundial, destaca la década de 1920, que se caracteriza por el fracaso de la intención de volver al escenario anterior. El intento de retomar el patrón oro se ve frustrado por el efecto de las reparaciones de guerra acordadas en Versalles, las forzadas paridades establecidas entre algunas monedas y la creciente rigidez de los mercados, y el intervencionismo estatal. Con la caída de la Bolsa de Nueva York en 1929, EE.UU. entra en el periodo de la Gran Depresión, cuyos efectos se extienden rápidamente por todo el planeta. Así, en la década de los treinta, se acentúa el proteccionismo, inspirado en la política de “empobrecer al vecino”. Kindlenger mostró cómo en apenas cuatro años (1929-1933), el comercio mundial se redujo casi en un 70%. En consecuencia, se produjo un marcado efecto contractivo sobre las relaciones internacionales (Jiménez, 2013: 66 y 67).

La tercera etapa, que comprende desde la expansión de los cincuenta a la crisis del petróleo en 1973, ha pasado a la historia como la “edad de oro” del crecimiento, por constituir el periodo de expansión más largo y excepcional de la economía mundial. Este crecimiento fue impulsado por la implementación de un sistema de tipos de cambio fijos pero ajustables, bajo la supervisión del FMI, diseñado en Bretton Woods (1944); así como por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés), que desencadenó una progresiva reducción de aranceles. Este periodo se caracteriza a su vez por la supremacía económica de EE.UU. y del dólar como gran medio de pago y de reserva internacional. Europa, por su parte, se vio beneficiada por las ayudas del “Plan Marshall” que facilitó el comercio y los flujos privados de capitales. La estabilidad cambiaria, los mayores flujos de mercancías y capitales y el crecimiento sin desequilibrios de las balanzas de pagos, provocaron un incremento significativo de la renta mundial. Cabe mencionar que en este progreso jugó un importante papel el declinante precio de la energía y de las materias primas en general (Jiménez, 2013: 68 y 69).

Asimismo, es necesario destacar el efecto positivo que provocó en este contexto la creación de zonas regionales de libre comercio, entre las que destaca indudablemente la Comunidad Económica Europea (fundada tras el Tratado de Roma, 1957). Del mismo modo sobresale el armazón institucional diseñado en Bretton Woods, lo que permitió mantener la confianza internacional en el “círculo virtuoso” creado. Sin embargo, a partir de 1971, la convertibilidad del dólar en oro se vuelve insostenible y se produce la transición a un sistema de flotación de las monedas, en medio de una naciente crisis

económica que amenazaba con tentaciones de introversión y ventajismo nacional (Jiménez, 2013: 69 y 70).

La última etapa comienza con la quiebra definitiva del sistema de Bretton Woods y la crisis del petróleo (los precios del crudo se cuadriplican de 1973 a 1974), que pronto evoluciona en una crisis industrial y económica de escala mundial. El crecimiento de la renta per cápita se distribuye de forma muy desigual: se concentra en Europa Occidental y meridional, Japón y Norteamérica. Por su parte, China se erige como la fábrica del mundo y un coloso exportador, mientras que los países de Europa del Este (incluyendo la antigua Unión Soviética) se hunden. África se mantiene en un nivel deprimido, y las naciones latinoamericanas tratan de lidiar con su deuda externa y sus vaivenes financieros. Como consecuencia de la crisis generalizada, se contraen los intercambios internacionales y comienza la polémica sobre la sostenibilidad y el deterioro ambiental (Jiménez, 2013: 70 y 71 y Goded, 2018).

Este panorama de elevadas tasas de desempleo y temor a la inflación y al déficit público indujo al desarrollo de políticas coordinadas por parte de los países industrializados para aunar fuerzas y salir del bucle. Con todo, las dos décadas finales del siglo XX fueron testigos de la recuperación, en particular del mercado financiero, e incluso de la ampliación de los ritmos seculares de crecimiento. Es necesario además mencionar que las grandes transformaciones tecnológicas ocurridas en esta etapa impulsaron la liberalización y la mundialización de la economía, aunque también una mayor concentración del poder económico. La privatización de antiguas empresas públicas, el auge de las multinacionales, las crecientes operaciones transfronterizas y el desarrollo de ambiciosos proyectos de cooperación regional (Mercosur, NAFTA...) son rasgos muy distintivos de este periodo. Su fin lo marca la crisis de las hipotecas *subprime* y la recesión mundial desencadenada en 2008 (Jiménez, 2013: 71 y 72).

A continuación, se presenta un cuadro recopilatorio del crecimiento económico en las distintas fases aquí expuestas, así como un gráfico para mostrar mejor su evolución.

Tabla 1: Fases del crecimiento económico mundial por regiones, 1870-2008

(tasas medias de variación anual acumulativa del PIB real per cápita)

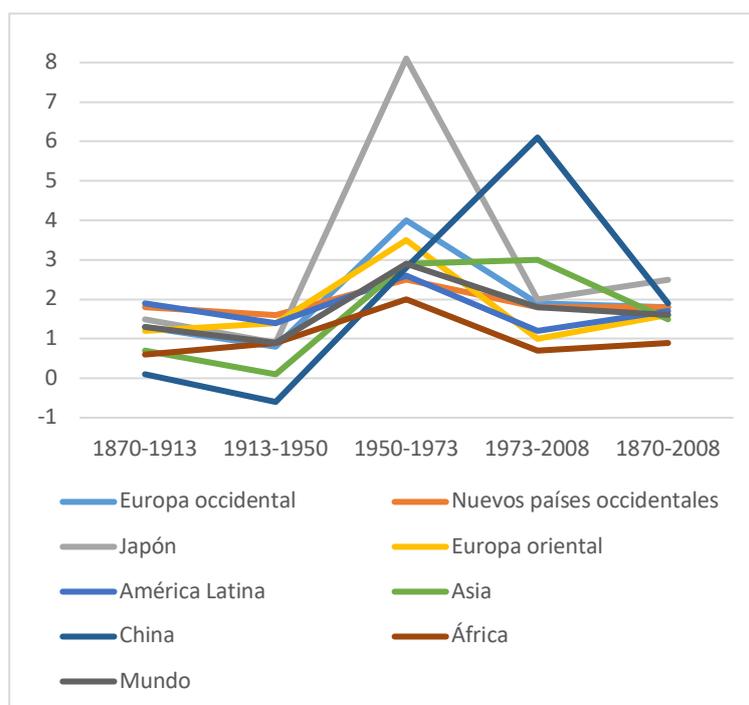
Regiones	1870-1913	1913-1950	1950-1973	1973-2008	1870-2008
Europa occidental	1,3	0,8	4	1,9	1,8
Nuevos países occidentales ^a	1,8	1,6	2,5	1,8	1,8
Japón	1,5	0,9	8,1	2	2,5
Europa oriental ^b	1,2	1,4	3,5	1	1,6
América Latina	1,9	1,4	2,6	1,2	1,7
Asia ^c	0,7	0,1	2,9	3	1,5
China	0,1	-0,6	2,8	6,1	1,9
África	0,6	0,9	2	0,7	0,9
Mundo	1,3	0,9	2,9	1,8	1,6

Notas: (a) EE. UU., Canadá, Australia y Nueva Zelanda; (b) incluye los territorios de la antigua Unión Soviética y (c) excluye China y Japón.

Fuente: Jiménez (2013), a partir de datos de A. Maddison (2008).

Gráfico 1: Fases del crecimiento económico mundial por regiones

(tasas medias de variación anual acumulativa del PIB real per cápita)



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de A. Maddison (2008), citado en Jiménez (2013).

Este recorrido histórico proporciona el bagaje necesario para comprender el contexto actual del comercio internacional, en el que se enmarca el conflicto sino-estadounidense, pero, sobre todo, es reflejo de una importante lección: la necesidad de la apertura comercial, del flujo mundial de capitales y de la movilidad de los factores de producción para alcanzar el progreso económico (cfr. Jiménez, 2013: 73).

Quedan por tanto verificadas y demostradas las ventajas del intercambio comercial entre países, tanto por las teorías económicas como por la historia de la economía mundial. Se concluye que los beneficios de dicho intercambio son decisivos para la economía de los estados e indudablemente necesarios para garantizar el progreso social. Por ello, llama poderosamente la atención que, tras décadas de progreso con sistemas de comercio integrados y tras comprobar el fracaso generalizado de las políticas proteccionistas, haya países tan desarrollados como EE.UU. que hoy en día se planteen apostar por el aislacionismo.

2.2. Contexto y consecuencias de guerras comerciales pasadas

Como ha quedado demostrado en el anterior apartado y como defienden la gran mayoría los economistas (por ejemplo, Berthou et al., 2018: 2, y otros muchos que se mencionan en el capítulo siguiente), la realidad es que las guerras comerciales producen devastadoras consecuencias para el comercio internacional y por ende, para el bienestar de la sociedad. Este epígrafe presenta el contexto histórico de tres guerras comerciales pasadas y sus consecuencias, para después poder sintetizar en general las repercusiones de los conflictos comerciales.

2.2.1. Guerra comercial anglo-irlandesa

Durante el Estado Libre Irlandés (denominación de Irlanda hasta su independencia del Reino Unido en 1937), Reino Unido (en adelante R.U.) concedió préstamos financieros a arrendatarios irlandeses para la compra de tierras (San Martín, 2018: 2). A cambio, Irlanda debía devolver a este país una cantidad fija anual de 3 millones de libras esterlinas. El detonante del conflicto comercial en este caso fue la negativa del gobierno irlandés a seguir pagando estas rentas a los ingleses en 1932, pues a juicio del presidente De Valera³, constituían parte de la deuda pública irlandesa que había sido condonada, y

³ Éamon de Valera, presidente de Irlanda de junio de 1959 a junio de 1973.

por ello, los ingleses no solo carecían de “derecho moral” para exigirlos, sino que eran “manifiestamente injustas contra el pueblo irlandés” (Drisceoil, 2011).

La reacción de R.U. al impago fue inmediata, imponiendo aranceles del 20% a los productos agrícolas irlandeses (restricción que también les impedía el comercio con el Norte de Irlanda). Irlanda, al ver que su economía se bloqueaba entre sus dos principales socios comerciales, respondió imponiendo una tarifa arancelaria que impidió en la práctica la venta de carbón inglés a los irlandeses (Abbot, 2007). Dado que la economía irlandesa era altamente dependiente de la inglesa -el mercado británico consumía prácticamente el 90% de los bienes que Irlanda producía en aquella época-, las consecuencias para este país terminaron siendo devastadoras (San Martín, 2018: 2). Seis años más tarde, en 1938, ambos países terminaron firmando un acuerdo para finalizar la guerra, en el que Irlanda se comprometió a pagar diez millones de libras a R.U. para finalizar el pago de las anualidades y a cambio, los ingleses retirarían varias bases navales del territorio irlandés (Abbot, 2007). Se calcula que Irlanda perdió 48 millones de libras esterlinas en esta guerra comercial (San Martín, 2018: 2).

2.2.2. Tarifa Smoot-Hawley

Otro conflicto de similar naturaleza fue la llamada “Tarifa Smoot-Hawley” en EE.UU., que posteriormente se convirtió en ley en 1930. Promovida por el senador estadounidense Reed Smoot y el representante Willis C. Hawley, tenía como objetivo inicial proteger a los agricultores domésticos de las masivas importaciones de producción agrícola extranjera. Se llegó a esta situación debido a que, durante la Primera Guerra Mundial, los países de fuera de Europa habían incrementado exponencialmente su producción agrícola, y cuando Europa se recuperó, se produjo una sobreproducción y la consecuente caída de los precios de estos productos (Departamento de Estado de EE.UU., 2009). El arancel impuesto por EE.UU. provocó un incremento de la tasa promedio aplicada a las importaciones, de un ya elevado 40% a un insostenible 47%, y como consecuencia, Irwin (1998) concluyó que entre 1930 y 1932 se produjo una disminución de 20 a 12 puntos porcentuales de las importaciones estadounidenses (Henn y McDonald, 2010: 22).

Además, la protección que ofrecía la tarifa arancelaria estadounidense, inicialmente dirigida a los agricultores, despertó numerosas protestas y reclamos entre otros sectores

del país como el industrial, que también consiguieron sus propias medidas aislacionistas. Esta actitud desencadenó un agrio resentimiento y fuertes represalias por parte del resto de las grandes economías. En consecuencia, el comercio mundial redujo un 25% su volumen entre 1929 y 1933, y se estima que casi la mitad de esa disminución se debió al aumento de las barreras arancelarias (Henn y McDonald, 2010: 22).

2.2.3. Guerra del Plátano

Una de las más importantes y recientes guerras comerciales que se han librado es la llamada “Guerra del Plátano” que enfrentó a la Unión Europea (en adelante, U.E.) con EE.UU. y Latinoamérica desde 1993 hasta 2009, con la firma del Acuerdo de Ginebra sobre Comercio de Banano. El detonante de este largo conflicto comercial se produjo en 1993 cuando, tras la entrada en vigor del Mercado Único europeo, se impuso un régimen especial de aranceles para los plátanos que prácticamente eximía de gravamen a los que procedían del grupo Asia-Caribe-Pacífico -coincidiendo con excolonias de países europeos- y gravaba a los que venían de EE.UU. y Latinoamérica (Stampa, 2003).

Estados Unidos junto con diez países latinoamericanos denunciaron la situación ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC (en adelante, OSD), el cual emitió dictámenes a su favor, considerando que la U.E. había violado las normas del comercio internacional discriminando a estas economías. La U.E. se vio obligada a modificar los contingentes y aranceles y la OMC impuso sanciones que se materializaron en represalias comerciales impuestas por EE.UU. a Europa. Las principales tarifas aduaneras atacaron bienes de lujo procedentes de Italia, Reino Unido, Alemania y Francia, que quedaron gravados con un aumento de hasta el 100% en sus aranceles. Las pérdidas generadas por este conflicto para la U.E. se estiman en 191,4 millones de dólares (San Martín, 2018: 3 y 4).

Estos tres casos de conflictos comerciales ejemplifican la idea que se viene sosteniendo en este trabajo: las medidas proteccionistas provocan pérdidas masivas para las economías de todos países involucrados y, en consecuencia, una reducción del bienestar. Ha quedado patente que las consecuencias negativas no las sufren únicamente los estados que, con más o menos motivo, comienzan la tensión proteccionista ya que, en todos los casos, antes o después, los países afectados responden con duras represalias y se entra en un complejo y peligroso círculo vicioso. Además, estos ejemplos expuestos

se han desarrollado en contextos mucho menos globalizados que el actual, por lo que las consecuencias de una guerra comercial en el entramado de relaciones internacionales de hoy día tiene potencial para afectar a muchas más economías y con unos efectos negativos devastadores (sobre todo si se trata de una guerra entre las dos potencias económicas mundiales). Asimismo, en este último caso descrito se comprueba que, a pesar de que se han realizado enormes progresos en la integración del comercio internacional y se cuenta con la protección y garantía de instituciones como la OMC, estos no son suficientes para frenar las tentaciones aislacionistas de los estados. Por ello, es necesario seguir avanzando en la concienciación de la necesidad de crear un espacio de comercio internacional libre de trabas y represalias, que permita maximizar el beneficio y el bienestar de todas las economías.⁴

2.3. Situación actual de la relación entre China y EE.UU.

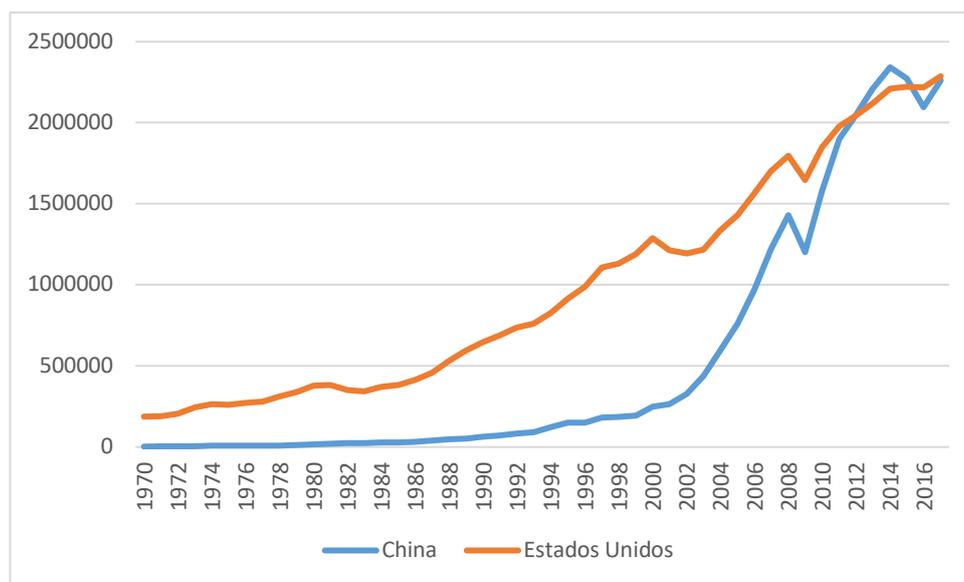
Como último epígrafe del marco conceptual, se procede al análisis de la situación actual de la relación entre los dos protagonistas: China y EE.UU.

Tras la crisis global financiera de 2008, el mundo está dominado por las interacciones entre EE.UU. y China, binomio al que algunos economistas se refieren como un “*de facto* G2” (Garrett, 2011: 149). EE.UU. sigue siendo la potencia dominante, para algunos incluso “más hegemónica de lo que fuera Gran Bretaña en sus años dorados”. Además, sigue teniendo la industria más productiva, con el mayor desarrollo científico y tecnológico y un inmenso poder militar (Molinero, 2018: 4). China, por su parte, crece a un ritmo de vértigo, al 6,8% en 2018 (FMI: WEO enero, 2019), y viene realizando en los últimos años masivas inversiones en energía, telecomunicaciones, infraestructuras, puentes, caminos, puertos y aeropuertos. Posee la red de tren bala más extensa del mundo (22.000 km), en la actualidad desarrolla planes para ser “base mundial para la innovación

⁴ Ahora bien, es necesario puntualizar esta afirmación, pues se ha demostrado que la apertura comercial y la liberalización económica son en general un estímulo al desarrollo, pero siempre que sean promovidas de forma acertada y en el marco de una estrategia global. Algunos de los riesgos de una liberalización erróneamente planteada son: (i) el aumento del desempleo por el cierre de industrias nacionales menos eficientes -aunque en términos netos el empleo aumentaría por el desarrollo del sector de la exportación, este ajuste puede ser lento y conllevar elevados costes sociales-; (ii) la alteración de los precios relativos de los bienes; o (iii) la llamada “enfermedad holandesa”, que consiste en una apreciación del tipo de cambio que reduce la competitividad de las empresas manufactureras. Además, hay que tener en cuenta que el proceso de liberalización podría no conllevar beneficios en el caso de que, por algún motivo, la oferta o la demanda de los bienes exportables fuese limitada. Con ello, queda matizado que en la apertura comercial no todo es éxito asegurado, sino que por el contrario, en caso de no prever los posibles riesgos y no tomar las medidas necesarias para minimizar su impacto, los efectos netos sobre la economía pueden incluso ser negativos (Minondo, 2009; Acemoglu y Robinson, 2012; Rodrik, 2011).

científica y tecnológica” para 2050 y ya es el país que más patentes industriales tiene por año. El gigante asiático se erige como “la fábrica del mundo” (Molinero, 2018: 3 y 4) y, como se muestra en el siguiente gráfico, China ya ha superado a EE.UU. como primer importador mundial de petróleo.

Gráfico 2: Exportaciones de bienes y servicios (en millones de dólares americanos)



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la OCDE y la OMC (2019)

En el gráfico se aprecia que la primera vez que China superó a EE.UU. en volumen de exportaciones fue en 2012, y en 2006 sustituyó a EE.UU. como primer país fuente de las importaciones de la U.E. (Ríos, 2007: 161). En la actualidad, China ostenta el puesto de primer exportador del mundo y EE.UU. el segundo (12,8% y 8,7% del comercio mundial respectivamente). En cuanto al volumen de importaciones, los papeles son a la inversa: EE.UU. es el mayor importador del planeta, seguido de China (13,4% y 10,2% del volumen de importación mundial respectivamente) (Examen Estadístico del Comercio Mundial, OMC, datos de 2017). Dada esta situación, no sorprende que China sea el mayor reto estratégico de país norteamericano y que se hable de disputa hegemónica entre las dos potencias (Ríos, 2007: 155).

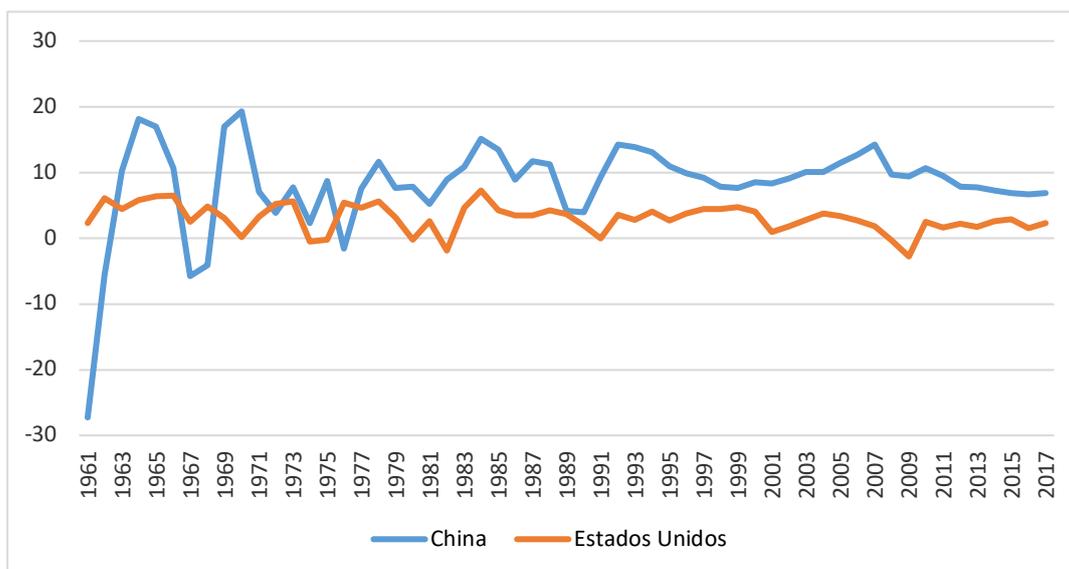
En este contexto, la victoria de Donald Trump en las elecciones estadounidenses de noviembre de 2016 despertó una gran incertidumbre sobre el futuro de las relaciones entre China y EE.UU. “Trump se ha referido a China en diversas ocasiones como ‘el enemigo’ de Estados Unidos, criticándolo por llevar a cabo [...] prácticas que desde su punto de

vista son incorrectas y han ido en detrimento de los intereses de su país” (Talley, 2016 citado en González, 2017: 7). A continuación, se presenta un análisis por sectores de la situación actual de las relaciones entre ambos países.

2.3.1. Aspectos económicos y de crecimiento

Estados Unidos y China lideran el mundo en términos del tamaño de sus economías. El gigante asiático es el país que más crece, con un crecimiento de su PIB del 6,8% en el último tercio de 2018 (FMI 2019), como se puede apreciar en el siguiente gráfico (gráfico 3). En él se observa que China supera en crecimiento del PIB a EE.UU., pero en términos de PIB per cápita, este último supera a China con creces (7.799€ en China y 52.927€ en EE. UU EN 2017).

Gráfico 3: Crecimiento del PIB (% anual)



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial (2018).

Siguiendo este ritmo de crecimiento, se estima que a mediados de 2020 China sobrepasará a EE.UU. para convertirse en la economía más poderosa del planeta en términos de paridad de poder adquisitivo del PIB, eso sí, con un nivel de pobreza superior y un estándar de vida inferior al estadounidense (Garrett, 2011: 149).

2.3.2. Valores y modelos políticos contrastados

La relación entre China y EE.UU. está marcada por profundas diferencias en valores, concepciones e intereses. La mayoría de las discrepancias tienen que ver con el respeto a los derechos humanos, especialmente a la libertad. Para muchos, un país como China en el que no se permite la libertad de expresión, con un constante control militar en las calles (cámaras de seguridad, despliegue de agentes por las ciudades...), con la mayoría de multinacionales tecnológicas estadounidenses y redes sociales -como *Google*, *Facebook*, *Instagram* o *WhatsApp*- bloqueadas, y donde no se permite la divulgación más que de un reducidísimo número de películas extranjeras al año, no merece ser llamado un país libre y garante de los derechos fundamentales.

En la actualidad, podemos identificar tres grandes asuntos que están sobre la mesa en el complicado entramado de relaciones entre China y EE.UU. Estos son: las relaciones con Corea del Norte, la posición ante el asunto de Taiwán y el cambio climático.

- En primer lugar, China y EE.UU. coinciden en la necesidad de desnuclearizar **Corea del Norte**, pero no siempre están de acuerdo en la forma de hacerlo, como ha sido evidente en los Consejos de Seguridad de Naciones Unidas entre 2006 y 2017. China ha terminado votando a favor de imponer restricciones a su vecino comunista, pero siempre ha tratado de aminorarlas en las negociaciones, postura que no solo preocupa a EE.UU., sino también al resto de la comunidad internacional (Lawrence y Morrison, 2018: 2).
- En cuanto al **cambio climático**, China es el mayor emisor de gases de efecto invernadero del mundo. En noviembre de 2018, las autoridades chinas aseguraban que estaban haciendo esfuerzos en materia de ecología, con el objetivo de llegar a firmar el Acuerdo de París de 2015. Sin embargo, el resto de países dudan sobre la veracidad de los datos de contaminación que presentan e intuyen que esté sobrepasando los límites permitidos por mucho más de lo que reportan (Lawrence y Morrison, 2018: 2). En cuanto a EE.UU., la preocupación por el cambio climático atraviesa su peor momento, ya que el presidente Trump lo ha calificado de “invento, charlatanería y farsa” y no está dispuesto siquiera a reconocer que existe (Climate Council, 2018). Por ello, Trump ha declarado su intención de retirar a EE.UU. de los Acuerdos de París, acabar con la llamada “guerra contra

el carbón”, reducir las subvenciones a las energías renovables, disminuir la financiación a programas contra el cambio climático de Naciones Unidas y eliminar sanciones por falta de comportamiento ecológico (Climate Council, 2018: 2-6). Afortunadamente, se piensa que con el compromiso de la mayoría de los estados y la acción privada, las consecuencias no van a ser tan graves como se esperaba, pero la falta de liderazgo en este asunto representa un reto adicional (Caro, 2017: 6).

- La delicada cuestión de **Taiwán** constituye también un punto de diferencia en la relación entre China y EE. UU. Mientras que el país americano teóricamente solo mantiene relaciones no oficiales con la isla del Pacífico, la República Popular de China, que asegura ser soberana sobre Taiwán, advierte a EE.UU. de las negativas consecuencias de oficializar sus relaciones y atentar contra la política de “una sola China” (Lawrence y Morrison, 2018: 2).

Además de estos tres asuntos de plena actualidad y el ámbito genérico del respeto a los derechos humanos, EE.UU. también ha mostrado sus dudas respecto a la libertad religiosa en China (informe sobre libertad religiosa – Departamento de Estado de EE.UU., 2006) y ambos países guardan importantes divergencias respecto a la gestión de crisis internacionales (Ríos, 2007: 162). Todos estos aspectos acentúan sus diferencias y dificultan en ocasiones el desarrollo armónico de sus relaciones internacionales.

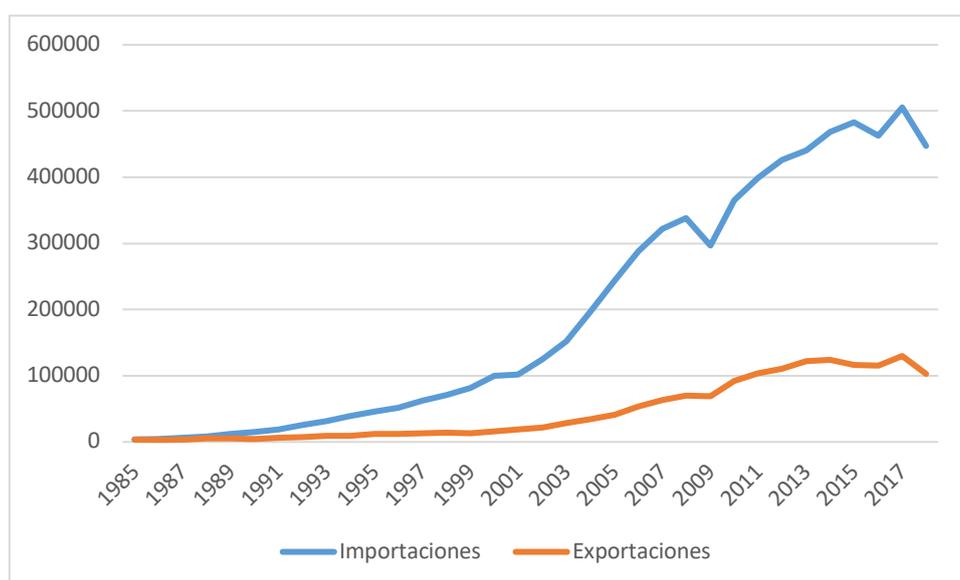
2.3.3. Interdependencia económica y relaciones comerciales

Cuando el presidente Nixon visitó China en 1972, el comercio bilateral entre ambos países era prácticamente nulo (Ríos, 2007: 156). A partir de ese momento, las relaciones entre ambos países han ido creciendo exponencialmente y hoy en día se encuentran ligados por una profunda interdependencia económica. Esta interdependencia se debe principalmente a dos motivos: (i) el peso que representa China en el déficit comercial de la balanza de EE.UU y (ii) el hecho de que China es el país del mundo que más deuda soberana estadounidense posee. Analizaremos estos dos factores por separado.

(i) Déficit comercial estadounidense provocado por el comercio con China

Como se puede apreciar en el siguiente gráfico (gráfico 4), a partir de la entrada de China en la OMC en 2001, esta comenzó a mejorar sus relaciones comerciales con gran parte del mundo, incluyendo EE.UU., hasta alcanzar valores exorbitantes. En 2018, las exportaciones de EE.UU. a China suman 102,4 miles de millones de \$, y las importaciones, 450 miles de millones de \$. Esta situación supone un déficit comercial de la balanza de EE.UU. de -348 millones de \$, a favor de China (Oficina del censo de EE.UU.: 2018).

Gráfico 4: Comercio de bienes entre EE.UU. y China (millones de \$)



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos

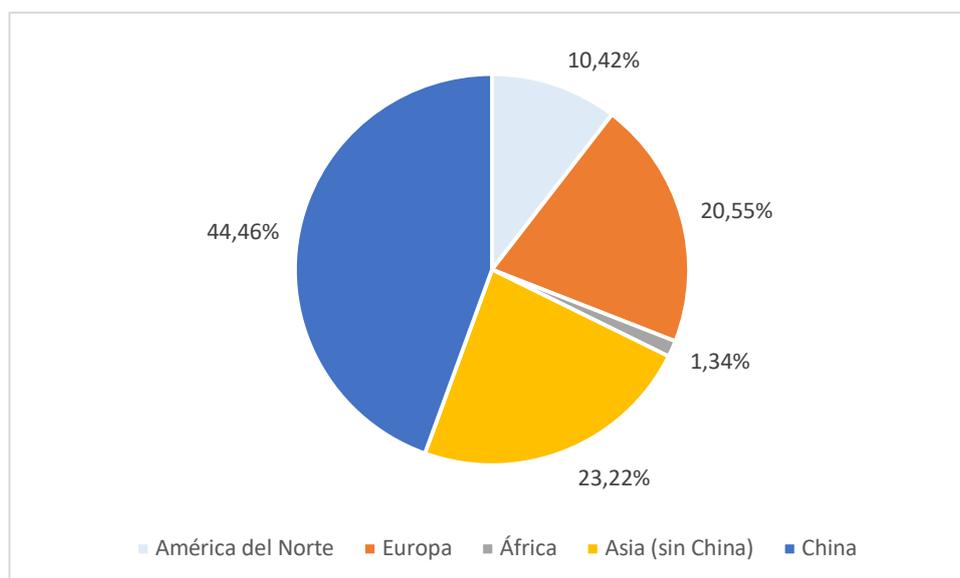
El gráfico muestra una pequeña caída en el déficit durante la crisis (2009), pero un amplio aumento después de ella, con un desequilibrio muy pronunciado. Se aprecia que conforme el proceso de apertura de China ha aumentado, también lo ha hecho su superávit con EE.UU. (Fonseca, 2011: 14). Esta situación ilustra una clara dependencia de EE.UU. respecto a la producción china.

El desmesurado crecimiento del desequilibrio de la balanza comercial estadounidense que muestra el gráfico llevó a Washington a sospechar desde principios de este siglo que este comportamiento era resultado de una estrategia de Pekín para mantener artificialmente bajo el valor de su moneda frente al dólar. Sin embargo, el gobierno chino

negó las acusaciones (septiembre 2003) y aceptó buscar otras opciones para permitir una flotación más libre del yuan (Fonseca, 2011: 13). Desde ese momento, EE.UU. tiene como arma principal para luchar contra su déficit comercial el asunto de la revaluación del yuan, y la defensa mayoritaria del gobierno chino es la amenaza con la restricción en su compra de tecnología punta a EE.UU., lo cual aumentaría aún más el desequilibrio (Fonseca, 2011: 13).

El siguiente gráfico circular (gráfico 5) muestra el peso que representa cada región del mundo con la que EE.UU. tiene déficit comercial, en el total de su balanza comercial. No se incluye América Central y del Sur ya que con esta región EE.UU. presenta superávit.

Gráfico 5: Procedencia del déficit comercial de EE.UU. (2017)



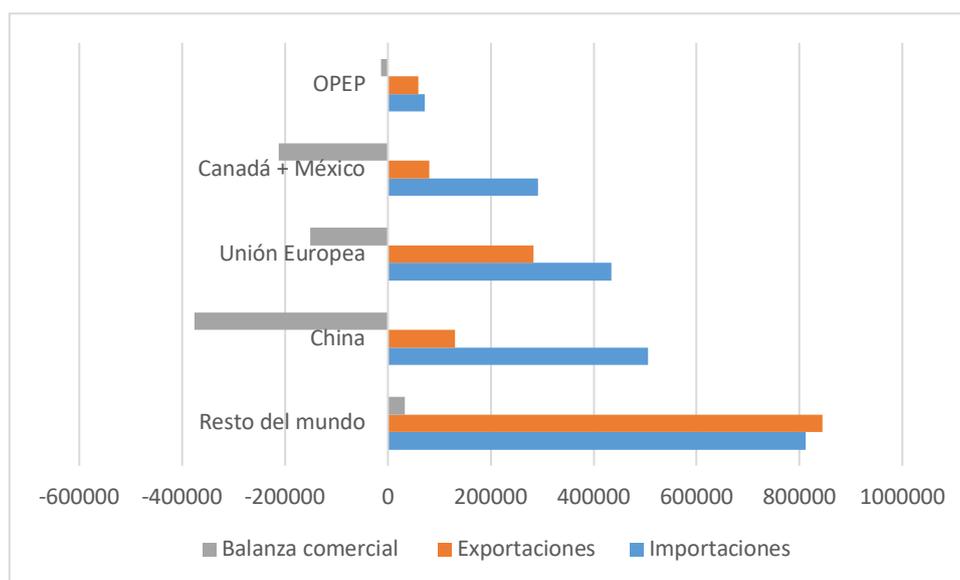
Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos

En él se refleja que las relaciones bilaterales con China son las responsables del déficit comercial de EE.UU., o lo que es lo mismo, que China -aisladamente- es de lejos el país de origen que más peso representa en el déficit de la balanza estadounidense (casi la mitad del mismo). Además, como se puede intuir del gráfico anterior que mostraba la evolución histórica del comercio, esta proporción va en aumento. Las exportaciones de EE.UU. en 2017 a China consistieron fundamentalmente en material de transporte (22%), producción agrícola (15%) y ordenadores y otros productos electrónicos (14,8%). Por su parte, EE.UU. importó de China principalmente ordenadores y otros productos electrónicos

(34,8%), aparatos y componentes eléctricos (8,8%) y otras manufacturas (8,5%) (Bouet y Laborde, 2017: 14).

En el siguiente gráfico se incluyen los datos de las relaciones comerciales de los principales socios de EE.UU., con quienes presenta déficit en todos los casos, y de nuevo se aprecia que China es con diferencia el mayor responsable del mismo.

Gráfico 6: Comercio exterior de EE.UU. en 2017 (en miles de millones de \$)



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos

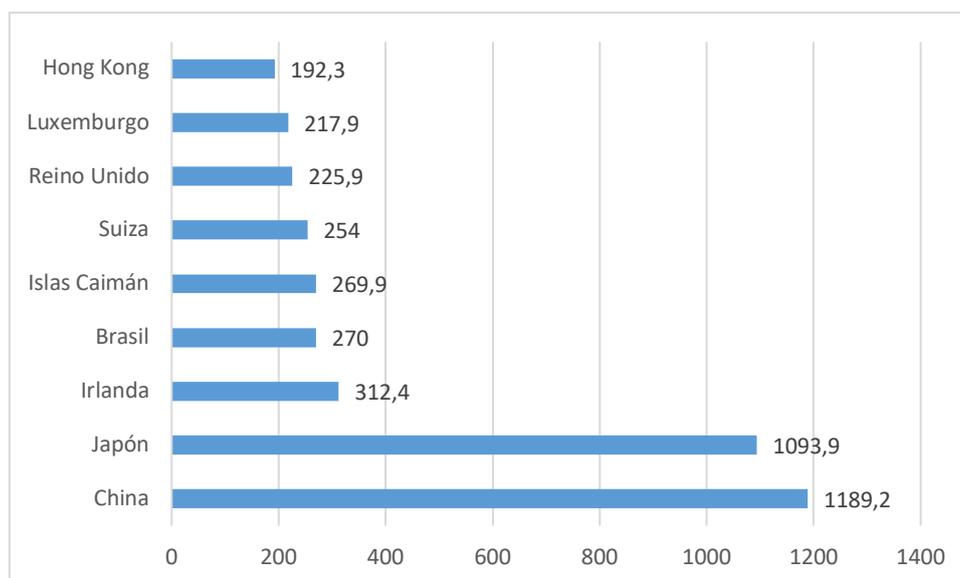
Esta situación ha provocado que cada vez más el gigante asiático sea visto de igual a igual, y ya no como un actor inferior en el ámbito internacional (Fonseca, 2011: 16). EE.UU. ha conseguido reducir el déficit con sus principales socios comerciales, pero no con China, con quien el saldo negativo parece no tener límite. Ahora bien, aunque a la vista del gráfico pueda inferirse un panorama desolador para la independencia de la economía de EE.UU., hay que tener en cuenta que la balanza comercial incluye solo los bienes finales que se producen en un país, sin contar con que se pueden haber producido anteriores transformaciones de ese mismo bien en naciones distintas. De hecho, la mayoría de las multinacionales que operan en China forman parte de cadenas de producción globales (Garrett, 2011: 165). Esto quiere decir que en muchas ocasiones los bienes finales producidos por China constituyen el último eslabón de una producción en la que la mayor parte del valor añadido puede proceder de otro país, como en muchas ocasiones, del propio EE.UU. (cfr. Bouet y Laborde, 2017: 14). Por tanto, “son las

empresas extranjeras las que se quedan con la mayor parte de las ganancias generadas por este comercio” (Ríos, 2007: 159). Un ejemplo clásico sería el *iPhone*, en cuya carcasa se lee: “*Designed by Apple in California, assembled in China*” (diseñado por Apple en California, montado en China), lo cual contribuye a la balanza comercial china.

(ii) China lidera la lista de países con deuda soberana de EE.UU.

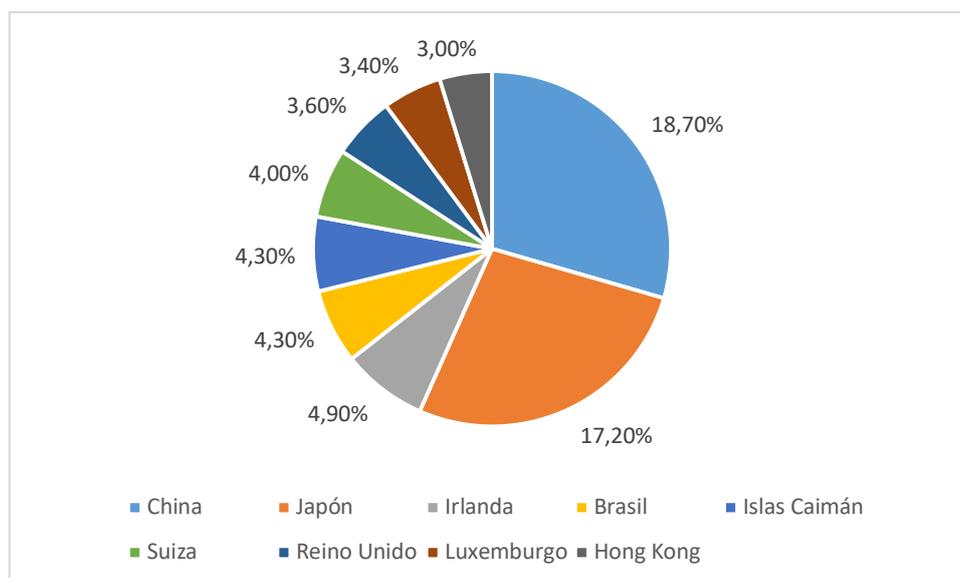
El 45% de deuda soberana de EE.UU. está en manos de extranjeros, y entre ella, los chinos ocupan el primer lugar, seguidos de los japoneses, como se puede apreciar en los dos siguientes gráficos (gráficos 7 y 8).

Gráfico 7: Deuda de EEUU en manos extranjeras (en miles de millones de \$)



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Tesoro de EE.UU. y MacroYield

Gráfico 8: Deuda de EEUU en manos extranjeras (en %)



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Tesoro de EE.UU. y MacroYield

El amplio superávit que tiene China frente a EE.UU. permite que el gigante asiático adquiera letras del Tesoro y otros instrumentos de deuda norteamericanos con los dólares pertenecientes a su superávit comercial, lo que de alguna manera beneficia indirectamente a EE.UU. (Fonseca, 2011: 11). Pero este contexto supone que, si China decide vender masivamente su porcentaje de participaciones de deuda estadounidense, tendría el poder para encarecer notoriamente el coste de financiación de la mayor economía del mundo. La mera posibilidad de que esto suceda supone un punto de debilidad muy fuerte para EE.UU. y constituye una potente arma para China en la guerra comercial en curso. Sin embargo, según apuntan los analistas, no es fácil saber si China estaría dispuesta a realizar esta operación pues “un descenso en el valor de los bonos estadounidenses [...] perjudicaría el valor de su propia cartera” (Salobral, 2018). Por el momento parece que China no está haciendo uso de esta ventaja para herir la economía estadounidense pues, como apunta el grupo *Citi Bank*, “está en el foco del interés de China proteger y preservar el valor de su divisa extranjera” (Citi en Salobral, 2018). En otras palabras, a China también le interesa mantener sus reservas de dólares como principal divisa extranjera, por lo que la venta masiva de deuda de EE.UU. tampoco sería deseable para su economía. Además, el debilitamiento de la economía estadounidense provocaría también daños en la china, por tratarse este de su principal socio comercial (Fonseca, 2011: 17). Por ello no se prevé que esto vaya a suceder en el futuro cercano, pero EE.UU. es consciente de su vulnerabilidad frente a China a este respecto.

2.3.4. Retos en la relación sino-estadounidense

El presidente del Consejo del Foro sobre la Reforma y la Apertura de China, Zhen Bijian, propone el desarrollo de cinco tipos de diálogos necesarios para mejorar la relación bilateral EE.UU. - China. Estos son el diálogo estratégico; el económico, el comercial y el energético; los problemas regionales; las esferas no tradicionales de seguridad y el diálogo civilizatorio (Zhen, 2006 citado en Ríos, 2007: 157). Por otra parte, otros economistas como Garrett (2011: 168) opinan que los mayores retos en la relación sino-estadounidense se encuentran en sus propias economías domésticas, más que fuera de ellas. Hillary Clinton y Tim Geithner (Secretaria de Estado y Secretario del Tesoro respectivamente, en el gobierno de Obama) dejaron clara su receta para los años venideros, en la víspera del encuentro del Diálogo Económico y Estratégico con sus homólogos chinos en junio de 2009:

“Conforme avanzamos en la recuperación económica, tenemos que ir construyendo una relación equilibrada y sostenible para asentar sobre ella el crecimiento de los próximos años. Esto significa para los americanos sanear nuestros ahorros, fortalecer nuestro sistema financiero e invertir en energía, educación y sanidad para hacer a nuestra nación más productiva y próspera. Para China, el reto consiste en continuar la reforma y el desarrollo de su sector financiero, relanzar su demanda doméstica, hacer al país menos dependiente de las exportaciones e impulsar el crecimiento de la renta personal y la seguridad social” (Clinton y Geithner, 2009, citado en Garrett, 2011: 168, traducción propia).

Como se señala en el discurso transcrito, China tiene grandes retos económicos encima de la mesa en materia de política económica. Uno de los más importantes es en el ámbito de la apertura comercial, pues lejos de cumplir su promesa al acceder a la OMC, mantiene una gama de barreras discriminatorias de entrada a su mercado y restricciones en cuanto a la inversión extranjera que, según Bader (2018: 2) han facilitado el robo de propiedad intelectual denunciado entre otros por EE.UU.. Del mismo modo, en el ámbito digital, es deseable que China elimine la barrera impuesta a numerosas empresas estadounidenses como *Google*, *Amazon* o *Facebook*, y termine con políticas restrictivas de inversión exterior (como la obligación de acceder a algunas áreas del mercado chino mediante empresas conjuntas o *joint ventures*) (Bader, 2018: 5). Por ejemplo, *General Motors* es el mayor productor de coches en China, pero sigue controlado por su socio

chino *SAIC* (Garrett, 2011: 171). Por otra parte, los organismos internacionales y especialmente EE.UU. le urgen a comprometerse con la transparencia de los datos que publican y el juego justo, acabando con las estrategias de manipulación de su moneda (Garrett, 2011: 169). Asimismo, como ya se ha apuntado, es generalmente aceptado que el gigante asiático tiene un largo camino por recorrer en términos de derechos humanos, compromisos ecológicos y de sostenibilidad, lo cual contribuiría a mejorar su imagen ante la comunidad internacional.

Por su parte, la potencia norteamericana se enfrenta al gran reto de reducir su déficit y lograr estabilidad financiera, necesidad que ha quedado ilustrada en los gráficos presentados. Los estadounidenses, en opinión de Garrett (2011: 169), a nivel micro, han de aumentar el ahorro de las familias y realizar un consumo responsable; y a nivel macro, su objetivo es diversificar su deuda para, entre otros motivos, no depender tanto de la compra de bonos por parte de China. En palabras de Bader (2018: 6), “una América abierta, próspera y fiel a sus valores tiene poco que temer a la competencia china”.

En esta descripción ha quedado patente que las relaciones entre China y EE.UU. han dejado de ser una cuestión bilateral para transformarse en un “diálogo de implicaciones regionales y mundiales” (Ríos, 2007: 168). También ha quedado demostrado que las relaciones entre ambas potencias se encuentran en un momento muy delicado y controvertido. Sin embargo, en mi opinión, esto no debe desincentivar los esfuerzos para lograr una mayor cooperación e interrelación entre ambos países. Creo que en algunos sectores de EE.UU. se debe de dejar de ver a China como una amenaza para desbancar la hegemonía, y comenzar a ser conscientes de los beneficios de una buena sintonía con el país. Para EE.UU., China no es solo la fábrica barata que produce los productos diseñados en su país, sino que debe ser concebido como el mercado de consumidores de clase media que más rápido crece del mundo que es. Por su parte, para China, EE.UU. no es solo un agujero de consumo, sino el repositorio de la tecnología y el “saber hacer” que impulsa la productividad y la eficiencia de la economía china (Garrett, 2011: 171 y 172). Está claro que los beneficios de su buena relación económica son incalculables.

El espectacular crecimiento chino ha contribuido al fortalecimiento de la economía estadounidense, al desarrollo de numerosas empresas norteamericanas, a la accesibilidad de productos a bajo precio y a financiar la desmesurada deuda americana (Bader, 2018: 2). Por su parte, EE.UU. también ha producido efectos positivos sobre la economía china

-siendo uno de sus principales importadores-, así como en aspectos políticos, por ejemplo, presionando e incentivando a China a unirse al rechazo a la proliferación de armas nucleares de destrucción masiva (Bader, 2018: 3).

En definitiva, las aspiraciones económicas de futuro de ambos países no han de ser vistas como incompatibles, sino más bien, han de resaltarse los puntos en común. No es deseable imaginar un mundo en el que las dos principales potencias están enfrentadas y sus políticas son contrarias y descoordinadas. Se ha sostenido repetidamente que los lazos comerciales reducen poderosamente las probabilidades de un conflicto armado (Garrett, 2011: 150). En conclusión, la relación entre ambos países es una cuestión de trascendencia vital y han de prosperar y hacerse más estrechas, en beneficio de ellos mismos y en el de la comunidad internacional.

3. GUERRA COMERCIAL ENTRE EE.UU. Y CHINA: CAUSAS, DESARROLLO, CONSECUENCIAS Y PAPEL DE LA OMC

Este tercer capítulo versa sobre el caso concreto del conflicto comercial actual entre China y EE.UU.. Se divide en cuatro apartados: causas, desarrollo de la guerra, consecuencias -según las previsiones de las principales instituciones económicas y financieras internacionales- y, por último, valoración sobre el papel de la OMC en el asunto. Las conclusiones de este capítulo son el resultado de un proceso de análisis de los informes recientemente publicados por las principales instituciones de todo el mundo, de los estamentos interesados (bancos, gobiernos, consultoras, fondos de inversión, etc.) y de destacados economistas. Estos informes son muy numerosos, lo cual pone de relieve - como se apuntaba en la introducción- el gran interés y preocupación que existe a nivel mundial por el conflicto comercial sino-estadounidense.

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

Las principales causas que han desencadenado la guerra comercial sino-estadounidense las podemos resumir en cuatro bloques: los desequilibrios comerciales; la convicción del presidente Donald Trump de que otros países han sacado provecho de las políticas estadounidenses; el conflicto entre los programas “*Buy American, Hire American*” y “*Made in China 2025*” y otras diferencias entre ambos países.

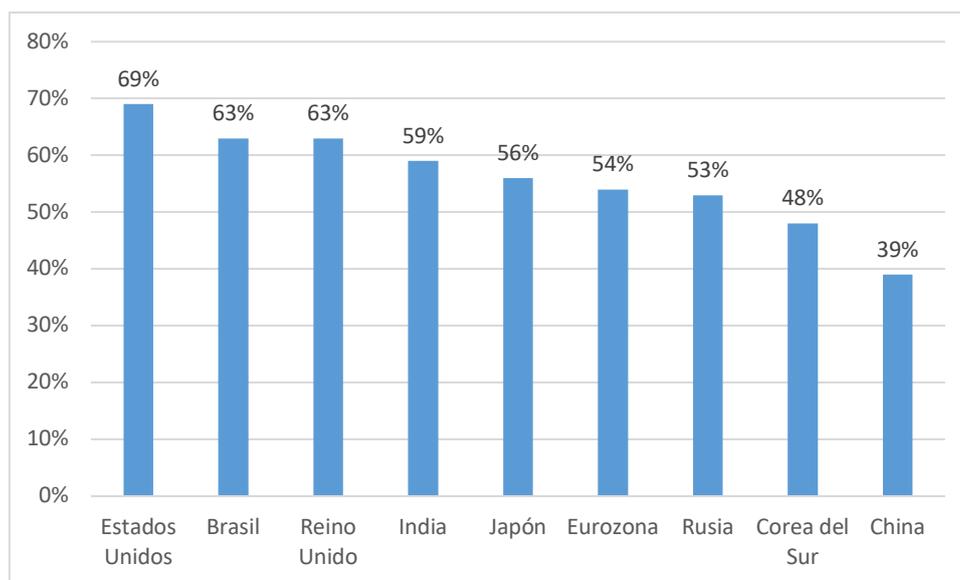
3.1.1. Desequilibrios comerciales

Una de las principales causas del actual conflicto comercial, como se ha adelantado y demostrado con gráficos en el capítulo anterior, son los enormes desequilibrios comerciales que sufre EE.UU., especialmente el elevado déficit comercial provocado por China. Esto sitúa al país en una clara situación de vulnerabilidad, que el gobierno de Trump no parece estar dispuesto a aceptar. Por su parte, China se encuentra en una posición mucho más desahogada, ya que el comercio con EE.UU. solo representa un 18% de sus exportaciones (datos de 2018, Sardana, 2018: 3). Por ello, el daño que Trump puede infligir a China con sus tarifas arancelarias es potencialmente mucho menor al que puede sufrir el país norteamericano.

Por otra parte, es relevante mencionar que ambos países presentan grandes diferencias en términos de consumo privado (EE.UU. un 69% y China un 39% respecto al PIB, datos

de 2017), lo cual deja entrever un comportamiento cultural muy diferente en ambas sociedades. El siguiente gráfico (gráfico 9) ilustra esta gran diferencia, situando a EE.UU. y a China en los extremos y a otros países con distinto grado de desarrollo en posiciones intermedias.

Gráfico 9: Porcentaje de consumo doméstico respecto al PIB (2016)



Fuente: elaboración propia a partir de datos de *China Finance 40 Forum*

La razón del elevado ahorro privado chino (gráfico 9) -el 61% del PIB-, es que el país asiático no cuenta con un entramado de instituciones con capacidad suficiente para garantizar la prestación de servicios que cubran los riesgos de salud, desempleo o pensiones. Por ello, el ahorro doméstico se transforma en préstamos para educación, hipotecas inmobiliarias y otro tipo de inversiones (Woo, 2018: 2). Es cierto que EE.UU. no constituye precisamente el paradigma de país con mejores prestaciones públicas, pero los datos muestran que los estadounidenses ahorran 30 puntos del PIB menos que los chinos, lo cual constituye una vez más el reflejo de las distintas culturas y concepciones que identifican a estos dos países.

3.1.2. Convicción de que otros países se han aprovechado de las políticas de EE.UU.

La mayoría de los economistas (Zhao, 2017; Chase et. Al, 2018; Généreux, 2018; Sánchez, 2018; McKibbin y Stoeckel, 2017, etc.) coinciden en que la política comercial

del presidente Trump se debe a su firme convencimiento de que anteriores inquilinos de la Casa Blanca han sido demasiado laxos y han permitido que otros países se aprovecharan de la política extranjera desarrollada por EE.UU. en anteriores legislaturas. Según la lógica trumpiana, “el mundo se ha aprovechado de EE.UU. mediante el comercio, la inmigración o beneficiándose de la estabilidad que le otorga el abultado gasto en defensa [de los EE.UU.]” (Fundación Jaime Guzmán, 2018: 6). Otro ejemplo de este oportunismo extranjero es el control del cambio yuan-dólar por parte del gobierno chino (Géneroux, 2018: 2). Trump piensa que esta teoría queda demostrada por la elevada apertura comercial de EE.UU. y su disparado déficit -como se ha mostrado en los gráficos del capítulo anterior-. El presidente está decidido a terminar con este desequilibrio para cumplir con su promesa electoral de “*America First*” (“América primero”), implementando severos planes y haciendo cumplir sus políticas de defensa comerciales (Chase et al, 2018: 2).

3.1.3. “Made in China 2025” vs. “Buy American, Hire American”

Tanto China como EE.UU. han desarrollado recientemente iniciativas para incentivar sus industrias y proteger su economía interna. Estos programas se conocen como “*Made in China 2015*” y “*Buy American, Hire American*”, y no es arriesgado adelantar que sus objetivos se vislumbran incompatibles.

“*Made in China 2025*” (en adelante MIC 2025, en español, “hecho en China 2025”) es una estrategia gubernamental que surge en 2015 y que busca fomentar el sector industrial chino promoviendo la producción de manufacturas de mayor valor añadido. Hasta ahora, las exportaciones chinas, de poco valor añadido, tenían como principales competidores a otros países en vías de desarrollo como México, Brasil, Sudáfrica o India. La intención de este programa es escapar del reducto de las rentas bajas y medias, y despuntar en industrias de alta tecnología. El presidente Xi Jinping considera que la capacidad tecnológica es la clave para llegar a ser la potencia mundial: “La tecnología avanzada es la única arma necesaria para dominar el mundo en los tiempos modernos” (cf. Katsoras, 2018: 2). Como era de esperar, el gobierno de EE.UU. está convencido de que esta iniciativa, creada y financiada por el gobierno, está permitiendo a las empresas chinas jugar con ventaja y crear así una competencia desleal e injusta en sectores estratégicos actualmente liderados por empresas americanas (Sardana, 2018: 2).

Por otra parte, una de las primeras órdenes ejecutivas del presidente Trump fue la titulada “*Buy American, Hire American*” (en español, “compra y contrata lo estadounidense”, 18 abril 2017, EO 13788), con el objetivo de “maximizar [...] las concesiones federales que utilicen bienes, productos y materiales fabricados en Estados Unidos” (Trump, 2017). En consecuencia, la orden somete a las agencias a “monitorizar escrupulosamente y hacer cumplir las ‘*Buy American Laws*’ (leyes para comprar lo estadounidense)”. Así, las excepciones a esta regla solo pueden darse cuando no haya disponibilidad de productos americanos o estos sean proporcionalmente más caros, y en su caso, tienen que estar expresamente razonadas (Trump, 2017). En definitiva, se trata de otro reflejo de la insana alergia del presidente a todo lo que no provenga en su 100% de EE.UU..

Como se adelantaba al principio, ambos proyectos -que no son exclusivos ni siquiera característicos de estas potencias, pues otros países como Corea del Sur, Japón, Taiwán, Hong Kong o Singapur llevan a cabo iniciativas similares (Sardana, 2018: 2)- pueden tener justificación desde un punto de vista de política económica interna, pero dada la tirantez de las relaciones entre ambos países, han sido interpretados como una amenaza global. Por ello, se considera que constituyen una de las causas principales del estallido de la guerra comercial.

3.1.4. Otras diferencias con China

Además de la clara incompatibilidad entre los dos proyectos que acabamos de mencionar, algunos economistas como Génèreux apuntan a que el conflicto comercial actual representa seguramente la gota que colma el vaso en un entramado de tensiones generalizado entre ambas potencias mundiales. Estas tensiones se deben fundamentalmente a la falta de protección de la propiedad intelectual en China, al amplio control gubernamental en la economía del país asiático que impide la libre competencia (a través de subvenciones y ayudas supuestamente ilegales a las empresas), a las aspiraciones de política industrial que tiene el país y al supuesto ciber espionaje que ha llevado a cabo China en los últimos años (Génèreux: 2018: 3).

3.2. Desarrollo del conflicto comercial actual entre China y EE.UU.

El asunto del comercio internacional es una de las pocas áreas en las que el presidente Trump ha mantenido una postura consistente a lo largo del tiempo. La firme convicción de que otros países extranjeros se han venido aprovechando de la apertura comercial de EE.UU. es el motivo por el que en su primer día de trabajo oficial tras su toma de posesión (23 enero 2017), Trump firmó un memorándum presidencial ordenando la retirada de EE.UU. del TTP. Esta fue solo la primera de las múltiples medidas tomadas en los meses siguientes en el mismo sentido, entre las que destacan las siguientes (Chase et al., 2018: 2-9):



Posteriormente, el inicio del año 2018 supuso el desencadenamiento definitivo de la introducción de las medidas proteccionistas. Con el anuncio de la imposición de tarifas del 30% a paneles solares y del 20% a máquinas lavadoras el 22 de enero de 2018, afectando sobre todo a la industria china y surcoreana, se dio por comenzada la guerra comercial (PwC, 2018: 5). A partir de este momento y hasta la actualidad, se pueden distinguir tres fases claras en este conflicto:

- **Fase 1:** en marzo de 2018 la Administración Trump anunció la imposición de aranceles del 25% y del 10% al acero y aluminio respectivamente, afectando a prácticamente todos los países (excepto Corea del Sur, Brasil, Argentina y Australia). Los motivos por los que defendió dichas medidas fueron, en primer lugar, la constatación de que los precios de los productos estadounidenses hasta el momento eran exageradamente bajos, lo cual estaba afectando a las empresas; en segundo lugar, el convencimiento de que las compañías competidoras estaban recibiendo subvenciones ilegales, contrarias a las leyes de competencia; y por último, el hecho de que el crecimiento de importaciones de acero estaba perjudicando, según Trump, a la industria estadounidense. La respuesta por parte de los países afectados fue rápida y agresiva, imponiendo represalias por el mismo importe a los productos de EE.UU.. El impacto en China no fue tan acusado, pero

pronto respondió (en abril 2018) con tarifas impositivas del 25% sobre la carne de cerdo y las láminas de aluminio, y del 15% en una gran variedad de productos (fruta, bebidas alcohólicas y cañerías de acero principalmente) (Freedonia 2018: 4 y 5). Posteriormente, en mayo, Trump anunció que se impondrán “restricciones a la inversión en alta tecnología por parte de China y control a la exportación de elevadas cantidades de tecnología industrial” (Ng y Chung, 2018: 8).

- **Fase 2:** en julio de 2018 es la primera vez que el gobierno de Trump impone tarifas específicamente contra China (*China Briefing*, 2018). En este mes, el Representante de Comercio de EE.UU. denunció infracciones del gobierno chino relacionadas con la apropiación de tecnología y propiedad intelectual, que estaban debilitando el comercio estadounidense. Por este motivo, anunció nuevos gravámenes del 25% que afectaban a maquinaria hecha en china, robótica y elementos de transporte (bienes valorados en 34.000 millones de \$). El gobierno chino contraatacó de inmediato imponiendo aranceles por la misma cantidad (“*dollar for dollar*”). Los principales productos estadounidenses gravados fueron alimentos (cerdo, soja, marisco, frutos secos), vehículos eléctricos e híbridos, tabaco y alcohol. (Freedonia, 2018: 5 y 6).
- **Fase 3:** en agosto, los empresarios más influyentes de ambos países suplican por una solución. Ante la evidente falta de acuerdo y las constantes amenazas, China presenta una demanda ante el OSD, en concreto contra las tarifas sobre los paneles solares, alegando perjuicios a los intereses comerciales chinos. A finales de mes, los representantes de comercio de ambos países se reúnen por primera vez en Washington, sin llegar a ningún acuerdo. Un día después, el 27 de agosto de 2019, China interpone la segunda demanda contra EE.UU. en el OSD de la OMC, alegando que las reformas de los artículos 301 a 310 de la Ley de Comercio Exterior de EE.UU. y los avisos realizados de nuevas medidas contra importaciones chinas, vulneran los artículos 1 y 2 del GATT y el artículo 25 del Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias (Gobierno chino, 2018).

A partir de este momento, ambos países continúan con la ejecución de las medidas anunciadas. Entre nuevas amenazas e intentos de negociación fallidos (esta vez en Pekín, del 7 al 9 de enero de 2019), acuerdan una tregua hasta el 1 de marzo de 2019, que

posteriormente ha sido pospuesta por Trump hasta fecha indeterminada (*China Briefing*, 2019).

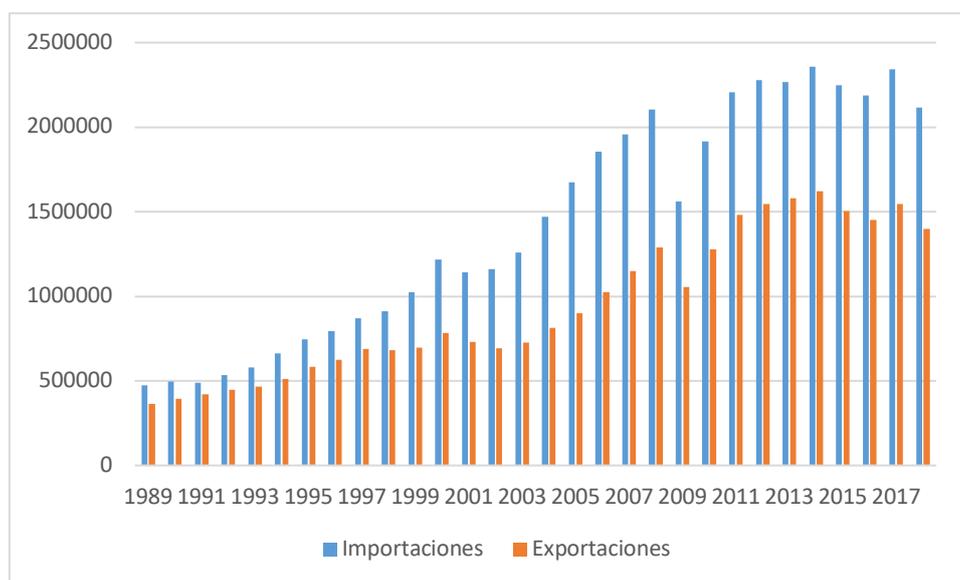
Con todo, en la actualidad, EE.UU. ha impuesto gravámenes por valor de 250.000 millones de \$ sobre productos chinos y ha amenazado con elevar hasta el doble del valor esta cifra. Por su parte, Pekín ha contraatacado con tarifas arancelarias que afectan a 110.000 millones de \$, incidiendo en sectores particularmente estratégicos de la industria estadounidense como la agricultura (Schoen y Pramuk, 2019).

3.3. Consecuencias de la guerra comercial entre China y EE.UU.

Como se ha venido sosteniendo durante todo el trabajo, debido al tamaño de las economías y al peso que representan China y EE.UU. en la comunidad internacional, las consecuencias de su guerra comercial tienen el potencial de resultar devastadoras y de transformar por completo el contexto del comercio global. Además, como ha quedado demostrado en la revisión histórica de guerras pasadas, en un conflicto comercial nadie resulta ganador. Siempre se terminan por contabilizar consecuencias adversas en ambos bandos, independientemente de quién hubiese tomado la iniciativa en la disputa.

Por ahora, las consecuencias de la guerra son inciertas y dependen de distintos factores, como la definitiva implementación de las medidas adoptadas. Es cierto que hasta la fecha no se han producido cambios significativos en los niveles de importaciones y exportaciones de los EE.UU. como consecuencia del anuncio de tarifas arancelarias, como se muestra en el siguiente gráfico (gráfico 10).

Gráfico 10: Evolución de las importaciones y exportaciones en EE.UU. (en miles de millones de \$)



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Oficina del Censo de EE.UU.

En la evolución de las importaciones y exportaciones en EE.UU., se aprecia una cierta continuidad en el intercambio comercial, lo que significa que por el momento no se han tomado decisiones relevantes que afecten al comercio. Sin embargo, es necesario precisar que los datos se refieren al muy corto plazo (las primeras medidas se anunciaron en abril de 2018), y no hay duda de que los resultados van a variar en los próximos meses y años.

Por otro lado, algunos informes consultados instan a pensar que EE.UU. tiene más que perder en esta guerra, pues su economía es proporcionalmente más dependiente de la china que viceversa. A pesar de este hecho (ver gráficos del capítulo anterior), el informe del banco americano *Wells Fargo* puntualiza que el efecto total sobre la economía estadounidense no sería tan grave como se infiere de su desequilibrio frente a China, dado que las exportaciones de EE.UU. a China son de un valor añadido relativamente bajo (Bryson y Kinnaman, 2018: 3).

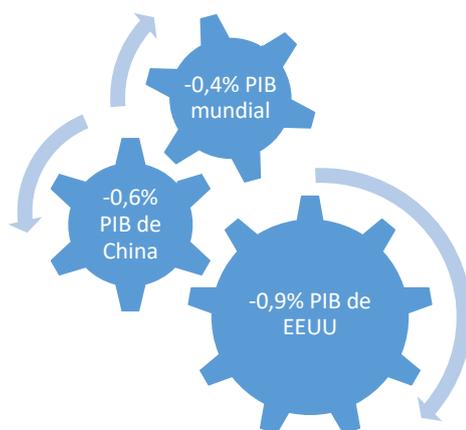
A continuación, se presenta una compilación de las posibles consecuencias del conflicto comercial sino-estadounidense, resultado de un análisis crítico de los informes de las principales instituciones internacionales y de los artículos de los más prestigiosos economistas publicados hasta la fecha. En primer lugar, se exponen las previsiones del *World Economic Outlook*, después se explican las pérdidas de los beneficios del comercio

internacional y la multiplicación del impacto del conflicto. Posteriormente se explican las implicaciones para terceros, el impacto por sectores de actividad, la modificación de la recaudación estatal y las repercusiones en cuanto a la inflación. Por último, se describe el escenario de incertidumbre y se termina aportando previsiones destacadas de algunas entidades privadas.

3.3.1. Previsiones del *World Economic Outlook*

En primer lugar, se presentan las estimaciones del FMI publicadas en el *World Economic Outlook* de octubre de 2018 (informe de perspectivas económicas mundiales, en adelante WEO por sus siglas en inglés), por considerarse las más fiables y menos sesgadas. La alta preocupación del FMI por las crecientes tensiones comerciales es evidente, no solo por las constantes intervenciones relacionadas con el asunto de su directora ejecutiva Christine Lagarde, sino también por el peso que representa esta cuestión en el WEO de octubre de 2018 (y su posterior actualización de enero de 2019). El informe concluye que las tensiones comerciales actuales van a traer consecuencias muy negativas para ambos países, en concreto una caída del PIB del 0,9% en EE.UU. y del 0,6% en China (ambas estimaciones referidas al largo plazo). Por tanto, el PIB mundial se espera que descienda en un 0,4% en el largo plazo. Estas devastadoras y alarmantes previsiones son el resultado de la disminución de la confianza de los inversores y de la reducción de las ganancias corporativas (WEO, 2018).

Figura 1: Evolución del PIB a largo plazo según el WEO de octubre 2018



Fuente: elaboración propia a partir de datos del WEO octubre 2018.

3.3.2. Pérdida generalizada de los beneficios del comercio internacional

Esta pérdida se puede concretar en los siguientes aspectos:

- Reducción de la demanda agregada, del bienestar y del crecimiento a largo plazo (Abad, 2018: 5). Es evidente que la limitación de entrada de productos a EE.UU. ralentiza el crecimiento de este país o incluso lo frena por completo, al menos hasta que no haya sustitutos disponibles. Por ello, el prestigioso economista David L. Blond opina que la idea de Trump de que las tarifas arancelarias van a reducir o eliminar la dependencia de proveedores extranjeros “es un mito que demuestra mucha ignorancia y mera búsqueda de aceptación política” (Blond, 2018: 11).
- El profesor de la Universidad de Harvard Robert Barro explica que limitar el consumo de productos extranjeros perjudica a los estadounidenses más que a sus socios comerciales. Como se ha desarrollado en el capítulo anterior, el comercio internacional no es un juego de suma cero, sino que permite a los países especializarse en los productos sobre los que ostentan una ventaja competitiva, por tanto EE.UU., con políticas aislacionistas, pierde ese aumento del bienestar derivado del comercio internacional (Barro, 2018: 2 y 3).
- Por ello, las consecuencias son negativas para ambas partes: del lado de la demanda, los gravámenes aduaneros provocan el aumento de precios de los productos importados y por tanto, se reduce el consumo final. Del lado de la oferta, los aranceles incrementan el coste de los bienes intermedios empleados para su posterior transformación (Berthou et al, 2018: 3).
- Además, el citado economista estadounidense David L. Blond, alerta del riesgo de pérdida de capacidad industrial en muchos sectores, debido a la dificultad para reponer materiales de producción extranjeros que no se manufacturan en el país. Esto es un problema para EE.UU. dado que la ventaja de los proveedores asiáticos a los que compra no se limita solo a los bajos costes laborales, sino sobre todo a su capacidad de producción flexible, abundante y especializada, la cual es difícilmente replicable (Blond, 2018: 5).
- Por último, la producción de las empresas multinacionales se ve intensamente afectada por la imposición de barreras arancelarias ya que estas normalmente cuentan con una cadena de valor distribuida en múltiples naciones. Por ello, es frecuente que el producto de estas empresas pase de unos países a otros varias veces hasta finalizar su proceso de fabricación y para ello, cuentan con una cierta libertad de circulación.

Una subida generalizada de las tarifas aduaneras supone que este proceso llegue a no ser rentable (Strobel, 2018: 3).

3.3.3. Multiplicidad del impacto

Como se ha comprobado en los ejemplos de guerras comerciales pasadas, estos conflictos siempre acarrearán graves consecuencias. Sin embargo, esta es la primera vez en la historia en que el enfrentamiento comercial se produce entre las dos mayores potencias mundiales y en un contexto sumamente globalizado, por lo que las implicaciones negativas se multiplican. En mi opinión, dado su peso estratégico en la economía mundial, una potencia como EE.UU. sencillamente no se puede aislar del mundo. Su moneda es usada en negocios en todo el planeta y hoy día es difícil encontrar productos que no contengan un factor internacional (Blond, 2018: 23).

David L. Blond estima que, debido a la globalización, la imposición de una tarifa arancelaria del 10% en EE.UU. desencadenaría la aplicación de tarifas de porcentaje similar en el resto de los países. Además, el impacto es superior en economías avanzadas porque presentan una mayor integración global. Sin embargo, otros especialistas como Génereux (2018: 5) puntualizan que en este caso las tarifas impuestas por EE.UU. han recibido únicamente represalias bilaterales, por lo que se infiere que no hay un deseo real entre los países de aumentar las barreras arancelarias más que contra el país norteamericano. En realidad, Blond explica que la repercusión que genera una tarifa arancelaria depende de la elasticidad del producto respecto a los precios de importaciones y exportaciones (si la elasticidad es positiva, la demanda no es muy sensible al cambio de precios y viceversa). En países de rápido crecimiento como China, la sensibilidad al precio es inferior a la de economías más desarrolladas, las cuales cuentan con fácil acceso a nuevos proveedores (Blond, 2018: 7 y 8).

3.3.4. Implicaciones concretas para terceros

Entre ellas destacamos dos ideas: una mayor integración y crecimiento fuera de EE.UU. y la oportunidad de India.

A) Mayor integración y crecimiento fuera de EE.UU.

Tan pronto como Trump retiró su firma del TTP, se cerró un nuevo acuerdo entre el resto de socios a ambos lados del Pacífico que sí querían continuar siendo aliados en materia de comercio (el conocido como TTP-11). Por otra parte, Europa y Asia siguen construyendo lazos comerciales entre ellos, las cadenas de producción se expanden por estos países y se van haciendo cada vez más interdependientes e integradas. Esto conlleva un aumento de la competitividad, por lo que se crean productos de mejor calidad y más baratos, que los estadounidenses no podrán disfrutar por haber quedado fuera de este entramado de relaciones (Sardana, 2018: 5). El informe del banco italiano *UniCredit* también considera que las medidas proteccionistas de EE.UU. incentivan al resto de las empresas del mundo a retar a las americanas e ir ganando espacio en el mercado internacional (Strobel, 2018: 4).

B) Una oportunidad para India

El deterioro de las relaciones China-EE.UU. puede suponer una gran ventaja para India en muchos sentidos. En primer lugar, dado que la exportación de soja de China a EE.UU. ha pasado de ser de 36 millones de (periodo 2016-2017) a prácticamente cero,⁵ India ostenta en este campo una gran oportunidad comercial, ya que es uno de los mayores productores de soja y este producto se encuentra libre de aranceles en su comercio con EE.UU.. De igual modo, si se empiezan a reducir sistemáticamente las exportaciones de China a EE.UU., India puede aprovechar para ganar una cuota de mercado en la venta de productos textiles, joyas y piedras preciosas. Por último, algunos economistas apuntan que no sorprendería que China buscara en India un aliado en el conflicto comercial, por lo que este último tendría más probabilidades de reducir su deuda comercial con el gigante asiático (Sardana, 2018: 6 y 7).

3.3.5. Impacto por sectores de actividad

A pesar de que queda suficientemente probado que, en la guerra comercial, el resultado neto es que ambos contendientes sufren pérdidas, hay algunos sectores que se

⁵ Este ejemplo constituye una excepción a la afirmación que se hacía al inicio del capítulo de que por el momento no ha habido grandes cambios en la cifra de exportaciones e importaciones.

pueden ver beneficiados, al menos temporalmente. Un estudio elaborado por el grupo *Freedonia* ha concluido lo siguiente:

- **En EE.UU.:** se ven beneficiados por las tarifas aduaneras los productores de hierro, los de acero y aluminio que se apoyaban en la industria doméstica, los fabricantes de componentes eléctricos y el sector textil, entre otros. Por su parte, se ve seriamente perjudicada la industria agrícola, la de alta tecnología, los productores de carne, otras empresas de conservación de alimentos y en general todas las empresas con cadenas de producción en China (*Freedonia*, 2018: 12).
- **En China:** en este caso, los sectores afectados son prácticamente a la inversa. Se beneficia la industria agrícola, los fabricantes de electrónica y en general los productores de bienes que no tienen sustitutos o limitada competencia, pues prescindir de ellos obligaría a EE.UU. a absorber mayores costes. Los sectores especialmente perjudicados son los productores de *commodities*, la industria pesada, el sector de las telecomunicaciones, el transporte y todos los fabricantes que precisan de madera y otras herramientas extranjeras para desarrollar su actividad, en la medida en que estos bienes han sido gravados y son muy sensibles al precio, por lo que la mayoría de consumidores no estarían dispuestos a pagar un 25% adicional (*Freedonia*, 2018: 15).

3.3.6. Modificación de la recaudación estatal y el aumento del desempleo

Lógicamente, si aumentan los aranceles, se incrementa la recaudación en las aduanas, por tanto, crecen las arcas públicas (en mayo de 2018 la recaudación aduanera de EE.UU. creció un 20% respecto a la del mismo mes del año anterior, lo cual supone 540 millones de \$ más) (Généreux: 2018: 4). Sin embargo, cabe hacer dos puntualizaciones. Primero, que este aumento de la recaudación no constituye ni siquiera un pequeño paliativo para el déficit estadounidense (Généreux: 2018: 4) y segundo, que este crecimiento es meramente temporal y no está sostenido sobre una realidad ya que no representa un verdadero aumento de la producción o de la exportación -por lo que tarde o temprano se estancará-.

En cuanto al empleo, un estudio desarrollado en EE.UU. entre enero y junio de 2018 demostró que por cada nuevo puesto de trabajo que se creaba para cubrir las carencias de la industria de acero y aluminio, se perdían 16 empleos. En total se ha producido una pérdida neta estimada de 400.000 puestos de trabajo en EE.UU. (Sardana, 2018: 6).

Además, se prevé que las empresas altamente dependientes de operaciones de importaciones y exportaciones con China tengan mayor riesgo de impago en el corto plazo (Huang et al., 2018: 25).

3.3.7. Impacto sobre la inflación

Es muy probable que el aumento de tarifas arancelarias se corresponda, al menos en un primer momento, con un aumento de precios, pues parte del coste de los aranceles lo soporta el margen de importación. Sin embargo, en opinión de Abad (2018: 5), esto no es del todo cierto, en cuanto que la inflación es un proceso continuo de subida de precios y lo que se prevé es que los precios se incrementen solo una vez y después se mantengan estables. Por su parte, el director del Banco Nacional Suizo, Thomas Jordan, apunta que la evolución de estos dependerá exclusivamente de cómo perciban la guerra comercial los consumidores y productores. Si las expectativas inflacionistas son estables, no se producirán grandes daños en este ámbito, pero si no lo son, es probable que se produzca una subida desenfadada de los precios en el largo plazo, que obligaría a cambiar la estrategia de política monetaria para controlar la inflación (Jordan, 2018: 5).

3.3.8. Incertidumbre

La evolución del conflicto sino-estadounidense es realmente difícil de predecir y evaluar. Las políticas proteccionistas de Trump y las represalias de su homólogo Xi Jinping parecen no tener límite, por lo que la incertidumbre de lo que puedan llegar a decidir y a realizar es absoluta. El economista Chen Zhao explica que “en un sistema de tipos de cambio flotantes, las consecuencias [del conflicto] son mucho más difíciles de predecir” (Zhao, 2017: 1). En un escenario de incertidumbre, se ha comprobado que aumenta la aversión al riesgo y disminuye la inversión, el consumo y la producción (FMI, 2018: 18). Esta incertidumbre se acrecienta dado que nunca se había dado una guerra comercial en un entorno tan globalizado (Abad, 2018: 6).

Dentro del ámbito de la incertidumbre, es oportuno estudiar la evolución de los mercados financieros, tan reacios a tomar decisiones ante estas circunstancias. Se pueden identificar tres puntos de vista desde los que podemos analizar las consecuencias de la guerra comercial en los mercados financieros. Por una parte, el mercado de divisas, que es muy volátil frente a los picos de actividad comercial, y los modelos económicos

sugieren que la implementación de medidas proteccionistas deriva en un aumento de valor de ciertas divisas nacionales. Por otra, los tipos de interés también se prevé que reaccionen con prontitud, aunque su efecto neto no es claro (las limitadas perspectivas de crecimiento pueden impulsarlos a la baja, pero a su vez las expectativas inflacionistas pueden motivar que los bancos centrales eleven los tipos de interés) (Généreux, 2018: 8). Por último, en el mercado de valores, los índices bursátiles no han dejado de temblar desde el anuncio de medidas proteccionistas a comienzos de 2018, como se puede apreciar claramente en el siguiente gráfico (gráfico 11).

Gráfico 11: Evolución del NASDAQ (1 enero 2018 a 8 febrero 2019)



Fuente: elaboración propia a partir de datos de FRED (Reserva Federal de San Luis, Missouri).

3.3.9. Previsiones destacadas de entidades privadas

A continuación, se presentan análisis destacados de algunas instituciones del ámbito privado.

- El banco danés *Nordea*, tras el anuncio de imposición de aranceles del 25% en productos de importación estadounidenses valorados en 34 billones de \$ (6 julio 2018), realizó las siguientes estimaciones. Por un lado, considera que las exportaciones chinas sujetas al 25% de aranceles van a desaparecer, y por otro, que las expuestas al 20% de tarifa aduanera se van a reducir en un 10%. Con estos datos, sabiendo que el 28% de las exportaciones chinas se producen con

componentes importados, concluye que la pérdida de exportaciones en términos brutos va a resultar mucho mayor que la pérdida neta real (se compensa la disminución de exportaciones con la reducción de importaciones) (Zhuang, 2017: 1).

- La *Banque de France* demuestra en un estudio que un incremento generalizado del 10% de los aranceles a la importación puede reducir el PIB global en dos años en un 1%. Además, esta caída se puede ver ampliada por una reducción de la productividad debida a una ineficiente distribución y localización de la producción entre los países; un incremento del coste del capital financiero debido al aumento del riesgo crediticio; y un declive de la inversión y la demanda por la actitud de espera de los inversores en un contexto de incertidumbre (Berthou et al, 2018: 1 y ss.).
- El *Institut Français des Relations Internationales* (IFRI) advierte de las serias consecuencias de las tarifas en el mercado de la energía, ya que constituyen el blanco de las medidas proteccionistas de Trump. Sin embargo, esta institución opina que las medidas perjudican más a EE.UU. ya que, a pesar de que China se convirtió en 2017 en el mayor importador de petróleo mundial, solo una mínima parte del mismo procede del país americano, por lo que fácilmente puede encontrar sustitutos. Por el contrario, para los exportadores de crudo americano es una pésima noticia, ya que China era la mayor compradora de petróleo estadounidense hasta junio 2018 (Cornot-Gandolphe y Boittin, 2018: 8). Además, este informe estima que los aranceles van a provocar una ralentización en la implantación del uso de energías renovables en EE.UU. y una oportunidad perdida para exportar el carbón estadounidense a China, ya que la demanda interna viene decayendo en los últimos años (Cornot-Gandolphe y Boittin, 2018: 9). En definitiva, las consecuencias no son solo negativas para la economía, con una pérdida potencial de puestos de trabajo, sino también para el medio ambiente.
- Por último, cabe destacar que el **Banco de Inglaterra** prevé una caída del PIB mundial del 2,5% en tres años (previsión que se aleja significativamente del 0,4% estimado por el FMI) y la **OCDE** en su informe “Visión a largo plazo: escenarios de la economía mundial para 2060” dice que si los aranceles crecen hasta la medida de 1990, el PIB mundial se mermaría medio punto al año, lo que conllevaría una reducción del 14% en 2060 (OCDE citado en Fundación Jaime Guzmán: 2018, 9).

Presentadas las consecuencias de la guerra, es relevante puntualizar que esta no es la primera vez en la historia de EE.UU. que el gobierno decide implementar tarifas arancelarias. El presidente Bush ya impuso aranceles al acero -eximiendo de las mismas a más de 100 países en desarrollo- y el presidente Obama gravó los neumáticos y paneles solares. Sin embargo, la diferencia con la situación actual es la dimensión de las tarifas, la extensión de países a los que afectan y el hecho de que han derivado en represalias reales (Feenstra, 2018: 20).

El informe del FMI preparado tras la cumbre del G20 en julio de 2018 (Buenos Aires) refleja una gran preocupación por este asunto, e insiste en que “la economía mundial se apoya en un sistema comercial abierto, justo, competitivo y donde se respetan las reglas” (FMI, 2018: 11). Por su parte, el citado economista David L. Blond está seguro de que “las tarifas arancelarias que el presidente Trump ha iniciado en contra de toda recomendación experta, no van a conducir -ni mucho menos- a la recuperación de la industria manufacturera estadounidense como él pretende” (Blond, 2018: 6). En este punto, pienso que simplemente cabe esperar que los estrategas comerciales de los gobiernos de ambos países reaccionen y tomen conciencia de todas las repercusiones negativas que su enfrentamiento está provocando y con ello se opongán y frenen esa guerra comercial.

Algunos economistas como Woo (2018: 2) proponen como solución un paquete de medidas que englobe acciones multilaterales. Esto supondría en concreto para China apreciar el yuan, cumplir con sus compromisos como miembro de la OMC e incrementar el gasto estatal para absorber los excesos de ahorro doméstico (Woo, 2018: 17, 18). Por su parte, en su opinión, EE.UU. debería acelerar la reducción del desequilibrio fiscal así como fortalecer el entramado de seguridad social y la formación de los jóvenes (Woo, 2018: 17).

3.4. Papel de la OMC

El auge del proteccionismo actual contraviene los principios fundamentales y la misión de la OMC, definida como “supervisar el sistema multilateral de comercio [...], así como promover la expansión del comercio internacional de bienes y servicios, permitiendo un acceso sin trabas, seguro y predecible” (Odepa, 2011).

Por sus acciones, la Administración estadounidense actual da muestra de que no confía en la OMC. Recordemos que durante la campaña presidencial de 2016, el entonces candidato Donald Trump expresaba su descontento con la organización y amenazaba con desligar a EE.UU. de la misma (Dyer, 2016), a la vez que la acusaba de tratar a su país injustamente (Hirschfeld y Landler: 2017). Esta última afirmación es cuanto menos controvertida a la vista de los datos objetivos: EE.UU. ha ganado el 91% de los 114 casos interpuestos como demandante ante el OSD. Por su parte, ha perdido el 89% de los 129 procedimientos presentados contra este país (Ikenson, 2017, citado en Génèreux, 2018: 7, datos de 2017). Los datos objetivos parecen bastante equilibrados, pero aun así el Representante de Comercio, Robert Lighthizer ha mostrado claramente su posición en contra de este organismo (discurso 15 mayo 2017):

“Creo que en la actualidad nos enfrentamos ante un reto que es sustancialmente más complejo que cualquier otro con el que hayamos lidiado en el pasado. *Ese reto es China*. Los coordinados esfuerzos realizados para desarrollar su economía, forzar una transición tecnológica e intervenir en los mercados, constituyen una *amenaza sin precedentes para el sistema de comercio mundial*. Desgraciadamente, *la OMC no está equipada para solucionar un problema de este calibre [...]*. Debemos *buscar otras maneras* de defender nuestras empresas, a nuestros trabajadores, agricultores, y con todo, a nuestro sistema económico. Tenemos que encontrar la manera en la que prevalezca una economía de mercado” (Lighthizer, 2017, citado en Chase et. Al, 2018: 11, traducción y énfasis propios).

Este discurso de carácter crítico y tono represivo apunta a un debilitamiento de la imagen de la organización, e incluso para algunos hace dudar de su supervivencia a largo plazo (Génèreux, 2018: 7). ¿Ha conseguido EE.UU. implementar medidas proteccionistas, dentro del marco de regulación de la OMC? La respuesta la obtendremos del OSD ante las demandas interpuestas por China, que ya han sido admitidas y para las que se ha creado una comisión de investigación (Expansión, 2019).

4. CONCLUSIONES

La mayoría de los países del mundo reconocen las ventajas del comercio internacional y se han mantenido fieles a los principios del libre comercio, incluso durante la crisis financiera. Todos tienen en mente las consecuencias desastrosas de las guerras comerciales pasadas, de las que -como se ha explicado en este trabajo- se ha derivado un impacto negativo para todas las partes. Paradójicamente, es en este momento actual de la historia, de recuperación y de prosperidad, cuando las potencias mundiales vienen a mostrar su faceta más aislacionista. Como se ha venido sosteniendo, esta política puede poner en peligro el repunte de la economía mundial (Jordan, 2018: 1).

Las teorías económicas y la propia historia han demostrado los beneficios del comercio internacional: permite a los países especializarse en aquello en lo que son más productivos; el libre acceso a mercados extranjeros faculta una producción más barata y eficiente; la disponibilidad de productos de otros países aumenta el rango de selección del consumidor; la competitividad de empresas extranjeras incrementa la eficiencia y la innovación; y el intercambio abierto de bienes y servicios es el contexto propicio para la expansión del conocimiento y las nuevas tecnologías, que en última instancia contribuye al progreso y el crecimiento (Jordan, 2018: 2). Ante todo, este elenco de beneficios, inevitablemente surge la pregunta, ¿por qué motivo hay alguien que se resiste a disfrutar de estas ventajas? ¿Cuál es el sentido de aislacionismo?

La respuesta es relativamente simple, y es que, ciertamente, no todos los sectores de la sociedad de un país se benefician del intercambio comercial de la misma manera. En términos globales, todo país que se suma al libre comercio consigue ventajas pero, por ejemplo, las industrias estructuralmente más débiles se ven amenazadas por la entrada de competidores extranjeros más eficientes (Jordan, 2018: 4-6). Por ello, el presidente Trump se refiere al comercio internacional como un juego “injusto”. Pero, en realidad, es un juego en el que todos ganan, y para lograr que sea justo y equilibrado simplemente hay que seguir las reglas del juego, entre las que el proteccionismo no tiene cabida.

La guerra comercial actual entre China y EE.UU., como se ha explicado, no es únicamente el resultado de desencuentros económicos, sino que se puede calificar de lucha por la hegemonía mundial, lo que la economista Junhua Wu llama “Guerra fría pacífica” (Wu, 2018: 45). En su opinión, el conflicto no se deriva únicamente de la

represalia contra las políticas aislacionistas de la Administración Trump agravadas por la fuerte interdependencia y desequilibrios entre ambas economías, sino que es consecuencia del disparado crecimiento chino, que constituye una amenaza para el poderío de EE.UU. (Wu, 2018: 46).

Ambos países tienen sobre sus hombros el peso de la responsabilidad de mantener la estabilidad en la red de comercio internacional, y deben resolver su conflicto por medio del diálogo multilateral y/o a través de las instituciones destinadas al efecto (Jiming, 2018: 15). Está claro que la solución al conflicto pasa por el cambio de estrategia del gobierno de EE.UU., abandonando las políticas aislacionistas y reconociendo la necesidad del comercio internacional y la cooperación entre los países para lograr un mayor bienestar. Sin embargo, China tampoco sale impune de este juicio. En sus manos está dar una respuesta equilibrada y con sentido económico para aligerar el impacto de la guerra comercial.

Siguiendo las ideas del Premio Nobel de Economía Joseph Stiglitz, la primera recomendación que se le puede hacer a China sería, ante todo, actuar dentro de la legalidad, respondiendo a los ataques comerciales sin vulnerar las reglas del juego. Un juego que, además, debe ser reconocido como aquél en el que todos ganan, por lo que la segunda sugerencia sería poner en valor las ventajas del comercio internacional. Asimismo, dado que este conflicto no engloba únicamente a la esfera comercial, sino que afecta al papel y la imagen de ambos países en la comunidad internacional, se puede proponer que la solución llegue por la vía de la cooperación en otros ámbitos. Esto es, buscar aspectos en los que ambos países puedan unirse para conseguir un fin común. Por citar algún ejemplo, en el asunto de Corea del Norte, EE.UU. mantiene una elevada preocupación por los riesgos que este país puede suponer, y precisamente se dice que China es el único que puede de algún modo influenciar al gobierno del estado comunista. Otro ejemplo de posible cooperación entre ambos países es el hecho de que China posee en la actualidad el conocimiento y el capital necesario para invertir en infraestructura clave que EE.UU. necesita, como una línea férrea de alta velocidad. Los esfuerzos combinados de ambos países en estos aspectos tienen el potencial de causar un gran impacto positivo (Stiglitz, 2018: 140-143). Por último, pienso que China debe ampliar la mirada, ser capaz de resistir las tentaciones aislacionistas -y por qué no, egoístas- y pensar en el largo plazo y en el futuro, donde no se va a conseguir ningún progreso sin reforzar la cooperación y la unidad de esfuerzos entre países.

Entre tanto, en el sector privado, la principal recomendación para las empresas de ambos países sería buscar la mayor diversificación de sus clientes y proveedores que sea posible, para reducir la interdependencia (*PwC*, 2018: 23). En cualquier caso, es realmente difícil conseguir que las empresas chinas y estadounidenses localizadas en ambos países no aumenten el coste de los bienes que producen, debido a la introducción de las nuevas tarifas. Por ello, las grandes consultoras llevan meses instando a sus clientes a buscar nuevos mercados y tomar medidas cuanto antes -estas decisiones llevan tiempo- e intentar así mitigar los efectos adversos (*PwC*, 2018: 7-10).

En conclusión, por todo lo expuesto anteriormente, queda demostrado que el actual conflicto comercial sino-estadounidense tiene la fuerza para desencadenar consecuencias perniciosas que hagan retroceder y limitar la efectividad del entramado de instituciones internacionales costosamente adquiridas en el pasado siglo. Aunque aún nos encontramos en el muy corto plazo y es difícil determinar el desenlace de este desencuentro, está claro que el crecimiento global de los países y la expansión y bienestar económicos se van a ver resentidos. Por ello, se insiste en la necesidad de fomentar el diálogo multilateral y de fortalecer las reglas del comercio internacional dentro de la OMC. Bajo el convencimiento de que solo en un contexto de normas claras y justas donde no quepa el proteccionismo, se puede esperar un progreso estable y exitoso, se espera que los gobiernos de China y EE.UU. den un giro a sus políticas económicas para trabajar en este sentido y construir juntos un mayor bienestar para la comunidad internacional.

5. REFERENCIAS

- Abad, R. (2018) Trade Wars in the 21st Century: Perspectives From the Frontline. *Western Asset*. Recuperado de <http://www.westernasset.com/us/en/pdfs/whitepapers/trade-wars-in-the-twenty-first-century-2018-08.pdf>
- Abbot, P. (2007). 1932-1945: The Economic War and the Second World War, *History of Ireland*. Recuperado de <https://www.wesleyjohnston.com/users/ireland/past/history/19321945.html>, _accedido 1 febrero de 2019.
- Acemoglu, D. y Robinson, J. (2012). *¿Por qué fracasan los países?* Ediciones Deusto, Barcelona.
- Bader, J. (2018). US-China Relations: Is It Time To End The Engagement? *Brookings*, Policy Brief. Recuperado de https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2018/09/FP_20180925_us_china_relations.pdf, _accedido 4 febrero 2019.
- Baig, T. y Rao, R. (2018) Inflationary Consequences of a Tariff War. *Economics and Strategy*, *DBS Bank*.
- Banco Central de Chile (2018). Riesgos asociados al conflicto comercial entre EEUU y China. *Banco Central de Chile*. Informe de estabilidad financiera, primer semestre 2018.
- Barro, R.J. (2018) I Won't Ride The Trump Train Into a Trade War, *Scholars at Harvard*, https://scholar.harvard.edu/files/barro/files/wsj_published_080918.pdf
- Berthou, A., Jardet, C., Siena, D., Szczerbowicz, U. (2018) Quantifying the Losses From a Global Trade War. *Banque de France ECO Notepad*, 19.
- Blanco, R. G. (2011). Diferentes teorías del comercio internacional en *Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica*, ICE. N° 858, 103-117.

- Blond, D.L. (2018) Winners and losers from global trade. *Cumberland Advisors*. Recuperado de <https://www.cumber.com/winners-and-losers-from-global-trade/?print=pdf>
- Bouët, A., y Laborde, D. (2017). US Trade Wars with Emerging Countries in the 21st Century: Make America and Its Partners Lose Again. *International Food Policy Research Institute (IFPRI)*. Discussion Paper 01669.
- Bryson, J.H. y Kinnaman, A. (2018). How Costly Would a Full-Blown Trade War Be? Economics Group, *Wells Fargo*.
- Bustelo, P. (2004). Las relaciones entre Estados Unidos y China, ¿el final de una luna de miel? Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos. Nº 179/2014.
- Caro, C. (2017). Climate Change Policy in the Trump Era. *Think Tank Analysis: Konrad Adenauer Stiftung*. Recuperado de https://www.kas.de/c/document_library/get_file?uuid=55fabcb3-ec2f-35de-0eda-1662f2d80594&groupId=252038, accedido 21 febrero 2019
- Cervera, R. C. (2011). Curso de Comercio Internacional. Universidad Complutense de Madrid.
- 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.
- Climate Council (2018). Talk vs. Action: What does a Trump presidency mean for climate change? *Climate Council*, Australia. Recuperado de <https://www.climatecouncil.org.au/uploads/aeaa2b90d69cc4f2f308da1b20c44743.pdf> cedido 21 febrero 2019.
- Colmán, H. (2012). Una contribución al mito 3 (MythBusters): Lo relevante no es la desaceleración sino el rebalanceo del comercio mundial. *Observatorio de Economía Internacional*. Recuperado de <http://www.cadep.org.py/uploads/2011/11/mythbusters-contribucion-HC.pdf>
- Cornot-Gandolphe, S. y Boittin, J-F. (2018) The Trump-led Trade War With China: Energy Dominance Self-Destructed? *Études de l' Ifri*, Ifri.

Departamento de Estado de EE.UU. (2006). Report on International Religious Freedom. Recuperado de <https://www.state.gov/j/drl/rls/irf/2006/>, accedido 21 febrero 2019.

Departamento de Estado de EE.UU. (2009). Smooth-Hawley Tariff. U.S. Department of State. Recuperado de https://web.archive.org/web/20090312055958/http://future.state.gov/when/timeline/1921_timeline/smoot_tariff.html, accedido 1 febrero de 2019.

Drisceoil, D. (2011). When Dev defaulted: the land annuities dispute, 1929-38. *History Ireland*, vol. 19. Recuperado de <http://www.historyireland.com/20th-century-contemporary-history/when-dev-defaulted-the-land-annuities-dispute-1926-38/>, accedido 1 febrero 2019.

Dyer, G. (2016). Donald Trump threatens to pull US out of WTO. *Financial Times*, 24 julio 2016. Recuperado de <https://www.ft.com/content/d97b97ba-51d8-11e6-9664-e0bdc13c3bef>, accedido 10 febrero 2019.

Efe (2019). China logra que la OMC investigue los aranceles de EE.UU. a sus bienes. *Expansión*, 28 enero 2019. Recuperado de <http://www.expansion.com/economia/2019/01/28/5c4f280022601dfb3c8b45b6.html>, accedido el 17 febrero 2019.

El Economista (1 febrero 2018). La “gran mentira” China: funcionarios manipulan el crecimiento económico para promocionar. *El Economista*. Recuperado de <https://www.eleconomista.es/economia/noticias/8908433/02/18/La-gran-mentira-china-los-funcionarios-inflan-el-crecimiento-economico-para-promocionar.html>

Feenstra, R. (2018). Economic Consequences of Trade. *National Bureau of Economic Research*. [Diapositivas de PowerPoint]. Recuperado de http://www.nber.org/si2018_video/tradepanel/tradepanel.pdf

Felbermayr, G., Steininger, M., y Yalcin, E. (2017). Global Impact of a Protectionist US Trade Policy. *Ifo Forschungsberichte*. Recuperado de https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Publikationen/GrauePublikationen/NW_GED_Focus_Paper_US_Protectionism.pdf

- Fernández, F. A. F. (2011). Reflejos de la interdependencia económica en las relaciones China-Estados Unidos durante la primera década del siglo XXI. Asociación Latinoamericana de Estudios de Asia y África. Recuperado de https://ceaa.colmex.mx/aladaa/memoria_xiii_congreso_internacional/images/fonseca_fernandez.pdf, accedido 4 febrero 2019.
- Fondo Monetario Internacional (2018). G-20 Surveillance Note, Buenos Aires, Argentina. Recuperado de <https://www.imf.org/external/np/g20/pdf/2018/071818.pdf>
- Fondo Monetario Internacional (2018). *World Economic Outlook: Challenges to Steady Growth*. Washington, DC, octubre. Disponible en <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/09/24/world-economic-outlook-october-2018>.
- Freedonia (2018). US & China: Tariff Impact Report. *The Freedonia Group*. Recuperado de https://static1.squarespace.com/static/58eeef27d1758e9c135afa6e/t/5b7b28b3352f53632ca1b16e/1534798005519/Freedonia-US-Tariffs_whitepaper.pdf
- Fundación Jaime Guzmán (2018). Alcances de la confrontación comercial entre EE.UU. y China. Ideas & Propuestas, Fundación Jaime Guzmán, n° 251. Disponible en https://www.fjguzman.cl/wp-content/uploads/2018/07/IP_251_eeuu_china.pdf
- Garrett, G. (2011). Chinese-US Economic Relations After the Global Financial Crisis, en Golley y Song (Coord.) *Rising China: Global Challenges and Opportunities*. Australia: The Australian National University, 149-172.
- Généreux, F. (2018) The Rise in Protectionism and the Prospect of a Global Trade War. *Desjardins. Economic Studies*. Recuperado de <https://www.desjardins.com/ressources/pdf/pv180710-e.pdf>
- Glick, R., & Taylor, A. M. (2010). Collateral damage: Trade disruption and the economic impact of war. *The Review of Economics and Statistics*, 92(1), 102-127.
- Gobierno chino (2018). Estados Unidos – Medidas arancelarias sobre determinados productos procedentes de China II (solicitud de celebración de consultas presentada por China). *OMC*, 23 agosto 2018. Recuperado de

[https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=\(%20@Symbol=%20\(wt/ds565/1%20\)\)&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(%20@Symbol=%20(wt/ds565/1%20))&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#), accedido 22 febrero 2019.

Goded, M. (2018). Apuntes de Economía Mundial. Temas 2-7, Evolución de la Economía Mundial. Universidad Pontificia Comillas (ICADE).

González, A. (Coord.) (2017). La relación entre Estados Unidos y China: Dinámicas de continuidad y cambio en la administración de Donald Trump. *Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques*. Nota de coyuntura del Senado de la República de México 8 de febrero de 2017.

Government Actuary's Department (2018). Monthly Bulletin from the Insurance & Investment Team, April 2018.

Hatzius, J., Stehn S.J., Fawcett, N. y Chaudhary, M. (2018). The Trade War: Bigger Numbers, Same Conclusion. *Economics Research, Goldman Sachs*.

Heckscher, E. (1950). The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income, en Ellis, H.S. y Metzler, L. A. (eds.), *American Economic Association Readings in the Theory of International Trade*. EE.UU.: Richard D. Irwin, Inc., Homewood.

Henn, C., & McDonald, B. (2010). Evitar el proteccionismo. *Finanzas y Desarrollo*, marzo de 2010, 20-23. Recuperado de <http://www.consultoresonline.com/Imagenes/Noticias/201051133217henn.pdf>, accedido 1 febrero 2019.

Hernández, R. H. (2015). Las relaciones comerciales entre China y Estados Unidos y el comercio de bienes industriales y agrícolas; implicaciones para México. *México y la Cuenca del Pacífico*, (27).

Hirschfeld, J. y Landler, M. (2017). Trump Pitches “America First” Trade Policy at Asia-Pacific Gathering. *New York Times*, 10 noviembre 2017. Recuperado de <https://www.nytimes.com/2017/11/10/world/asia/trump-apec-asia-trade.html>, accedido 10 febrero 2019.

- Huang, Y., Lin, C., Liu, S., & Tang, H. (2018). Trade Linkages and Firm Value: Evidence from the 2018 US-China “Trade War”. *SSRN*. Recuperado de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3227972
- Ikenson, D. (2017). US Trade Laws And The Sovereignty Canard. *Forbes*, 9 marzo 2017. Recuperado de <https://www.forbes.com/sites/danikenson/2017/03/09/u-s-trade-laws-and-the-sovereignty-canard/#1465fd9f203f>, accedido 10 febrero 2019.
- Japan Spotlight (2018). Struggle for Global Hegemony – Real Implications of the China-US Trade War. Interview with Dr. Junhua Wu. *The Japan Research Institute*. Recuperado de <https://www.jri.co.jp/MediaLibrary/file/report/WuJunhua/pdf/10774.pdf>
- JC, F. (19 enero 2018). El problema de los datos de China. *Rankia*. Recuperado de <https://www.rankia.com/blog/metales-preciosos/3788423-problema-datos-china>
- Jiménez, J.C. (2013). Etapas del desarrollo de la Economía Mundial, en J.A. Alonso (Director), *Lecciones sobre Economía Mundial*. Pamplona: Civitas/Thomson Reuters, 55-75.
- Jiming, H. (2018). China-US Trade Conflict: Causes and Impact. *China Finance 40 Forum CF40-PIIE Joint Report*.
- Jordan, T.J. (2018). Protectionism Complicates Monetary Policy. *Banco Nacional de Suiza*. Recuperado de https://www.snb.ch/en/mmr/speeches/id/ref_20181031_tjn/source/ref_20181031_tjn.en.pdf
- Katsoras, A. (2018). The China-US Trade War of Attrition. *Banco Nacional de Canadá, Geopolitical Briefing, Economics and Strategy*. Recuperado de https://www.nbc.ca/content/dam/bnc/en/rates-and-analysis/economic-analysis/GeopoliticalBriefing_180718.pdf
- Kobayashi, S. y Hirono, Y. (2018). Estimating the Impact of the US-China Trade War: Comparison of estimates from DIR and international organizations. *Daiwa Institute of Research, Japanese Report*.

- Lawrence, S.V. y Morrison, W. M. (2018). US-China relations. *Congressional Research Service, IFI 0119*. Recuperado de <https://fas.org/sgp/crs/row/IF10119.pdf>, accedido el 4 febrero 2019.
- Lira, L. (2018). La Guerra Comercial China-EE.UU. tiene en suspenso al mundo. *Universidad de Finis Terrae, Observatorio de Asuntos Internacionales*. N°. 26, 3-7.
- Mack, V. y Lim, C.H. (2018). The US-Launched Trade War Affects Us All. *Asia Global Institute, The University of Hong Kong*.
- Madisson, A. (2008). The World Economy: Historical Statistics, *OECD Development Centre, París*.
- Mandel, B. y Anderson, H. (2018). What is a Trade War, and Are We in One? *JP Morgan, Portfolio Insights*.
- Martín, A. (10 mayo 2009). ¿Manipula China sus datos de crecimiento económico? *Libertad digital*. Recuperado de <https://www.libertaddigital.com/economia/manipula-china-sus-datos-de-crecimiento-economico-1276372288/>
- Martín, J. y Orts, V. (1997). Comercio intra-industrial en España: determinantes nacionales y sectoriales. *Revista de Economía Aplicada*, N° 7 (Vol. III), 45-62.
- McGwire, J. (2017). A Game Theory Analysis of Donald Trump's Proposed Tariff on Chinese Exports. *Trinity College of Dublin, Universidad de Dublín (Irlanda)*. The Student Economic Review Vol. XXXI.
- McKibbin, W.J. y Stoeckel, A. (2017). Some Global Effects of President Trump's Economic Program. *Universidad Nacional de Australia, Crawford School of Public Policy. Centre for Applied Macroeconomic Analysis (CAMA) Working Paper 53/2017*.
- Minondo, A. (2009). Especialización productiva y crecimiento en los países de renta media. *Estudios Empresariales*, 136, pp. 20-32.

- Molinero, J. (2018). Estados Unidos y China: ¿Guerra comercial o disputa de hegemonía? *Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE)*. Recuperado de <http://www.iade.org.ar/noticias/estados-unidos-y-china-guerra-comercial-o-disputa-de-hegemonia>, accedido 4 febrero 2019.
- Ng, T. y Chung, K. (2018). Trade conflict between China and the United States and its impact on Hong Kong's economy. *Legislative Council Secretariat*. Information Services Division, Research Office.
- Odepa (2011). Organización Mundial del Comercio. *Ministerio de Agricultura, Gobierno de Chile*. Recuperado de https://www.odepa.gob.cl/odepaweb/publicaciones/organizacion_mundial_del_comercio.pdf, accedido 10 febrero 2019.
- Organización Mundial del Comercio (2007). The Economics and Political Economy of International Trade Cooperation, en Six Decades of Multilateral Trade. *Organización Mundial del Comercio, World Trade Report 2007*, pp. 35-110.
- PricewaterhouseCoopers (2018). Bad and easy to lose: The art of trade war. *PricewaterhouseCoopers*. Worldtrade Management Services. Trade Intelligence Asia Pacific, February/March 2018, 5-10.
- PricewaterhouseCoopers (2018). What China-US trade tensions mean for Chinese economy and business? *PricewaterhouseCoopers (PwC) China*.
- Ríos, X. (2007). China y sus relaciones con Estados Unidos: ¿competencia o interdependencia? *CEIPAZ (Centro de Educación e Investigación para la Paz)*, 155 -169.
- Rodríguez, C. H., y Puerta, H. E. (2001). Comercio internacional, en VV. AA (s/f), *Economía Internacional*, 1, 1-70.
- Rodrik, D. (2011). Una economía, muchas recetas. *La globalización, las instituciones y el crecimiento económico*. Fondo de Cultura Económica, México D.F.

- Rynne, B. y Wardell-Johnson, G. (2018). Trade Wars: There are no Winners. *KPMG, Economics & Tax Centre*. Recuperado de <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/au/pdf/2018/trade-wars-no-winners.pdf>
- Salobral, N. (2018). Por qué China tiene tanto poder sobre la deuda de EE.UU... y del mundo. *Cinco días*. Recuperado de https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/01/11/mercados/1515682382_562530.htm, accedido 4 febrero 2019.
- San Martín, D. (2018). ¿Guerra Comercial?: Aspectos Históricos y Rol de la OMC. *Estudios Internacionales CEIUC*. Documento de trabajo nº 11.
- Sánchez, A. (2018). Estados Unidos vs China: Guerra Comercial. *Consejo Nacional de Competitividad*. División de Información Estratégica.
- Sardana, M.M.K. (2018). Causes and Consequences of the Escalating Trade War between the US and China. *ISID*. Discussion Note.
- Schneider-Petsinger, M. (2017). Trade Policy Under President Trump: Implications for the US and the World. *The Royal Institute of International Affairs, Chatam House*. Research Paper US and the Americas Programme.
- Schoen, J.W. y Pramuk, J. (2019) This timeline shows how the US-China trade war led to the latest round of talks in Beijing. *CNBC*, 6 enero 2019. Recuperado de <https://www.cnbc.com/2019/01/04/timeline-of-us-china-trade-war-and-trump-tariffs-as-talks-in-beijing-start.html>, accedido 14 febrero 2019.
- Stampa, G. (2003). El conflicto del plátano: el régimen para la importación venta y distribución de plátanos en la Unión Europea. *Jones Day*, Madrid. Recuperado de <https://www.jonesday.com/files/Publication/7b1c0e95-9d1a-4167-b29b-38f7548c9859/Presentation/PublicationAttachment/abd08146-416f-4aab-9fcb-274ea6279975/Stampa062005.pdf>, accedido 1 febrero 2019.
- Stiglitz, J. E. (2018). Rethinking Globalization in the Trump Era: US-China Relations. *Frontiers of Economics in China*, 13(2), 133-146.

- Strobel, T. (2017). Assessing the risk of a US-China trade war. *UniCredit Bank. Economics & FI/FX Research, Economics Thinking*, No. 36.
- Talley, I. (2016). Trump's Vow to Target China's Currency Could Be First Step to Trade War. *The Wall Street Journal*. 15 de noviembre de 2016. Recuperado de <https://www.wsj.com/articles/donald-trumps-pledge-to-get-tough-on-china-raises-threat-of-trade-war-1478804077>, accedido 4 de febrero 2019.
- Trump, D. (2017). Executive Order on "Buy American, Hire American", *Casa Blanca. EO 13788*. Recuperado de <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-executive-order-buy-american-hire-american/>, acceso 10 febrero 2019.
- Two Sigma (2018). Measuring the Impact of the US-China Trade War. *Two Sigma, Street View*. Recuperado de <https://www.twosigma.com/wp-content/uploads/StreetView-SEP2018.pdf>
- Wong, D., & Koty, A.C. (14 diciembre 2018). The US-China Trade War: A Timeline. *China Briefing*. Recuperado de <http://www.china-briefing.com/news/the-us-china-trade-war-a-timeline/>
- Woo, W. T. (2018). Understanding the sources of friction in US–China trade relations: The exchange rate debate diverts attention from optimum adjustment. *Asian Economic Papers*, 7(3), 61-95.
- Zandi, M., Kamins, A. y Cohn, J. (2018). Trump Trade War. *Moody's Analytics*. Recuperado de <https://www.moodyanalytics.com/-/media/article/2018/trump-trade-war.pdf>
- Zhao, C. (2017). Smoot-Hawley, Trade War and Potential Consequences. *Brandywine Global Investment Management. Around the Curve*.
- Zhuang, A. Y. (2018). China: Ready for trade war anc currency battle. *Nordea Bank (AB)*. Recuperado de <https://www.google.com/search?client=safari&rls=en&q=China:+Ready+for+trade+war+anc+currency+battle.+Nordea+Bank++pdf&ie=UTF-8&oe=UTF-8>

Páginas web

Banco Mundial:

<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=CN>

Datos Macro:

<https://datosmacro.expansion.com/paises/comparar/china/usa>

OCDE:

<https://data.oecd.org/trade/trade-in-goods-and-services.htm#indicator-chart>

Oficina del Censo de Estados Unidos:

<https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/graphs/index.html>

OMC:

<http://data.wto.org>

Reserva Federal del Banco de San Luis:

<https://fred.stlouisfed.org/search?st=us+stock+exchange>