



Facultad de Ciencias Humanas y Sociales
Grado en Relaciones Internacionales

Trabajo Fin de Grado

**EL FIN DEL ORDEN COMERCIAL MULTILATERAL.
EL CASO DE ESTADOS UNIDOS, CHINA Y LA UNIÓN EUROPEA**

Estudiante: Claudia Álvarez Sánchez

Director: Gonzalo Gómez Bengoechea

Madrid, junio 2019

Resumen

El equilibrio del orden comercial multilateral se encuentra en una situación crítica desde el estallido de la guerra comercial en marzo de 2018. Estados Unidos mediante la imposición de aranceles sobre ciertos productos está alejando a China como socio comercial, provocando un acercamiento de ésta con la UE. Este trabajo fin de grado pretende estudiar las relaciones de EEUU, China y la Unión Europea en el marco de la OMC a nivel geopolítico y comercial, estudiando tanto las fortalezas como las debilidades de la organización en la actualidad. Por otro lado, el foco principal del estudio se centrará en entender cómo surge este enfrentamiento y cómo se desarrolla, analizando las grandes repercusiones a nivel nacional y global que podría causar este conflicto con el fin de evaluar si se pone en riesgo la estabilidad del sistema comercial multilateral.

Palabras clave: guerra comercial, multilateralismo, Organización Mundial del Comercio, relaciones comerciales, balanza comercial, Estados Unidos, China, la Unión Europea.

Abstract

The balance of the multilateral trade order is in a critical situation due to the outbreak of the trade war in March 2018. The United States, by imposing tariffs on certain products, is distancing China as a trading partner, bringing it closer to the EU. This final project aims to study the relations between the US, China and the European Union within the framework of the WTO at a geopolitical and commercial level, studying both the strengths and the weaknesses of the organization currently. On the other hand, the study will be focus on understanding how the trade war arises and how it develops, analyzing the consequences at national and global level that this conflict could cause in order to evaluate if the stability of the system multilateral trading is at risk.

Keywords: trade war, multilateralism, World Trade Organization, trade relations, trade balance, United States, China, the European Union.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Pregunta de investigación e hipótesis	1
1.2 Objetivos	1
1.3 Metodología	2
1.4 Estructura	3
1.5 Presentación del tema	4
2. FINALIDAD Y MOTIVOS	6
3. MARCO TEÓRICO Y CONTEXTO	8
3.1 Los primeros pasos. Del GATT a la OMC	8
3.2 La OMC en nuestros días. Fortalezas y debilidades	10
3.2.1 <i>Fortalezas de la OMC</i>	11
3.2.2 <i>Debilidades de la OMC</i>	13
3.3 Desarrollo y actualidad de los tratados internacionales de comercio	14
4. LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE EEUU, CHINA Y LA UE	17
4.1 Relaciones geopolíticas de EEUU, China y la UE	17
4.1.1 <i>Estados Unidos y China</i>	17
4.1.2 <i>Estados Unidos y la Unión Europea</i>	19
4.1.3 <i>China y la Unión Europea</i>	19
4.2 Análisis de las relaciones comerciales de EEUU, China y la UE	21
4.2.1 <i>Estados Unidos</i>	21
4.2.2 <i>China</i>	22
4.2.3 <i>La Unión Europea</i>	23
5. EL CONFLICTO COMERCIAL EEUU Y CHINA	25
5.1 Puntos de fricción previos a la guerra comercial	25
5.2 La guerra comercial entre Estados Unidos y China	26
5.3 Previsibles consecuencias de la guerra comercial	29
5.3.1 <i>Previsibles consecuencias para Estados Unidos</i>	29
5.3.2 <i>Previsibles consecuencias para China</i>	31
5.3.3 <i>Previsibles consecuencias para la Unión Europea y otros estados</i>	32
6. CONCLUSIONES Y POSIBLES FUTURAS VÍAS DE INVESTIGACIÓN ...	34
7. BIBLIOGRAFÍA	40

ÍNDICE DE SIGLAS

- ADPIC** – Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio
- AELC** – Asociación Europea de Libre Comercio
- AGCS** – Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
- BM** – Banco Mundial
- EEUU** – Estados Unidos
- FMI** – Fondo Monetario Internacional
- GATT** – General Agreement on Trade and Tariffs
- MLP** – National Medium-and Long-Term Program for Science and Technology Development
- NAFTA** – North American Free Trade Agreement
- NMF** – Nación Más Favorecida
- OIC** – Organización Internacional del Comercio
- OMC** – Organización Mundial del Comercio
- PIB** – Producto Interior Bruto
- RCEP** – Regional Comprehensive Economic Partnership
- SDT** – Special and Differential Treatment
- TIC** – Tecnologías de la Información y la Comunicación
- TISA** – Trade in Services Agreement
- TPP** – Trans-Pacific Partnership
- TTIP** – Transatlantic Trade and Investment Partnership
- UE** – Unión Europea
- USD** – United States Dollars
- USMCA** – United States-Mexico-Canada Agreement
- ZEE** – Zona Económica Especial

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Pregunta de investigación e hipótesis

Con la llegada de Donald Trump a la administración americana, las políticas proteccionistas propuestas han puesto en alerta a muchos socios comerciales estadounidenses. De hecho, este temor se ha visto intensificado con el estallido de una guerra comercial de dimensión global en marzo de 2018, poniendo en peligro al sistema comercial multilateral. Mientras que multitud de organizaciones como el FMI han asegurado que las consecuencias a largo plazo podrían ser devastadoras para la economía estadounidense, Trump se ha dejado atraer por los beneficios cortoplacistas que el conflicto comercial prometía, imponiendo aranceles a dos productos esenciales para su estabilidad económica, el 10% al aluminio y el 25% al acero (Doncel, 2018; Ferrer, 2018; Kahn, Keely & Anderson, 2018).

En vista de este actual conflicto, el presente trabajo tiene por objetivo principal dar respuesta a la siguiente pregunta de investigación: *¿Supondrá la guerra comercial un punto y final para el orden comercial multilateral?* Teniendo en cuenta la dimensión de las economías de los tres actores involucrados, EEUU, China y la UE, un enfrentamiento entre ellos podría llegar a causar terribles consecuencias tanto a nivel nacional como internacional y pondrían en peligro la estabilidad comercial conseguida (Steinberg, 2018a). Con el fin de analizar si esta hipótesis se cumple, los objetivos que permitirán dar respuesta a la pregunta de investigación serán descritos en el siguiente apartado.

1.2 Objetivos

Antes de entender la consecución de amenazas de la guerra comercial, el punto de partida de este estudio se centrará en comprender la configuración y la evolución histórica del sistema comercial, así como la transición del *General Agreement on Trade and Tariffs*¹ o GATT a la OMC. Además, se debe tener presente que el rol adoptado por la organización ha sido seriamente criticado en los últimos años, por lo que también será necesario indagar acerca de las fortalezas y debilidades de la misma. Como parte del marco teórico y contextualización de este trabajo, resultará vital conocer los tratados y acuerdos internacionales sobre los que se sustenta el sistema multilateral de comercio, los cuales están siendo constantemente modificados por las acciones estadounidenses.

¹ Su traducción al español sería “Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”.

El siguiente objetivo será entender cómo se han configurado las relaciones comerciales entre las tres potencias protagonistas, Estados Unidos, China y la Unión Europea. Para ello conviene estudiar el inicio de las mismas, así como su evolución tanto en términos geopolíticos como comerciales, analizando las variaciones que han sufrido las balanzas comerciales de estas regiones y su estado actual.

Como parte central de este trabajo se estudiarán varios aspectos en relación con el conflicto. En primer lugar, se profundizará sobre los puntos de fricción previos a la guerra comercial. En segundo lugar, se examinará la consecución de amenazas tanto por parte de EEUU como de China desde el estallido de la guerra comercial hasta mayo de 2019, límite establecido en este trabajo. Por último, entender el alcance de las consecuencias provocadas, no solo en Estados Unidos y en China, sino también en la Unión Europea y en otros estados, será otro objetivo destacable.

En el caso de dar solución a estas incógnitas, se podrá aportar una respuesta a la pregunta de investigación citada en el apartado anterior.

1.3 Metodología

Con el fin de alcanzar los objetivos descritos previamente, se realizará una investigación o revisión de literatura siguiendo un enfoque deductivo; ya que se trata de la metodología más idónea, y proporcionará la información necesaria para entender como se ha desarrollado la guerra comercial entre dos de las potencias más relevantes a nivel mundial, EEUU y China. Es necesario apuntar que se trata de un tema de plena actualidad, por lo que la búsqueda de información no ha sido especialmente fácil ya que se encuentra en continua evolución.

Dado que el tema a tratar está directamente relacionado con la OMC, se ha recurrido a su página web oficial, así como a la de otros organismos como el Fondo Monetario Internacional o la Comisión Europea, los cuales han tratado, discutido y criticado el tema ampliamente. Con el fin de conocer otro punto de vista, también se ha decidido recoger información en diversos *think-tanks* de estudios internacionales como el Real Instituto Elcano o el *Royal Institute of International Affairs*. Así mismo, se han encontrado publicaciones académicas en webs como *EBSCOHost* o *Google Scholar* y revistas especializadas en asuntos internacionales.

Como se ha comentado en las primeras líneas de la metodología se trata de un tema cambiante y de gran actualidad, por lo que las consultas de artículos de opinión han sido esenciales con el fin de tener mayor conocimiento sobre el tema, ampliar y completar el campo de búsqueda. Se ha recurrido a fuentes como *CNBC* o *Bloomberg*, así como otros periódicos y fuentes nacionales como *El País* o *La Vanguardia*.

1.4 Estructura

Para una mejor comprensión de este trabajo, el estudio se dividirá en tres bloques principales que seguirán la estructura propuesta a continuación.

En el **primer bloque** se tratará de enmarcar el tema analizando diversos aspectos. En primer lugar, se realizará un rápido recorrido histórico del desarrollo y construcción del comercio internacional y la transición entre el GATT y la OMC. En segundo lugar, se indagará sobre las posibles fortalezas y debilidades que ha ido adquiriendo la OMC en los últimos años. Por último, se profundizará sobre la actualidad de los tratados y acuerdos comerciales que promueven y sustentan el sistema comercial multilateral actual.

Previo a descubrir las peculiaridades de la guerra comercial, el **segundo bloque** se destinará a conocer las relaciones comerciales entre los tres protagonistas de este estudio, especialmente entre Estados Unidos y China, y en menor medida con la Unión Europea. Este bloque tendrá una doble visión, ya que un punto se dedicará a tratar la evolución de las relaciones en términos geopolíticos hasta el momento previo a la guerra comercial, mientras que otro apartado pretenderá cuantificar las relaciones analizando las importaciones, exportaciones y socios, en otras palabras, las relaciones comerciales de estas regiones.

El **tercer bloque** de este estudio se dedicará a tratar varias cuestiones esenciales de la guerra comercial. En primer lugar, se hará una mención a los antecedentes de la misma estudiando los puntos de fricción previos. En segundo lugar, se indagará sobre el verdadero conflicto y el escalamiento de tensiones entre las potencias, con un límite temporal definido hasta mayo de 2019 aunque la guerra no haya finalizado. En tercer y último lugar, se dedicará un apartado exclusivamente para discutir las numerosas consecuencias que se están produciendo a causa de este evento. Aunque estarán principalmente enfocadas en entender la configuración económica americana y china

después de la guerra, se hará una mención especial al rol adoptado por la Unión Europea, así como a la reacción de otros países y socios de los Estados Unidos.

Por último y a modo de conclusión, no solo se pretende sintetizar la información más relevante de este estudio, sino también proponer posibles futuras vías de investigación.

1.5 Presentación del tema

A nivel internacional, numerosas organizaciones han intentado velar por la estabilidad del sistema comercial multilateral que tanto años y esfuerzo ha costado fundar. Sin embargo, hechos como la guerra comercial entre Estados Unidos y China ponen en peligro un trabajo que se remonta a mitades del siglo XX (Steinberg, 2018a).

Estos esfuerzos en materia comercial se han materializado en distintas formaciones de integración económica. Las formaciones más “básicas” fueron los históricos acuerdos preferenciales, las zonas de libre comercio o las uniones aduaneras. Decimos “básicas”, porque la implantación del mercado común ha supuesto un logro mucho mayor. No solo se planteó una libre circulación de bienes y servicios, sino también de trabajo y capitales, claros avances que permiten que el entramado comercial sea lo que es actualmente. Sin embargo, los organismos internacionales no han cesado en sus esfuerzos de cooperación e integración construyendo uniones económicas y monetarias; un claro ejemplo es la Unión Europea (Goded, 2018).

El fin de la Segunda Guerra Mundial fue un claro punto de inflexión, fue entonces cuando las grandes potencias fueron testigos de que la cooperación entre ellas era necesaria para encontrar la estabilidad y un crecimiento económico sostenible. En 1944 durante la Conferencia de Bretton Woods, dos organismos internacionales nacían con la intención de reconstruir un mundo destruido por la guerra. El Fondo Monetario Internacional velaría por la estabilidad en materia económica y el Grupo Banco Mundial por el desarrollo de los países menos avanzados (Bretton Woods Project, 2005).

Sin embargo, estos dos pilares fueron complementados con la creación de un organismo que velaría por la estabilidad comercial internacional. De esta forma, en 1948 surgiría la idea del GATT. Éste nacía como un mecanismo provisional para imponer una serie de directrices al comercio mundial. Fue un organismo temporal dado que pretendía incorporarse a lo que iba a ser la Organización Internacional del Comercio u OIC, la cual

no triunfó. Si bien es cierto que el GATT no ha desaparecido a día de hoy, en 1995 y después de la Ronda Uruguay fue cuando se fundó la Organización Mundial del Comercio. Ésta se encargó de sentar las bases del sistema comercial multilateral, revisando todos los artículos propuestos por el GATT – que a día de hoy forma parte de una de las tres ramas de la OMC – y convirtiéndose en la organización por excelencia en materia comercial y que supone la mayor reforma jamás vista a nivel internacional (OMC, 2015).

Por los esfuerzos realizados, hay una gran preocupación generalizada por las políticas y medidas proteccionistas de Estados Unidos; no solo las potencias internacionales sino también los organismos mundiales observan con cautela el escalamiento de tensiones con China. De hecho, Christine Lagarde, directora gerente del FMI, asegura que la guerra comercial es un tema prioritario, y que la mejor vía para solucionar el conflicto y las diferencias es respetando los principios creados por la OMC (Morales & González, 2018).

Llegados a este punto y una vez presentado el tema, se analizará cada objetivo con el fin de aportar una respuesta a la pregunta de investigación propuesta: *¿Supondrá la Guerra Comercial un punto y final para el orden comercial multilateral?*

2. FINALIDAD Y MOTIVOS

La Organización Mundial del Comercio ha sido la encargada de construir un sistema comercial multilateral sólido, y desde su creación a finales del siglo XX, el diseño de un marco normativo y un foro de negociación que rigiera el comercio de bienes, servicios y más recientemente de propiedad intelectual, ha posibilitado la reducción de barreras comerciales (OMC, 2015). Sin embargo, el punto de inflexión surge el pasado año 2018. El rumbo tomado por la administración de Donald Trump en materia comercial ha puesto en riesgo la estabilidad obtenida con China y con la Unión Europea (Steinberg, 2018b). En las siguientes líneas se expondrán algunas de las motivaciones que han llevado a desarrollar este estudio.

En **primer lugar**, con la entrada de Trump a la administración americana en 2016, las dudas y el miedo surgieron por los posibles cambios en las políticas comerciales. La comunidad internacional comenzó a observar que las medidas propuestas por el actual presidente de los Estados Unidos, Donald Trump, podrían poner en peligro las relaciones con socios comerciales como China o la Unión Europea, que son de vital importancia no solo para la estabilidad económica estadounidense sino también para la estabilidad mundial. Aunque Barack Obama haya propuesto también medidas proteccionistas, las políticas presentadas por Trump han dado un giro radical, asegurando que muchos tratados comerciales han sido un verdadero fracaso y poniendo en entredicho la gestión de la OMC. Precisamente por esta razón, el indagar acerca del rol que juega la organización en la guerra comercial será esencial (Dhankhar, 2016; Hansen, 2017).

En **segundo lugar**, este estudio podría ser de interés para analizar el resultado final de este conflicto. Si bien es cierto que determinar quién será el vencedor resultaría complicado por la actualidad de la cuestión, durante la reunión anual del FMI el pasado octubre de 2018, se aseguró que, aunque China saldría perjudicada, las consecuencias para Estados Unidos a largo plazo serían terribles, con caídas del PIB de casi un punto porcentual y subidas de tipos de la Reserva Federal (Doncel, 2018). Este punto constituye una motivación primordial ya que la reconfiguración de las relaciones comerciales puede alterar por completo la estabilidad y la economía de muchos estados.

En **tercer y último lugar**, estudiar la dimensión real y el alcance del conflicto a nivel global supone otra gran motivación. Esta guerra comercial supone la vuelta al proteccionismo por parte de los EEUU, algo que no ocurría desde los años 70. Además,

factores como el empleo, el malestar social y la pésima influencia sobre otros sectores y productos, son otras tantas consecuencias que barajan los expertos y que se desarrollarán más adelante (Palumbo, 2018). En este caso, un pronóstico sobre las consecuencias de mayor importancia permitiría que los daños se pudiesen mitigar con más facilidad.

En las siguientes páginas, se seguirá con la estructura propuesta con el fin de dar solución a la pregunta de investigación planteada en el primer punto del estudio.

3. MARCO TEÓRICO Y CONTEXTO

3.1 Los primeros pasos. Del GATT a la OMC

El desarrollo del comercio internacional ha sido esencial para un correcto y eficiente intercambio de bienes, servicios, capitales, personas... y por ello supone un componente de suma importancia para la riqueza de cualquier país, lo que ha provocado que haya una creciente interdependencia entre estados (ECIBEI, 2015).

Como resultado de la Conferencia de Bretton Woods de 1944 nacerían dos instituciones: el FMI se encargaría de la estabilidad en materia económica y el Grupo Banco Mundial velaría por la reconstrucción de los países en desarrollo. Sin embargo, faltaba un área de gran trascendencia que cubrir y regular, el área comercial. Con ayuda de la ONU y de los Estados Unidos se promovió la Conferencia Internacional sobre el Comercio y el Empleo, aunque previamente, se habían celebrado dos conferencias que pretendían sentar las bases de la OIC durante la celebración de la Conferencia de la Habana entre 1947 y 1948. El resultado fue la Carta de la Habana, convenio constitutivo de la OIC, que incluía temas como el fomento y desarrollo económico o una mayor libertad para realizar intercambios comerciales, entre otros (Millet, 2001).

Al mismo tiempo que tenían lugar las negociaciones de la Carta de la Habana, en 1945 EEUU obtuvo el permiso tanto de la administración americana como del Congreso, para estudiar posibles reducciones arancelarias que serían permitidas y activadas cuando la OIC fuera ratificada (Millet, 2001). Estas negociaciones se mantuvieron bajo la denominación de GATT, que intentó establecer y marcar las reglas esenciales de comercio internacional, firmado por 23 países en 1947 en Ginebra. En cierto modo el GATT actuó de precursor para la creación de la OMC (OMC, 2015).

No obstante, la OIC no triunfó al no ser ratificada por el estado que la había impulsado, Estados Unidos. Por esta razón, desde 1948 hasta la creación de la OMC en 1995, el comercio internacional se rigió por un acuerdo provisional, el GATT. A pesar de este fracaso, la OMC no se rindió ante la posibilidad de mejorar las medidas en materia comercial, de esta forma, se produjeron numerosas rondas comerciales que aparecen descritas en la siguiente tabla y que sin duda fueron esenciales para la evolución del comercio y su culminación en 1995 tras la Ronda Uruguay (OMC, 2015):

Tabla 1. Rondas Comerciales del GATT entre 1947 y 1994

Año	Lugar/denominación	Temas abarcados	Países
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960 - 1961	Ginebra (Ronda Dillon)	Aranceles	26
1964 - 1967	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas antidumping	62
1973 - 1979	Ginebra (Ronda de Tokyo)	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico	102
1986 - 1994	Ginebra (Ronda Uruguay)	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etc.	123

Fuente: Elaboración propia, basado en (OMC, 2015).

Como se puede observar se han producido un total de 8 conferencias, y a medida que han pasado los años, numerosos miembros se han adherido y los temas discutidos han sido ampliados; lo que revela un gran éxito. En 1995 y como resultado de la celebración de la Conferencia Ministerial de la Ronda Uruguay, surge lo que hoy se conoce como la Organización Mundial del Comercio u OMC (OMC, 2015). Esta conferencia no solo será recordada por el surgimiento de la OMC, sino también por su complejidad y profundidad, como se aprecia en este fragmento: “Duró siete años y medio, casi el doble del plazo previsto. Hacia el final participaban en ella 123 países. Abarcó la casi totalidad del comercio, desde los cepillos de dientes hasta las embarcaciones de recreo, desde los servicios bancarios hasta las telecomunicaciones, desde los genes del arroz silvestre hasta los tratamientos contra el SIDA. Simplemente, fue la mayor negociación comercial que haya existido jamás y, muy probablemente, la negociación de mayor envergadura, de cualquier género en la historia de la humanidad” (OMC, 2015).

A nivel funcional, la OMC administra todos los acuerdos comerciales entre países miembros en tres campos: comercio de bienes o mercancías (GATT), comercio de servicios (AGCS) y propiedad intelectual (ADPIC) y actúa principalmente como un foro de negociaciones en el que los países miembros pueden acudir para resolver sus diferencias comerciales. Así mismo, la organización se encarga de la supervisión de

políticas nacionales y también presta asistencia técnica y cursos de formación para los países en vías de desarrollo. Todas estas funciones tienen como objetivo primordial el fomentar un comercio libre, transparente y justo velando por el desarrollo sostenible y económico (OMC, 2015).

En referencia a la toma de decisiones y a diferencia del FMI o del Grupo Banco Mundial, éstas se adoptan en la mayoría de los casos por consenso; factor que provoca un mayor esfuerzo de coordinación y de negociación entre los miembros de la OMC, que han aumentado de 123 a 164 (OMC, 2015; OMC, 2019). Dada la complicación para llegar a acuerdos, es necesaria una estructura interna organizada dividida en diversos órganos según la información de la OMC (2015):

- ~ Conferencia Ministerial: se trata del órgano soberano de la OMC por lo que es el que adopta las decisiones y se reúne cada dos años.
- ~ Consejo General: se encuentra a un nivel inferior de la Conferencia Ministerial y se reúne también cada dos años en Ginebra. Es capaz de celebrar reuniones en calidad de Órgano de Solución de Diferencias u Órgano de Examen de las Políticas Comerciales. Igualmente, su labor es controlar al Consejo del Comercio de Mercancías, al Consejo del Comercio de Servicios y al Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual. Por último, supervisa otros comités y numerosos grupos de trabajo que se centran en otras áreas como medio ambiente, posibles adhesiones, transferencia tecnológica...
- ~ Secretaría General: tiene su centro de operaciones en Ginebra y se compone por casi 700 funcionarios que dan apoyo en las tareas más rutinarias, administrativas y organizativas. Otros cometidos de este órgano son tales como prestar asistencia a países en vías de desarrollo, estudiar las variaciones del comercio mundial, así como poner a disposición del público toda la información posible en relación con la OMC. A diferencia de la Conferencia Ministerial, la Secretaría General carece de poder decisorio dentro de la OMC.

3.2 La OMC en nuestros días. Fortalezas y debilidades

En los dos próximos apartados se expondrán las posibles fortalezas y debilidades que han caracterizado a la OMC en los últimos años. En primer lugar, las fortalezas principales hacen referencia a su gran capacidad para resolver conflictos internacionales, a la mejora que se ha producido en las condiciones comerciales y al crecimiento que han experimentado los países en desarrollo. Por otra parte, con respecto a las debilidades, la

OMC se ha puesto en evidencia por la demora en arbitrar, resolver disputas y llegar a acuerdos, por el escaso compromiso con los países en desarrollo con respecto a la regulación de los ADPIC y por la falta de un acuerdo en relación con el medioambiente.

3.2.1 Fortalezas de la OMC

El correcto y eficiente funcionamiento de la OMC se ha podido ejemplificar en importantes aspectos. La OMC se caracteriza por su gran papel negociador para resolver conflictos internacionales entre estados, ha sido capaz de mejorar y afianzar las condiciones comerciales y ha posibilitado el crecimiento de los países en desarrollo.

Una de las fortalezas principales de la OMC es el carácter negociador que ha desarrollado y la gran capacidad para resolver conflictos comerciales internacionales a causa de las crecientes tensiones. Así, la OMC aconseja, asesora y media de forma totalmente imparcial y pacífica estas cuestiones bajo un mismo marco normativo (Bown, 2009; Dhankhar, 2016).

Para evitar que los países tomaran medidas de forma unilateral, la OMC diseñó lo que se considera como la piedra angular de la organización, el Órgano de Solución de Diferencias, al que los miembros acuden cuando consideran que otro infringe o incumple normas comerciales. Desde la Ronda Uruguay se consiguieron dos aspectos esenciales que han mejorado sin duda alguna la composición y eficiencia de la organización. Por un lado, la OMC se ha esmerado por actuar en el menor tiempo posible intentando no superar el año, gracias a calendarios, a tiempos muy marcados y a grupos de trabajo especiales. Por otro lado, el proceso de toma de decisiones se ha agilizado, mientras que antes de la Ronda Uruguay las resoluciones solo podían adoptarse por consenso, actualmente la resolución se adoptará a menos que haya consenso para rechazarla. Todo este trabajo intenta elaborarse bajo los principios de equidad, rapidez, eficacia y aceptabilidad mutua (OMC, 2015).

Otra característica positivamente valorada han sido las continuas mejoras producidas en las condiciones comerciales. Estos avances y progresos comenzaron a surgir a finales de la Segunda Guerra Mundial y vinieron determinados por la creación de los primeros acuerdos, disminución de los aranceles y un increíble crecimiento económico gracias a la reducción de obstáculos al comercio. Como consecuencia, el comercio mundial creció aproximadamente un 8% durante el mismo período, incentivando la competencia e

innovación internacional. Igualmente, el desarrollo de la OMC ha hecho posible que todos los productos y servicios importados reciban lo denominado como trato nacional, es decir, que los productos extranjeros sean tratados de igual forma que los nacionales. Por último, como parte de esta evolución, la OMC ha hecho posible el comercio de la propiedad intelectual, de los servicios más complejos y de las inversiones. En pocas palabras, la OMC ha promovido la transparencia en el comercio, así como la justicia, la competencia leal y el desarrollo sostenible (Dhankhar, 2016; OMC, 2015).

Es importante destacar la apuesta de la OMC por el crecimiento de los países en desarrollo, lo que dota a la misma de un carácter solidario e inclusivo. El hecho de formar parte de la OMC supone una grandísima ventaja para estos países que sufren inestabilidades internas, la organización puede ayudar a los gobiernos a adoptar reformas económicas que busquen mejorar la eficiencia y el bienestar nacional, incluyendo la liberalización del comercio. Además, la OMC intenta dar la mayor flexibilidad posible a estos países para aplicar y adoptar los acuerdos negociados (Bown, 2010; OMC, 2015).

En vista de esta situación y con el fin de reducir la brecha de desigualdad y dar las mismas oportunidades a todos sus países miembros despreciando su condición económica, la OMC se ha esforzado por diseñar mecanismos que favorezcan a estas regiones mediante el *Special and Differential Treatment*². Mediante este nuevo mecanismo, los países desarrollados han prometido facilitar e incluso dar un acceso preferencial a sus mercados a los países en desarrollo. No obstante, aunque se han realizado grandes avances en este campo, faltan instrumentos para monitorizar y controlar si verdaderamente el SDT se cumple en su totalidad (Hoekman, 2005).

En pocas palabras, la creación y desarrollo de semejante organización y el carácter negociador, inclusivo y solidario, ha hecho posible sustentar el sistema comercial multilateral actual. Así mismo, la OMC ha conseguido que los países se sientan seguros y confiados al intercambiar bienes y servicios entre ellos, lo que constituye una garantía comercial. No obstante, a pesar de las fortalezas mencionadas, la guerra comercial ha puesto en el punto de mira a la organización y las debilidades y críticas se han desarrollado con rapidez.

² *Special and Differential Treatment* corresponde en su traducción al español a “Trato Especial y Diferenciado”.

3.2.2 Debilidades de la OMC

Con el estallido de la guerra comercial entre Estados Unidos y China, el descontento y las críticas hacia la OMC han sido bastante comunes (Bown, 2009). Las más recurrentes son: la demora en arbitrar, resolver disputas y llegar a acuerdos, el escaso compromiso con los países en desarrollo con respecto a la regulación de los ADPIC y la falta de un acuerdo en relación con el medioambiente.

Uno de los grandes problemas de la OMC es la demora en arbitrar, resolver disputas y llegar a acuerdos. Algunas disputas han llegado a durar hasta 5 años, hecho que entorpece la relación entre los países miembros involucrados y muestra gran ineficiencia por parte de la organización. Por esta razón y a pesar de que se trate de una organización multilateral, muchos países y bloques comerciales son cada vez más partidarios de las discusiones bilaterales y los acuerdos regionales entre socios o competidores dejando de lado la figura de la OMC. El fracaso más reciente se atribuye a la Ronda de Doha, que según los expertos, es una prueba de los problemas inherentes de las discusiones multilaterales. Iniciada en 2001, pretendía disminuir las barreras comerciales y mejorar la condición de los países en desarrollo en ámbitos como la agricultura. No obstante, todavía no se ha llegado a un acuerdo concreto y las negociaciones siguen en curso (Dhankhar, 2016; European Commission, 2016).

La segunda crítica en contra de la OMC es que la regulación de algunos acuerdos de la propiedad intelectual o ADPIC no vela por los países en desarrollo. Dado que la comunidad internacional propuso un modelo único para la protección de la propiedad intelectual, se han cuestionado varios aspectos. Por un lado, se destaca que el ADPIC es una forma de reafirmar la posición de superioridad de los países más desarrollados dejando en un segundo plano a los países menos favorecidos. Por otro, al tratarse de una normativa universal, no tiene en cuenta la situación de los países en vías de desarrollo y por ello hay una falta de flexibilidad a nivel socioeconómico (Prada & Vélez, 2011).

Por último, la OMC también ha sido desacreditada por la falta de un acuerdo específico con respecto al medioambiente. Si bien hay aproximadamente 200 acuerdos en relación con temas medioambientales, todos han sido negociados al margen de la OMC. Al finalizar la Ronda Uruguay en 1994 se constituyó el Comité de Comercio y Medio Ambiente, y aunque la discusión continuara en Doha, todavía falta un mayor esfuerzo por parte de la OMC. La comunidad internacional se encuentra a la espera de las conclusiones

de la última ronda de negociaciones iniciadas en 2001, teniendo en cuenta que las preocupaciones medioambientales y el desarrollo sostenible son temas de altísima prioridad para la organización (OMC, 2015).

Al margen de las fortalezas y debilidades, se podría decir que la OMC ha llegado a un momento decisivo en su historia, dos grandes potencias como son Estados Unidos y China, se encuentran enfrentadas y todos los indicios aseguran que será una batalla de larga duración. Ahora, habrá que observar si la OMC se encuentra a la altura de las circunstancias en este conflicto y deja de verse como una organización obsoleta y sin recursos a la hora de enfrentarse a un problema de tal magnitud (Bown, 2009; Levy, 2018).

3.3 Desarrollo y actualidad de los tratados internacionales de comercio

Mientras que los tratados internacionales han sido capaces de sustentar el sistema comercial multilateral, algunos estados no opinan lo mismo; sin ir más lejos, uno de los protagonistas de este estudio, Estados Unidos, lleva años asegurando que son una verdadera amenaza para sus planes comerciales (Schneider-Petsinger, 2017). Para entender la actualidad de estos tratados y hasta qué punto la administración americana sigue comprometida con ellos, en este apartado se profundizará sobre la actualidad de los siguientes acuerdos: el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica, la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios; que corresponden a sus siglas en inglés como TPP, TTIP, NAFTA y TiSA, respectivamente.

El TPP se negoció bajo el mandato de Barack Obama en 2016 y se compuso por 12 miembros, de los cuales más de la mitad se localizaban en la zona de Asia Pacífico. Los objetivos del tratado se basaron en varios criterios. En primer lugar, el tratado pretendía actuar como un acuerdo “transregional” que vinculara a las potencias asiáticas. En segundo lugar, tenía como objetivo acercar la postura y la protección de Estados Unidos a la región de Asia Pacífico. En tercer lugar, el TPP aspiraba a ser el acuerdo por excelencia del siglo XXI alejado de las negociaciones convencionales de acceso al mercado. Por último, el acuerdo parecía el idóneo para multilateralizar el regionalismo, fomentando el comercio internacional bajo los principios de la OMC (Capling & Ravenhill, 2011).

No obstante, con la llegada de Trump, Estados Unidos se retiró en 2017 dejando a los 11 países restantes desamparados. Con el fin de no quedar sin apoyo, el acercamiento a China se materializó con la creación de la Asociación Económica Integral Regional o RCEP, por sus siglas en inglés; acuerdo que puso el acento en tres de las regiones más poderosas a nivel económico en la zona de Asia Pacífico: China, Japón y Corea del Sur (Ramírez, 2014). Aún creado en 2013, toma especial fuerza a partir del estancamiento del TPP, lo que supuso una pérdida total del liderazgo económico estadounidense en esta región (Schneider-Petsinger, 2017).

Por su parte, el TTIP se planteó en 2013 como un acuerdo comercial entre Estados Unidos y la Unión Europea centrado en tres ámbitos distintos: acceso al mercado, desarrollo de una acción conjunta a la regulación de barreras arancelarias y procesos de protección para la propiedad intelectual, el crecimiento económico sostenible o la energía (De Ville & Siles-Brügge, 2016). Si bien el acuerdo podría mejorar la economía de ambos miembros, de nuevo, el corte proteccionista de las medidas de Trump provocó que el proyecto se estancase. Ello suscitó un acercamiento entre Japón y la Unión Europea mediante la firma de un tratado bilateral comercial en 2017, considerado como uno de los acuerdos de mayor envergadura jamás negociados por la UE (Comisión Europea, 2017b). La retirada tanto del TPP como del TTIP ha dejado a la administración americana apartada del liderazgo del libre comercio mundial (Schneider-Petsinger, 2017).

TiSA es otro tratado internacional que surge en 2013, compuesto por 23 países miembros de la OMC que cuentan con el 70% del valor total del comercio de servicios. Este proyecto se basó en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios o AGCS, diseñado durante la creación de la OMC. Los objetivos de TiSA son: abrir los mercados, mejorar el marco normativo y optimizar la regulación de los servicios financieros, de las telecomunicaciones, del comercio electrónico, del transporte marítimo y el desplazamiento temporal de trabajadores. Teniendo en cuenta la importancia de este sector en la economía mundial, el acuerdo está abierto a cualquier incorporación que pueda enriquecer y alimentar la red de servicios, de hecho, China ha sido uno de los estados interesados en formar parte de TiSA. No obstante y en la misma línea que los acuerdos anteriores, el programa se encuentra estancado, el futuro del mismo es totalmente incierto y todavía no se ha fijado una fecha concreta para la continuación de las negociaciones (Comisión Europea, 2017a).

En el caso de NAFTA, entró en vigor en 1994 firmado por Estados Unidos, Méjico y Canadá, siendo considerado como la zona de libre comercio más grande del mundo. A diferencia de los tratados anteriores, Estados Unidos ha mostrado gran interés en reactivar este acuerdo bajo el nombre de USMCA durante la Cumbre de Buenos Aires en 2018. El gran interés por reactivar el tratado es entendible por dos motivos. En primer lugar, EEUU mantiene una situación de superávit con ambas regiones, lo que en cierto modo le dota de mayor poder de negociación. En segundo lugar, una parte sustancial de sus importaciones son tanto de origen mejicano como canadiense, por lo que a EEUU no le interesa entablar una relación de enemistad con ninguno de los dos países. Mientras que en un principio ni Canadá ni Méjico pretendían aceptar las demandas y requisitos establecidos por Trump, la administración americana consiguió redactar un acuerdo bilateral con Méjico con el que presionar a Canadá. A pesar de las dificultades, las tres regiones pudieron poner sobre la mesa diversas materias, desde agricultura, pasando por medio ambiente o propiedad intelectual. El aspecto más interesante de este acuerdo fue la prohibición impuesta por Estados Unidos mediante la cual ni Méjico ni Canadá podrían tener ningún tipo de alianza ni acercamiento con China (García & Echevarría, 2019; Yalcin, Felbermayr, & Steininger, 2017).

Estados Unidos ha alterado el panorama de tratados internacionales y mientras ha perdido el interés por el TPP, el TTIP y el TiSA, sus esfuerzos se están concentrando en sacar adelante el USMCA. No obstante, estas acciones no reflejan más que un abandono en el papel de líder que tenía en el comercio internacional en regiones que eran claves para su estabilidad económica y poder estratégico a nivel mundial (Schneider-Petsinger, 2017).

4. LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE EEUU, CHINA Y LA UE

4.1 Relaciones geopolíticas de EEUU, China y la UE

Una vez analizada la evolución histórica del GATT a la OMC y las fortalezas y limitaciones de la organización en nuestros días, resulta esencial estudiar cómo han sido y cuándo han comenzado las relaciones entre estas potencias para comprender la dimensión del conflicto comercial. Se recuerda que la pregunta de investigación pretende determinar si la guerra comercial supone verdaderamente un riesgo para el sistema comercial multilateral, pero para saber cuál es el camino que puede tomar este sistema, es necesario entender a grandes rasgos cómo se han configurado estas relaciones a nivel geopolítico (Steinberg, 2018a).

Durante gran parte del siglo XX Estados Unidos ha sido considerada como un referente a nivel económico, convirtiéndose en el centro financiero por excelencia con el dólar como moneda referente. Así mismo, ha sido impulsora de la globalización y de numerosas estrategias, como la firma del GATT. Sin embargo, con la crisis de los años 70 y una creciente balanza comercial negativa ha perdido ese poder negociador que tanto le caracterizaba. Por su parte, China y la Unión Europea han ido ganando relevancia (Narodowski, 2017).

4.1.1 Estados Unidos y China

La reforma económica propuesta por Deng Xiaoping en 1978, *Las Cuatro Modernizaciones*, fue una de las razones que explicaban el aumento de poder chino en escasos 40 años. Ésta pretendió liberalizar campos como la agricultura, el ejército, la ciencia, la tecnología y la industria; siendo los sectores con mayores avances el agrario y el industrial. Todos estos progresos vinieron de la mano de una gran apertura al exterior mediante la creación de las zonas económicas especiales o ZEE, en las que el gobierno diseñaba una legislación más abierta a nivel económico para atraer a la inversión extranjera (Salvador, 2008).

La administración americana observaba temerosa su auge, lo que la llevó a negociar el primer acuerdo comercial en 1979 que se basó en los principios de no discriminación y aplicación de la cláusula de la nación más favorecida³. Tal fue el buen comienzo de sus

³ Esta cláusula advierte que “en virtud de los Acuerdos de la OMC, los países no pueden normalmente establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales” (OMC, 2015).

relaciones, que el comercio entre ambas potencias alcanzaría una cifra que se acercaba a 4 mil millones de USD (Morrison, 2018). En los años 80, la competencia y rivalidad con China incrementaba cuando ésta entró de pleno en el escenario internacional en organismos como el Grupo Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional o el GATT (Narodowski, 2017).

Después de las protestas en la Plaza de Tiananmén en 1989, la postura de Estados Unidos frente a China se endureció, suspendiendo intercambios diplomáticos, evitando la financiación comercial de Estados Unidos y disminuyendo las importaciones; en pocas palabras, los años 90 se caracterizaron por un enfriamiento y distanciamiento en las relaciones entre EEUU y China (Hernández, 2006). En este mismo año y para seguir atrayendo a potencias extranjeras, China realizó algunas modificaciones en su sistema fiscal, ofreciendo incentivos impositivos (Salvador, 2008). Hacia 1999 las posturas volvieron a acercarse, ambas potencias consiguieron firmar un acuerdo bilateral preparando el acceso de China a la OMC que finalmente se adhirió en 2001 (Hernández, 2006).

Otro factor que favoreció el acercamiento fue la lucha contra el terrorismo. Tras los eventos del 11 de septiembre de 2001 el apoyo mostrado hacía Estados Unidos fue considerable, haciendo que dos años más tarde, EEUU y China mantuvieran uno de los mejores momentos jamás vividos en cuanto a sus relaciones bilaterales (Bustelo & Soto, 2003).

En un intento de mejorar su relación, se redactó un tratado bilateral en 2008 que pretendía fomentar las oportunidades de inversión para las empresas americanas en China, mejorar el marco normativo de protección a empresas americanas y resolver posibles disputas. No obstante, la crisis económica provocó un distanciamiento que vino determinado por la disminución en el intercambio de productos y servicios. Como consecuencia, con la llegada de Obama a la Casa Blanca en 2012, se quiso perfeccionar el programa redactado en 2008 al que se nombró como *Model Bilateral Investment Treaty*. Un año más tarde, las medidas propuestas por Obama con respecto al aluminio y al acero – menos agresivas que las implantadas por su sucesor, Donald Trump – agudizaron la relación con China, hecho por el cual se desataría la guerra comercial en el pasado año 2018, tema principal de este escrito (Morrison, 2018; Narodowski, 2017).

4.1.2 Estados Unidos y la Unión Europea

Estados Unidos y la Unión Europea han estado muchos años luchando por un comercio eficiente y prácticamente sin barreras. Su relación se remonta a 1990 con la firma de la Declaración Transatlántica. En 1995, la Nueva Agenda Transatlántica constituyó una base para las relaciones bilaterales que fomentaba un mayor intercambio de reuniones del más alto nivel fortaleciendo el sistema comercial (European Commission, 2018). Con este mismo objetivo, según la Secretaría del Estado de Comercio (2019b), se han ratificado los siguientes acuerdos: la Asociación Económica Transatlántica de 1998 pretendía determinar las áreas comerciales y de inversión con mayor potencial, el Acuerdo de Reconocimiento Mutuo de 1999 aseguraba que los productos intercambiados cumplieran los requisitos acordados y finalmente en 2007, se creó el Consejo Económico Transatlántico.

Aunque todos estos acuerdos supusieran un mayor acercamiento entre Estados Unidos y la Unión Europea, el gran y más esperado avance vino determinado por la firma en 2013 del *Transatlantic Trade and Investment Partnership* o TTIP, de ahora en adelante. Este acuerdo pretendía reducir al máximo los posibles aranceles entre ambos, disminuir los costes burocráticos e incrementar la apertura al mercado estadounidense favoreciendo así a individuos y empresas (Comisión Europea, 2016). Con este tratado EEUU tendría un fuerte socio en Occidente y la Unión Europea gozaría de gran liderazgo internacional. Sin embargo, las negociaciones no cuajaron, y como ya se ha mencionado en puntos anteriores, Estados Unidos decidió dejar de lado a un socio comercial tradicional ante las amenazas chinas durante el conflicto comercial, factor que provocaría un acercamiento considerable entre la postura china y la europea durante el misma (Steinberg, 2018a).

4.1.3 China y la Unión Europea

En 2015 las relaciones entre China y la Unión Europea cumplieron 40 años. Aunque las reuniones se iniciaran en 1975, en 1978 se firmó un primer acuerdo comercial, que en parte surgió gracias a la reforma económica de Deng Xiaoping, *Las Cuatro Modernizaciones*. Este acercamiento fue una estrategia perfecta para estabilizar la balanza de poder y romper el bipolarismo creado entre Estados Unidos y la URSS. En 1985 la relación se consolidó con el Acuerdo de Cooperación Comercial y Económica, que en cierto modo actuó como una mejora del tratado redactado en 1978 y amplió el campo de colaboración entre China y la Unión Europea en materias como la industria o

la agricultura. Se trata de un importante acuerdo dado que este documento es el que rige actualmente las relaciones entre estas dos regiones (De Carlos, 2017).

Aunque la relación se enfrió por las protestas en la Plaza de Tiananmén, el dialogo se recuperó en 1998 con la Primera Cumbre Política Bilateral celebrada en Londres. Con la entrada de China a la OMC en 2001, la relación mejoró considerablemente y en 2003 la Comisión diseñó un informe titulado *Una alianza en desarrollo: intereses comunes y retos en las relaciones entre UE-China*. El informe serviría de guía para conseguir una mejor y más sólida relación mediante políticas concretas como la regulación de la inmigración ilegal o la protección de los derechos humanos. Durante varios años, China y la Unión Europea no han hecho más que acercar posturas en temas relacionados con la energía, el cambio climático, los derechos humanos, el desarme y control de armamentos... No obstante, no solo con la llegada de la crisis sino también por otros conflictos, la relación se enfrió y aunque se recuperaron las cumbres en 2009, entre los años 2011 y 2014 se volvieron a suspender (De Carlos, 2017). En materia económica y comercial, ambas potencias se encuentran a la espera de la resolución de la Ronda de Doha, aunque muchos avances fueron logrados en la cumbre de 2004 (Pastor y Gosset, 2006).

A pesar del deterioro de las relaciones entre ambas regiones, en 2016 sufrieron un cambio radical. Las palabras de Jean-Claude Juncker mencionadas durante el comunicado de prensa a raíz de la celebración de la Cumbre de Pekín fueron clave: “Siempre he creído firmemente en el potencial de la asociación entre la UE y China. Y en el mundo actual, en el que la colaboración es más importante que nunca, nuestra cooperación es una simple cuestión de lógica” (Comisión Europea, 2018).

En resumen, la relación ha sido bastante dinámica manteniéndose aproximadamente 50 diálogos que han permitido una mejor comunicación entre ambas potencias (Secretaría del Estado de Comercio, 2019a). No obstante, la tensión ha aumentado considerablemente y Estados Unidos ha ido alejando a todo socio que tenía cerca provocando la peor de las consecuencias, un acercamiento entre China y la Unión Europea que jugará definitivamente en su contra durante la guerra comercial (Bremmer, 2018).

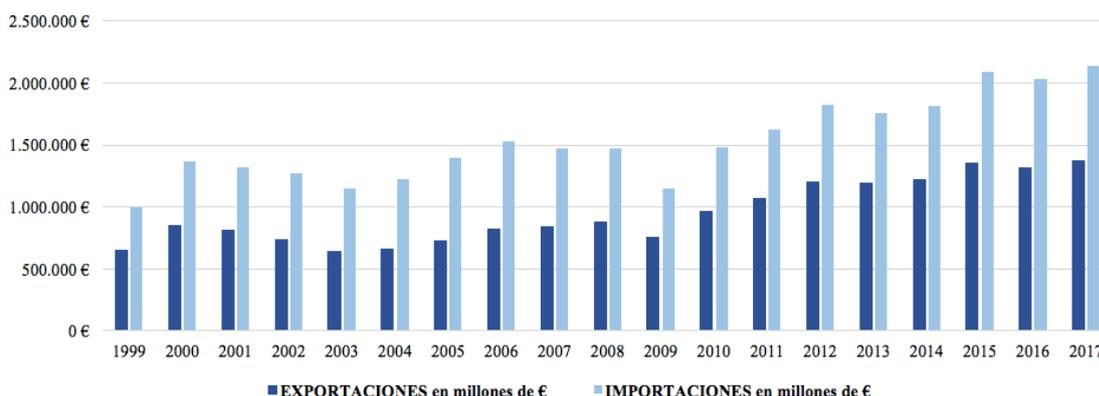
4.2 Análisis de las relaciones comerciales de EEUU, China y la UE

En este siguiente punto se analizarán las situaciones comerciales actuales de las tres potencias protagonistas de forma independiente. Así mismo, se hará una mención a los productos frecuentemente importados y exportados, así como a los socios comerciales de estas regiones.

4.2.1 Estados Unidos

Aunque históricamente Estados Unidos haya apoyado e incentivado el comercio, las nuevas medidas proteccionistas de Trump han puesto en peligro el sistema comercial multilateral, provocando una creciente enemistad con China y otros socios comerciales que han sido de vital importancia para su estabilidad (Santander Trade, 2019b). Antes de analizar las exportaciones, importaciones y los socios comerciales de EEUU actualmente, conviene observar brevemente la evolución de su balanza comercial.

Gráfico 1. Evolución de las importaciones y exportaciones de EEUU (1999-2017)



Fuente: Elaboración propia, basado en (Expansión, 2017c; Expansión, 2017d).

Según expresa el Gráfico 1, desde 1999 ha habido una tendencia general en la que las importaciones de bienes han superado a las exportaciones, lo que ha provocado un gran déficit comercial. Con los años, ambas variables se han distanciado y a causa de la crisis el descenso tanto en importaciones como en exportaciones fue considerable. Actualmente, la balanza comercial de EEUU es negativa y el déficit ha empeorado en los últimos años; datos de 2017 revelan que éste aumentó aproximadamente 800.000 millones de USD (Santander Trade, 2019b). De hecho, gran parte de este déficit se explica por la relación que EEUU mantiene con China, según fuentes de la BBC las importaciones aumentaron a un valor de 375.000 millones USD el pasado año 2018 (Palumbo, 2018).

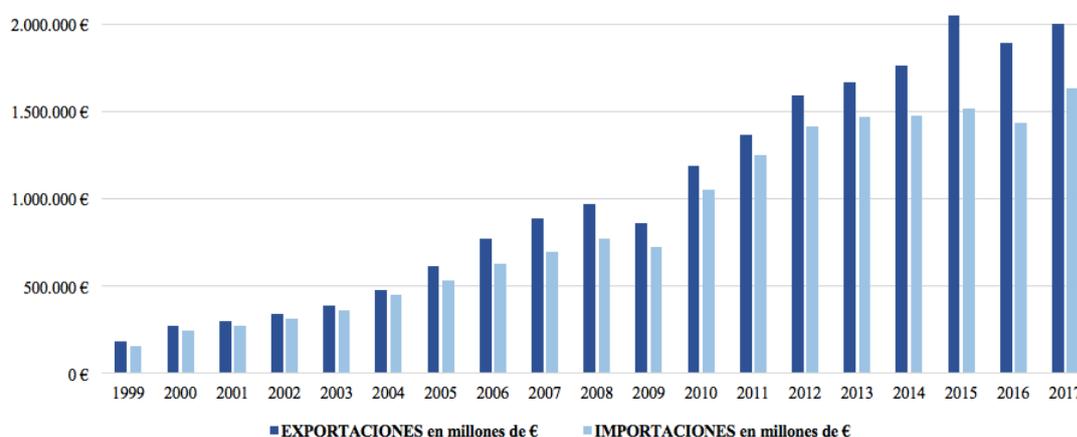
En la actualidad, Estados Unidos es considerado como el mayor importador mundial y el segundo exportador de bienes, además de ser el mayor importador y exportador de servicios, alcanzando un superávit comercial en este campo con China de 40.2 mil millones USD; aunque sorprendentemente, en términos generales, el comercio en EEUU no alcanza siquiera el 27% del PIB (Morrison, 2018; Santander Trade, 2019b).

Los datos de 2017 revelan que los principales productos exportados fueron el refinado de petróleo, los automóviles y otros accesorios, los aviones o helicópteros, los circuitos integrados, las turbinas de gas y los medicamentos envasados. Gracias a la fuerte relación de Estados Unidos con sus socios de NAFTA, el actual USMCA, tanto México como Canadá son sus principales clientes, además de China. Aunque en menor medida, Japón y Alemania también contribuyen a las exportaciones americanas. Por otro lado, aquellos bienes más demandados desde el territorio estadounidense son también coches, maquinaria para el procesamiento de datos, petróleo crudo, equipo de radiodifusión y ordenadores, siendo China el principal proveedor de estas mercancías por un valor de 476.000 millones de USD, seguido de México, Canadá, Japón y Alemania (OEC, 2017b; Santander Trade, 2019b).

4.2.2 China

En el caso de China la situación es radicalmente distinta, mientras que Estados Unidos ha ido perdiendo fuerza a escala mundial, China se ha convertido en el principal y mayor exportador mundial y segundo importador del mundo (Santander Trade, 2019a). Así como hemos analizado en el punto anterior, el siguiente gráfico muestra la evolución de las importaciones y exportaciones chinas.

Gráfico 2. Evolución de las importaciones y exportaciones de China (1999-2017)



Fuente: Elaboración propia, basado en (Expansión, 2017a; Expansión, 2017b).

Así como desvela el Gráfico 2, históricamente China ha conseguido mantener una situación de superávit, aunque el gigante asiático haya estado caracterizado por una política económica y comercial más estricta, el comercio no ha hecho más que cobrar importancia a nivel nacional representando el 37.8 % del PIB (Santander Trade, 2019a).

Los principales productos exportados son maquinaria de transmisión para radiotelefonía, maquinaria para el procesamiento de datos, circuitos integrados, aparatos electrónicos y eléctricos para telefonía y accesorios para máquinas y automóviles. Los clientes de estos productos son EEUU, Hong Kong, Japón, Corea del Sur, Alemania y Vietnam, por orden de importancia. En el lado de las importaciones, lo más demandado son circuitos electrónicos, aceites de petróleo, hierro, oro y otros metales y automóviles; siendo sus proveedores Corea del Sur, Japón, EEUU, Alemania y Australia (Santander Trade, 2019a; OEC, 2017a).

No obstante, aunque Estados Unidos sea un importante socio comercial, la relación se ha deteriorado por un aumento de tensiones constantes desde el estallido de la guerra comercial. La incertidumbre en términos comerciales es cada vez mayor, lo que preocupa gravemente a China teniendo en cuenta que el comercio ha cobrado especial importancia para la economía del país, aumentado sus exportaciones en 8% y sus importaciones en 16% en el año 2017 (Santander Trade, 2019a).

4.2.3 La Unión Europea

Por último, en el caso de la Unión Europea, es necesario destacar que se trata de una unión económica formada por 28 países, que aunque en solitario serían incapaces de competir contra los principales protagonistas de este conflicto comercial, Estados Unidos y China, juntos se sitúan y posicionan como uno de los principales actores comerciales a nivel global (Parlamento Europeo, 2018).

Según Eurostat (2019) los productos exportados e importados siguen una estructura bastante similar y los porcentajes para el año 2017 se mantienen bastante igualados. Los productos intercambiados son en su mayor parte maquinaria y equipos informáticos, productos manufacturados, productos químicos, combustible mineral y lubricantes, alimentos, bebidas y tabaco y materias primas. En cuanto al comercio de servicios, éstos

se destinaron principalmente a Estados Unidos, a la AELC⁴ y a varios países en Asia en concepto de servicios a empresas, transportes y viajes (Damen & Przetacznik, 2019).

En términos comerciales la UE exportó en 2017 a Estados Unidos, y a China y a Suiza en menor medida. En cuanto a las importaciones, la balanza es opuesta y China se posiciona en primer lugar, seguida de EEUU y posteriormente de Rusia (Parlamento Europeo, 2018). Los últimos datos para 2018 revelan que, mientras que la Unión Europea presentó una balanza comercial positiva en el comercio de bienes con Estados Unidos y Suiza, con China registró una balanza comercial negativa de 184.791 millones de euros (Damen & Przetacznik, 2019).

La situación actual de la Unión Europea revela que los efectos de la guerra comercial han sido devastadores. En marzo de 2019 se registró un descenso en la balanza del 50% en comparación con el año anterior con un saldo negativo que llegaba a los 24.900 millones de euros. Esto se explica debido a que las exportaciones crecieron únicamente un 2.1% mientras que las importaciones aumentaron al 4% (Europapress, 2019).

⁴ La Asociación Europea de Libre Comercio o AELC es una organización creada en 1960 con el objetivo de promover el libre comercio y la integración económica entre sus estados miembros. Actualmente se encuentra formada por Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza (Gobierno de España, 2018).

5. EL CONFLICTO COMERCIAL EEUU Y CHINA

5.1 Puntos de fricción previos a la guerra comercial

Antes de realizar el análisis del escalamiento de tensiones entre EEUU y China, es conveniente entender los principales y más destacables puntos de fricción entre ambas potencias hasta el estallido de la guerra comercial.

El rápido crecimiento que China ha experimentado desde el comienzo de sus relaciones con Estados Unidos en 1979 ha sido increíblemente notorio, lo que junto a los efectos de la globalización ha provocado una mayor integración de las economías de ambas regiones. No obstante, las tensiones han aumentado y China ha sido criticada por la aplicación de presuntas políticas proteccionistas que actuaban en detrimento de los intereses americanos (Morrison, 2018).

Uno de los puntos de inflexión podría remontarse a 2006 cuando China redactó el *National Medium-and Long-Term Program for Science and Technology Development*⁵ o MLP, que pretendió modernizar la economía fomentando la “innovación indígena” y disminuyendo la dependencia de productos tecnológicos extranjeros. Al comienzo de 2009, Estados Unidos se alertó cuando China anunció la implementación de un sistema para la Acreditación de Productos de Innovación Indígena, evitando la entrada de productos extranjeros en el mercado asiático. Frente a esa clara desventaja, Obama optó por el lanzamiento de la política *Buy American* y por aumentar los aranceles de algunos productos chinos como los neumáticos o el acero. Tras varias reuniones, la OMC ordenó a China retirar el sistema implantado ya que suponía una amenaza para la producción americana y era una importante traba para la entrada de productos estadounidenses en el mercado chino. A pesar de este toque de atención, en 2015 China fue criticada de nuevo por una regulación fuerte y agresiva sobre productos y servicios relativos a las Tecnologías de la Información y la Comunicación o TIC (Morrison, 2018; León, 2011).

Si ya con Obama la situación fue delicada, el escalamiento de tensiones se ha agudizado por las actuaciones de Donald Trump incluso antes de llegar a la presidencia de Estados Unidos, mostrando su desacuerdo continuo con China vía redes sociales. En 2011 Trump aseguraba que la única intención de las políticas chinas era derrotar y vencer a Estados Unidos, por lo que no podría ser considerada como un estado amigo. Esto fue repetido de

⁵ El proyecto se traduce al español como “Programa Nacional a Medio y Largo Plazo para el Desarrollo de la Ciencia y la Tecnología”.

nuevo en 2014 con otro incendiario tweet (Wong & Chipman, 2019; Schoen & Pramuk, 2018). Posteriormente, ya como candidato presidencial, Donald Trump ha criticado en numerosas ocasiones los abusos chinos en materia comercial, designando al país como un enemigo en materia económica que no ha hecho más que robar y aprovecharse de los Estados Unidos. Como afirmaba Trump China cometió “el mayor robo de la historia” (Stracqualursi, 2017).

Con el objetivo de resolver sus diferencias y suavizar estos puntos de fricción previos, en abril de 2017 ambos dirigentes redactaron un Plan de Acción durante 100 días, por el cual las empresas americanas obtendrían mayor acceso al mercado financiero, energético y al sector de la agricultura, mientras que China podría ganar acceso para vender ciertos productos cárnicos en Estados Unidos. Pocos meses más tarde la situación se agudizó de nuevo, Estados Unidos aumentó su nivel de alerta y comenzó a investigar una serie de prácticas y políticas que siempre han preocupado de sobremanera al territorio americano en relación con el tratamiento de la propiedad intelectual, la innovación y el traspaso tecnológico. Para destensar la situación, Trump decidió emprender una *state-visit-plus*⁶ a China en noviembre de 2017, aunque en este punto, ambas potencias eran conscientes de que la relación estaba gravemente deteriorada (Wong & Chipman, 2019).

A pesar de los esfuerzos realizados por ambas potencias, el disenso y el escaso entendimiento en materia comercial es más que evidente. Aunque estos eventos no puedan considerarse como una verdadera guerra comercial, tanto Estados Unidos como China han dejado claro que mantienen posturas muy firmes y contrarias, lo que sin duda, acabaría estallando en un verdadero enfrentamiento en marzo de 2018 (Morrison, 2018).

5.2 La guerra comercial entre Estados Unidos y China

En este punto del estudio se hará un análisis de la consecución de acciones y amenazas por parte de ambas potencias durante la guerra comercial. Es necesario destacar el límite temporal aplicado, siendo el punto de partida el mes de marzo de 2018, que coincide con el estallido de la guerra comercial. No obstante, dado que se trata de un tema de plena actualidad, el análisis se limitará al mes de mayo de 2019, aunque no coincida con la fecha real de finalización del conflicto.

⁶ Una *state visit-plus* es una visita oficial en la que se muestra una relación más personal entre los dirigentes (Ruohan, 2017).

Antes de comprender y analizar el conflicto comercial, es conveniente entender la razón por la cual la administración americana decidió establecer, de forma unilateral, aranceles del 10% al aluminio y del 25% al acero. Curiosamente, años atrás no ha existido ningún tipo de arancel o cuota para la importación estos productos, factor que podría explicar los bajos niveles de producción de metales en EEUU. De hecho, la industria del acero opera al 73% de su capacidad y la industria del aluminio no alcanza siquiera el 50%. De esta forma y con el objetivo de aumentar la producción nacional de ambos metales al 80% de su capacidad, se propusieron varias medidas. Después de numerosas discusiones y negociaciones, la administración americana decidió que la mejor forma para alcanzar sus objetivos comerciales era iniciando la primera ronda arancelaria de la guerra comercial aplicando un 25% a las importaciones del acero y un 10% a las del aluminio. Esta acción dio lugar a una guerra comercial de dimensión global que oficialmente estalló a principios de marzo de 2018 y que estuvo dividida en tres fases o rondas (Kahn, Keely & Anderson, 2018).

En vista de esta situación, China reaccionó con la misma moneda estableciendo aranceles a otros productos como el vino o la fruta. Así como aseguraba Trump, los resultados en el corto plazo serían beneficiosos para el territorio americano, lo que se pudo ver en un aumento de las exportaciones de Estados Unidos a China del 23.6% y una bajada de las importaciones de 6.1% (Alandete, 2019; Wong & Chipman, 2019). En un primer momento, la UE también se vio afectada por los aranceles impuestos al aluminio y al acero a bienes cuyo valor aumentaba a 6.400 millones de euros, a lo que la UE respondió pocos días más tarde afectando a las importaciones americanas por valor de 2.800 millones de euros (Demertzis & Fredriksson, 2018).

Un aspecto que ha caracterizado a esta guerra ha sido la facilidad por parte de ambas regiones por tensar y destensar la situación. Ejemplo de ello se evidenció en mayo, cuando solo escasos meses después del estallido de la guerra comercial, se produjo el primer punto de inflexión por el que ambas potencias entablaron conversaciones comerciales o *trade talks* en Beijing, iniciando una breve tregua que duró únicamente 9 días. El gigante asiático se comprometió a comprar más productos americanos, sobretudo energéticos y agrícolas. Desde ese momento hasta julio de 2018, se produjo una carrera en silencio en la que ambas regiones estuvieron redactando varias listas en las que se incluían todos los productos a los que se les aplicaría la nueva ronda arancelaria. En total se redactaron tres listas de gran variedad incluyendo categorías como materiales químicos, textiles,

alimentación, electrónica... Durante los meses de julio y agosto, la segunda ronda de aranceles comenzó, esperando una recaudación de 200.000 millones de USD para Estados Unidos (Alandete, 2019; Wong & Chipman, 2019).

El 14 de agosto la situación se agudizó de nuevo cuando China denunció a Estados Unidos ante la OMC en relación a unos aranceles impuestos de forma “injusta” sobre paneles solares de un 30%; China aseguraba que se trataba de una acción que violaba los acuerdos y normas establecidas por la organización. A este hecho se le sumó una segunda queja a finales de este mismo mes. En septiembre de 2018, Trump no tuvo otra opción más que amenazar de nuevo mediante una imposición de tarifas que aumentaba a 267.000 millones de USD, dando comienzo a la tercera ronda arancelaria. De hecho, el gran temor de esta tercera ronda fue que a pesar de que de los tipos fueron establecidos al 10%, pretendían aumentarse al 25% con la entrada del nuevo año 2019 (Wong & Chipman, 2019).

Durante los últimos meses del año 2018, las amenazas no cesaron y ambos dirigentes dejaron claras sus posturas. No obstante, las negociaciones se reactivaron en noviembre y el segundo punto de inflexión pronto se produjo. China y Estados Unidos anunciaron un “alto el fuego” materializado en una tregua de 90 días proclamada el 2 de diciembre de 2018, que finalizaría en marzo de 2019. Gracias a esta momentánea paz, el aumento de aranceles del 25% no podría producirse hasta que la tregua hubiese finalizado (Wong & Chipman, 2019).

Con la entrada del nuevo año 2019 la situación sigue siendo variable y poco estática. Durante los meses de enero y febrero se han producido numerosas negociaciones tanto en Beijing como en Washinton D.C., que, según ambos países, han sido fructíferas. Tanto ha sido así, que a finales de febrero se decidió extender el plazo de la tregua, aunque sin fecha concreta. Afortunadamente, esta breve pausa firmada en diciembre ha conseguido calmar la situación hasta abril, a pesar de que en mayo la tensión haya aumentado de nuevo. Concretamente, el 5 de mayo Trump amenazó a China con hacer efectivo el aumento de tarifas que quedó pendiente cuando se firmó la tregua de diciembre, además de establecer un 25% más de aranceles para cubrir prácticamente la totalidad de los productos chinos. La medida americana entró en vigor el pasado 10 de mayo, a lo que China respondió con la creación de una nueva lista y el aumento de aranceles en las listas ya redactadas (Wong & Chipman, 2019).

El resultado de la guerra comercial a principios de año reflejaba que mientras Estados Unidos había conseguido recaudar un total de 250.000 millones de USD, China obtuvo 110.000 millones de USD, lo que Trump se ha tomado como una victoria, ya que como publicó por las redes sociales: “*Trade wars are good, and easy to win*”⁷ (Steinberg, 2018b). Sin embargo, mientras que en marzo de 2019 el secretario del tesoro, Steven Mnuchin, aseguró que la guerra comercial estaba llegando a la ronda final, el conflicto no cesa, no hay un claro ganador y las consecuencias son cada vez mayores (Curran & Mayeda, 2019).

5.3 Previsibles consecuencias de la guerra comercial

En este siguiente punto del estudio, se profundizará sobre las consecuencias más graves que se han podido registrar hasta la fecha. Se discutirán los efectos en Estados Unidos y seguidamente se comentarán las consecuencias más destacadas en China. Además, se hará mención a una de las implicaciones más relevantes de la guerra comercial, el rol adoptado por la UE. Es importante aclarar que, dada la actualidad del tema y su continua evolución, la búsqueda de información contrastada con respecto a las posibles consecuencias no ha sido una tarea sencilla.

5.3.1 Previsibles consecuencias para Estados Unidos

Tal fue la preocupación por este conflicto en Estados Unidos, que incluso antes de que Trump fuera elegido como presidente, un estudio del *Royal Institute of International Affairs* advirtió sobre los posibles resultados que la guerra comercial provocaría: una potencial recesión, la pérdida de casi 5 millones de empleos y no solo efectos en sectores dependientes del comercio sino también en aquellos que no estuvieran relacionados él (Schneider-Petsinger, 2017). Para las empresas los efectos de la guerra comercial también han sido notorios. Teniendo en cuenta que muchas de ellas tenían filiales en China, se han visto forzadas a modificar y reajustar sus cadenas productivas por la desaceleración de la economía del gigante asiático (Curran & Mayeda, 2019).

Otra de las cuestiones que más ha preocupado a los expertos ha sido el efecto de la guerra comercial en el precio de los productos, siendo el sector primario uno de los más afectados – *“The only gains from a trade war are higher prices, economic uncertainty and misery,*

⁷ “Las guerras comerciales son buenas y fáciles de ganar” (Steinberg, 2018b).

much like real war”⁸ (Shabazz, 2018). Afortunadamente, según *Bloomberg*, los consumidores americanos no se han visto tan afectados, a pesar de los desajustes económicos, la inflación se ha mantenido estable y los aranceles no han llegado a repercutir de sobremanera a los productos más básicos. No obstante, según informa *Bank of America*, la gran volatilidad del mercado podría revertir la situación en cuestión de días (Curran & Mayeda, 2019).

La reducción de los incentivos a la innovación, el incremento del precio de las exportaciones, los efectos en la competencia, la bajada del PIB y el aumento de la desconfianza de los inversores, son también otras de las consecuencias económicas que más preocupan. Como describen estas líneas, el escenario para Estados Unidos cada vez es más complejo, y es que estos efectos se unen a una cuestión estratégica provocada por la retirada de los tratados comerciales regionales como el TPP, el TTIP o el TiSA (Schneider-Petsinger, 2017). En pocas palabras, al contrario de lo que aseguraba Trump por las redes sociales, las guerras comerciales no son ni buenas ni fáciles de ganar. De hecho, el FMI advirtió que la ascensión de tensiones entre Washington D.C. y Pekín provocaría devastadoras consecuencias para Estados Unidos a más largo plazo, por lo que puede que lo peor aún esté por llegar (Doncel, 2018; Steinberg, 2018b).

En definitiva, con este conflicto, EEUU ha perdido a un socio comercial con increíble potencial económico. Son muchos los expertos que aseguran que China podría ser un mercado clave para las exportaciones futuras americanas, y es que el gigante asiático es una de las economías que espera tener el crecimiento económico más “saludable” y rápido del mundo. Gracias a la mejora y modernización de la infraestructura y al impulso que se pretende dar al sector servicios, se crearía una nueva y rica demanda de bienes y servicios extranjeros que Estados Unidos podría satisfacer en el caso de que la guerra comercial finalizara en buenos términos y ambos países mantuvieran una buena relación comercial (Morrison, 2018).

⁸ “Las únicas ganancias de una guerra comercial son precios más altos, incertidumbre económica y miseria, muy similar a una guerra real” (Shabazz, 2018).

5.3.2 Previsibles consecuencias para China

En el caso de China, las consecuencias serían notorias en el corto plazo. El crecimiento económico se desaceleró en el tercer trimestre a su nivel más bajo en los últimos 10 años, que se debió en parte a la pérdida de confianza del consumidor y a una disminución de compras en dos productos que suponen una fuente de ingresos considerable en China, los automóviles y los productos tecnológicos (Lee, 2018).

Según datos de enero de 2019, el país ha disminuido su producción industrial, ha sufrido una bajada considerable del PIB que se ha materializado en una desaceleración de la economía de 6.2% y las exportaciones también se han visto afectadas. Así mismo, pronto se verían los efectos en la moneda nacional, el renminbi; y, en caso de que la economía siguiera este camino, Xi Jinping, presidente actual chino, estaría más dispuesto que nunca a llegar a un acuerdo con EEUU. No obstante, y a pesar de estos datos, la administración china ha hecho todo lo posible para remontar su situación económica gracias a una bajada de impuestos valorada en 300.000 millones de USD, que confían en que estimule la economía y la demanda (Curran & Mayeda, 2019; Rapoza, 2019).

Así mismo, a causa de la inmensa influencia económica que ejerce China en la región asiática, muchas otras economías podrían verse afectadas; de hecho, estas potencias ya están buscando otros socios estratégicos más allá de China y Estados Unidos con el objetivo de alejarse todo lo posible del conflicto. Los sectores que más podrían verse afectados son tales como: el textil y el calzado en Vietnam, ordenadores y electrónica en Taiwán y Malaysia y productos químicos en Singapur (Lo, 2018).

En pocas palabras, China parece estar sufriendo más severamente las consecuencias de la guerra en la actualidad. Según revelan las palabras de Naeem Aslam, colaborador en Forbes: *“If you need any evidence how the trade spat is impacting a country’s economic health then look no further than China trade. The lower export number means lower jobs, which means another direct impact on the (Chinese) economy. Donald Trump can be pleased. His policies have brought China to its knees”*⁹ (Rapoza, 2019).

⁹ Su traducción al español podría ser: “Si necesita alguna muestra o evidencia de cómo la disputa comercial ha afectado a la economía, observe el comercio de China. Menos exportaciones significan menos trabajos, lo que se traduce en otro impacto directo para la economía china. Donald Trump puede darse por satisfecho. Sus políticas han hecho a China caer de rodillas” (Rapoza, 2019).

5.3.3 Previsibles consecuencias para la Unión Europea y otros estados

Mientras que los efectos para Estados Unidos y China son evidentes, el rol adoptado por la Unión Europea es una cuestión que preocupa a ambos bandos. Si bien es cierto que podía haber optado por el camino fácil apoyando a Trump, hecho que hubiera sido interpretado como una reactivación del TTIP, la UE ha decidido defender el sistema multilateral comercial mediante tres acciones: acudir al órgano de solución de diferencias de la OMC, imponer aranceles a productos americanos y establecer aranceles temporales al acero y al aluminio (Bremmer, 2018).

Sin embargo, la UE no ha emprendido este camino en solitario y la relación con China pretende mejorar en los próximos meses. De hecho, la UE es ya el mayor socio comercial y el segundo mercado exportador de China, y mientras que la inversión directa extranjera china a Estados Unidos ha caído un 92%, la UE recibió \$12 mil millones del gigante asiático. De esta forma, China sustituiría a su “histórico” socio comercial por la UE y posiblemente estaría obligada a ceder a algunas condiciones demandadas por la UE como lo son tener un mayor acceso al mercado y mayor reciprocidad (Bremmer, 2018; Euronews, 2019). Al mismo tiempo, la UE ha conseguido negociar y reforzar el tratado bilateral con Japón en 2017, además de contar con el apoyo de Canadá o Méjico (Steinberg, 2018b).

Aunque algunos expertos aseguraban que la guerra comercial podría beneficiar a la UE en el corto plazo mediante un aumento de sus exportaciones, a largo plazo, las empresas europeas podrían verse seriamente afectadas (Euronews, 2019).

Con el fin de entender la relevancia de la UE, el nuevo año ha traído consigo un cambio en las estrategias de Donald Trump, posicionando en un segundo plano el conflicto con China para centrarse en comenzar un posible nuevo conflicto con la UE. En vista de esta posibilidad, en marzo de 2019 la comisaria de Comercio de la UE acudió a Washington D.C. para negociar el 25% de aranceles que la administración americana pretendía lanzar contra los automóviles europeos, posibilidad que alarmó de sobremanera a Alemania (Masdeu, 2019).

En las últimas reuniones del Parlamento Europeo durante el mes de mayo de 2019, los dirigentes de varios estados han estudiado cómo reaccionar en el caso de que Estados Unidos implantase aranceles valorados en 11 millones de USD, lo que daría comienzo a

otra guerra comercial. Muchos expertos de Goldman Sachs aseguran que este enfrentamiento podría tener incluso más repercusiones que la actual guerra con China, ya que esta alianza transatlántica es la más poderosa en el mundo, teniendo en cuenta que la Unión Europea es tanto el primer socio comercial de China como de EEUU (Bloomberg, 2019b). Desde el Parlamento se ha comunicado que la UE no aceptará ningún tipo de presión ni amenaza americana. Como asegura Alicia García-Herrero, miembro del *think tank* Bruegel: “Todos deberían seguir en la mesa de la Organización Mundial del Comercio” (Bloomberg, 2019a; Euronews, 2019).

A nivel internacional y durante los primeros meses de la guerra comercial, los países vecinos observaban temerosos las políticas proteccionistas de Donald Trump. Mientras que los países de menor dimensión intentaban sobrevivir, Méjico o Canadá, aliados de Estados Unidos por NAFTA/USMCA, negociaron ciertas garantías para que sus productos estuvieran exentos de aranceles. Por su parte, Australia también consiguió negociar con Estados Unidos las mismas condiciones que Méjico y Canadá. Por último, algunos países en América Latina, como Brasil, decidieron dejar las negociaciones con Estados Unidos de lado, acudiendo directamente a la OMC (Ferrer, 2018).

En términos generales, el FMI ha recortado sus previsiones de crecimiento mundial a causa de este conflicto. La organización prevé un decrecimiento del 3,3% en 2019, el más bajo desde el final de la crisis económica (Curran & Mayeda, 2019). Estas cifras también ejemplifican la decadente situación en la que se encuentra la OMC por las constantes presiones de Estados Unidos, ya que la organización está teniendo graves problemas de gestión y dirección para controlar esta guerra comercial. Si la ecuación ya era complicada con el conflicto actual, el verdadero reto vendrá cuando la OMC tenga que controlar y frenar una posible guerra comercial contra la Unión Europea (Steinberg, 2018b).

6. CONCLUSIONES Y POSIBLES FUTURAS VÍAS DE INVESTIGACIÓN

En el último apartado de este trabajo y a modo de conclusión, conviene hacer un recorrido por cada uno de los puntos y temas discutidos con el fin de poder recapitular, en escasas páginas, los argumentos de mayor relevancia ante el posible fin del sistema multilateral comercial. Para complementar este punto, se comentarán de forma paralela, posibles futuras vías de investigación.

Como se ha podido observar a lo largo de este estudio, la creación del sistema comercial multilateral ha sido un proceso largo y costoso. Mientras que durante la Conferencia de Bretton Woods de 1944, dos pilares fundamentales para el crecimiento y desarrollo mundial fueron creados: el FMI y el Grupo Banco Mundial; el comercio era todavía una incógnita que se encontraba sin regular. En vista de la necesidad de crear un marco normativo global, los esfuerzos se concentraron en la creación de la OIC, que pronto se estancaría y fracasaría. Este fracaso se ha vinculado en ocasiones al rol adoptado por EEUU, región que en primer momento promueve e incentiva su creación, pero que en última instancia no ratifica.

No obstante, aunque los inicios de construcción de un sistema comercial global no fueran especialmente sencillos, la comunidad internacional no cesó sus esfuerzos mediante la celebración de numerosas rondas. La culminación de éstas se produce con la finalización de la Ronda Uruguay en 1994 y la creación de la organización comercial por excelencia en 1995, la OMC.

Si ya el camino hasta su constitución fue arduo, la OMC ha provocado sentimientos encontrados, y a pesar de sus numerosas fortalezas, las debilidades y críticas han sido muy comunes. Se recuerda que en cuanto a las fortalezas se han destacado aspectos como: la gran capacidad para resolver conflictos internacionales, la mejora en las condiciones comerciales y el crecimiento que han experimentado los países en desarrollo. Por contrapartida, la OMC ha sido tremendamente desacreditada por: la demora en arbitrar, resolver disputas y llegar a acuerdos, el escaso compromiso con los países en desarrollo con respecto a la regulación de los ADPIC y la falta de un acuerdo en relación con el medioambiente. El sistema comercial multilateral no solo se encuentra en peligro por la guerra comercial actual, sino que estas debilidades también podrían suponer el fin de este sistema. Una posible vía de investigación consistiría en analizar hasta qué punto la mala

gestión de la OMC podría poner el peligro al sistema multilateral comercial, así como lo hace la guerra comercial.

Todavía como parte del marco teórico y contextualización del tema se ha estudiado la actualidad de los tratados comerciales internacionales que han regido y sustentado el sistema comercial multilateral. Las medidas proteccionistas de Trump no solo se han visto reflejadas en la imposición de aranceles sino también en la retirada de tratados como el TPP, el TTIP o el TiSA. Por otro lado, la relación de EEUU con México y Canadá ha llevado a la administración americana a reactivar y modernizar NAFTA bajo el nuevo USMCA en 2018. EEUU es un actor esencial en el sistema comercial multilateral por la magnitud de su economía y poder, y estas acciones unidas a la guerra comercial con China, ponen también en peligro el mantenimiento del entramado comercial que tantos años y trabajo ha costado fundar. Otra posible vía de investigación podría ser analizar el desenlace y aportación del nuevo USMCA al panorama comercial actual, así como estudiar la evolución de los tratados pendientes de reactivación como el TiSA.

Antes de realizar el estudio del conflicto se han tratado tanto las relaciones geopolíticas como las comerciales de los tres protagonistas de la guerra comercial: EEUU, China y la UE.

En primer lugar, las relaciones entre EEUU y China dieron comienzo a finales de la década de los 80 y han estado caracterizadas por constantes demostraciones de grandeza y superioridad entre ambos. Si bien es cierto que ha habido ocasiones – como la catástrofe del 11S – en la que ambas potencias han acercado posturas, la rivalidad entre ellas ha sido constante y las relaciones han sido muy cambiantes.

Por su parte, en cuanto a EEUU y la UE, sus relaciones se culminaron con uno de los tratados internacionales más prometedores, el TPP. Sin embargo, el corte proteccionista de las medidas impuestas por Trump ha provocado que el acuerdo se estancase, lo que se ha traducido en una pérdida del liderazgo en Occidente y un acercamiento entre UE y China.

Por último, pero no menos importante, la relación entre la Unión Europea y China fue creada con el fin de estabilizar y equilibrar la balanza de poder que había entonces. Se ha caracterizado por ser una relación bastante dinámica, que comenzó a mejorar cuando la

UE apoyó a China para entrar en la OMC en 2001. Desde este momento hasta 2016 ambas regiones han ido acercándose en algunos aspectos y alejándose en otros. El punto de inflexión se produce en 2016 cuando Jean-Claude Juncker recalcó el increíble potencial de la relación entre ambas; hecho que se ha intensificado por el acercamiento producido como consecuencia de la guerra comercial. Otra vía de investigación podría ser indagar acerca de la posible modificación de la balanza de poder comercial con una nueva alianza entre China y la UE, estudiando los efectos y la reacción estadounidense.

En cuanto a las relaciones comerciales de estos protagonistas cabe destacar que EEUU se posiciona como el mayor importador mundial y el segundo exportador de bienes, además de ser el mayor importador y exportador de servicios. De hecho, desde 1999 hasta 2017 EEUU ha mantenido una situación de déficit comercial que ha empeorado en los últimos años. Sus principales socios comerciales son países como China, Méjico, Canadá... y los productos intercambiados van desde petróleo, automóviles, medicamentos o productos tecnológicos.

En el caso de China, siempre ha mantenido un superávit considerable dado que es el mayor exportador mundial y segundo importador en el mundo. Se trata de una economía que ha crecido considerablemente en los últimos años y con un futuro muy prometedor. Algunos de sus socios comerciales principales son EEUU, Japón, Corea del Sur o Alemania, con quienes intercambia aparatos electrónicos, automóviles, petróleo, hierro u oro, entre otros productos.

En último lugar, la UE se ha convertido en uno de los actores comerciales principales junto a EEUU y China. Los productos más comunes tanto importados como exportados son, por ejemplo, maquinaria y equipos informáticos, productos químicos y combustibles o materias primas. La situación económica de la UE se ha visto dañada por la guerra comercial habiendo registrado en marzo de 2019 un descenso de la balanza comercial del 50%.

La parte central de este análisis se ha destinado a conocer en profundidad la guerra comercial iniciada en marzo de 2018. No obstante, para comprender este proceso, conviene destacar los puntos de fricción previos al conflicto. A nivel comercial, uno de los primeros temores en EEUU fue la implantación de un sistema de innovación indígena desarrollado por China. Otro punto que pudo verse como una clara amenaza fue la

consecución de tweets publicados por Donald Trump incluso antes de llegar a la presidencia. En ellos, Trump criticaba y acusaba a China de haber perjudicado a su economía. A pesar del Plan de Acción iniciado en 2017, la situación estaba más que deteriorada, tanto Trump como Xi Jinping habían dejado claras sus posturas y el enfrentamiento estaba más cerca que nunca.

Así, en marzo de 2018 y de forma unilateral, EEUU inició una guerra comercial de dimensión global mediante la imposición de aranceles del 10% al aluminio y 25% al acero, con China como rival y afectado principal. Este conflicto se dividió en tres rondas arancelarias que tendrían lugar en marzo, julio/agosto y septiembre de 2018.

Al poco tiempo del inicio del conflicto China reaccionó con la misma moneda, y mientras que los beneficios comenzaron a ser evidentes para EEUU, la UE, que todavía no había intervenido en el conflicto, también se vio afectada. El escalamiento de tensiones fue constante y creciente y las treguas poco duraderas, lo que ha intensificado el conflicto. Tras la primera ronda arancelaria, se inició una tregua que duró únicamente 9 días, por lo que la cordialidad pronto terminó; y desde entonces hasta julio/agosto, ambas potencias se prepararon para dar comienzo a la segunda ronda arancelaria. La situación se agudizó en agosto, cuando China acusó y denunció a EEUU ante la OMC, lo que fue interpretado como una clara amenaza y llevó a Trump a dar comienzo a la tercera ronda en septiembre de 2018. Una de las mayores preocupaciones de China con respecto a esta ronda fue que, a pesar de que EEUU decidió imponer unos aranceles del 10%, el objetivo era aumentarlos al 25% más adelante.

Hasta finales de año la situación fue variable, y afortunadamente, en diciembre de 2018 se firmó un alto el fuego durante 90 días y sería solo al final de esta momentánea paz, cuando los aranceles de la tercera ronda podrían ser implantados y aumentados al 25% como había anunciado Trump. Fue entonces cuando en mayo de 2019 cuando la subida arancelaria se activó, a lo que China respondió de nuevo mediante la imposición de más aranceles y la creación de otra lista. Estas breves líneas muestran un conflicto que todavía sigue latente y cuyo fin no se ha producido, por lo que un análisis del resultado final podría ser un posible camino para entender cómo se configuraría la balanza de poder entre EEUU, China, y en menor medida, la UE.

Los efectos de la globalización y las mejoras a nivel comercial han provocado que los tres protagonistas estén más cerca que nunca y las dimensiones de sus economías y balanzas comerciales son suficientemente grandes como para poner en peligro al sistema comercial multilateral. En vista de ello, el último punto de este estudio se ha destinado a comprender las consecuencias principales de la guerra comercial.

Estados Unidos todavía no parece ver el peligro de un año de conflicto, según los expertos, las consecuencias para este territorio se acentuarían a largo plazo. No obstante, la potencial recesión y la pérdida de empleos y efectos en sectores dependientes e independientes del comercio son algunas de las consecuencias más discutidas. Por el momento, el sector más afectado ha sido el primario, mientras que, gracias a la estabilidad de precios en productos básicos, los ciudadanos todavía no han percibido grandes cambios. Así mismo, los incentivos a la innovación, el precio de las exportaciones, los efectos en el PIB y el aumento de la desconfianza de los inversores, son también otras de las consecuencias económicas que más preocupan.

Por su parte China sigue observando temerosa el desarrollo del conflicto. Como aseguraba el FMI, las consecuencias a corto plazo serían muy notorias para el gigante asiático, con bajadas del PIB, una desaceleración de la economía y efectos en la moneda nacional. Igualmente, el efecto dominó que China puede provocar en otros países asiáticos como Singapur, Vietnam o Malasia, podrían ser terribles.

En el caso de la UE el panorama no es muy distinto. De hecho, la primera ronda arancelaria afectó al territorio considerablemente, y desde entonces, la UE no ha hecho más que buscar alianzas en países como China o Japón siendo fiel a los principios establecidos por la OMC. Tristemente, parece que a Donald Trump no le servía solo con iniciar una guerra contra China, sino que ahora el punto de mira es la UE. En vista estas amenazas, la UE ha advertido que no sucumbirá a ninguna presión americana, y que, por su parte, el dialogo sigue abierto siempre y cuando se haga en respeto de la OMC. El estudio de la nueva dinámica entre EEUU y la UE, será sin duda otra vía de estudio posible.

En vista de la información aportada en este análisis y de las conclusiones obtenidas al respecto, se considera que la hipótesis inicial de que la guerra comercial podría suponer un punto y final para el sistema comercial multilateral puede ser confirmada.

Indiscutiblemente, este sistema se encuentra en una situación tremendamente delicada; el comercio internacional es capaz de sustentarse velando por un multilateralismo justo y equilibrado que proteja el bienestar social global. Por desgracia, el entramado comercial se ha visto perjudicado de forma progresiva por multitud de factores que no han hecho más que debilitar una estructura superada por el conflicto entre EEUU y China y en el que el entendimiento ha sido escaso. Las guerras, incluida la comercial, nunca serán ni buenas ni fáciles en contra de lo que argumentaba Trump. Es evidente que en cualquier conflicto no existen victorias, no se puede hablar de ganadores ni vencidos, porque los aparentes éxitos cortoplacistas derivados de estos enfrentamientos son ficticios, y a largo plazo, lo único que se recogerá es parte del desastre generado.

7. BIBLIOGRAFÍA

- Alandete, D. (2019). Trump se apunta un tanto con la guerra comercial contra China. Obtenido de https://www.abc.es/internacional/abci-trump-apunta-tanto-guerra-comercial-contra-china-201905092134_noticia.html Consultado el 20/03/2019.
- Bloomberg (Producer). (2019a). *Trump tariffs on EU Could Lead to Trade War, Leinen says*. [Video/DVD] Obtenido de https://www.youtube.com/watch?v=79kY_8x61Qk Consultado el 05/04/2019.
- Bloomberg (Producer). (2019b). *U.S-EU Trade War to Be More Devastating Than China: Goldman's Barroso*. [Video/DVD] Obtenido de https://www.youtube.com/watch?v=C3N2f30UC_Y Consultado el 05/04/2019.
- Bown, C. P. (2009). U.S. - China trade conflicts and the future of the WTO. *The Fletcher Forum of World Affairs*, 33(1), 27-48. Obtenido de <https://www.chadpbown.com/wp-content/uploads/2019/01/Bown-FFWA-2009.pdf> Consultado el 07/01/2019.
- Bown, C. P. (2010). The WTO and GATT. *Self-enforcing trade* (pp. 10-21) Brookings Institution Press. Obtenido de <https://www.chadpbown.com/wp-content/uploads/2019/01/Bown-FFWA-2009.pdf> Consultado el 07/01/2019.
- Bremmer, I. (2018). The E.U. Looks East to China to Shield Itself From the Fallout of Trump's Trade War. *TIME Inc*, 19. Obtenido de <http://time.com/5342765/eu-china-trade-war/> Consultado el 22/03/2019.
- Bretton Woods Project. (2005). What are the Bretton Woods institutions? Obtenido de <https://www.brettonwoodsproject.org/2005/08/art-320747/> Consultado el 28/12/2018.
- Bustelo, P., & Soto, A. (2003). Las relaciones entre Estados Unidos y China: ¿Asociación o competencia estratégica? *Real Instituto Elcano De Estudios Internacionales Y Estratégicos*, (30) Obtenido de <http://dialnet.unirioja.es/servlet/oaiart?codigo=3016824> Consultado el 08/01/2019.
- Capling, A., & Ravenhill, J. (2011). Multilateralising regionalism: What role for the Transpacific Partnership Agreement? *The Pacific Review*, 24(5), 553-575. doi:10.1080/09512748.2011.634078.
- Comisión Europea. (2016). *TTIP: Una gran oportunidad para las pymes españolas*. Bélgica: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea. doi:10.2775/496692 IL-04-16-406-ES-N.
- Comisión Europea. (2017a). Acuerdo sobre el comercio de servicios (ACS). Obtenido de http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/tisa/index_es.htm Consultado el 05/04/2019.
- Comisión Europea. (2017b). La UE y Japón concluyen su Acuerdo de Asociación Económica. Obtenido de http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-5142_es.htm Consultado el 05/04/2019.
- Comisión Europea. (2018). *Cumbre UE-China: Profundización de la asociación estratégica global* Comisión Europea. [Comunicado de prensa] Obtenido de http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-4521_es.htm Consultado el 25/02/2019.

- Curran, E., & Mayeda, A. (2019). How the U.S.-China Trade War Reached a Turning Point. *Bloomberg*. Obtenido de <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-03-27/how-u-s-china-trade-war-has-reached-a-turning-point-quicktake> Consultado el 05/04/2019.
- Damen, M., & Przetacznik, J. (2019). La Unión Europea y sus socios comerciales. Fichas temáticas sobre la Unión Europea. Parlamento Europeo. Obtenido de <http://www.europarl.europa.eu/factsheets/es/sheet/160/la-union-europea-y-sus-socios-comerciales> Consultado el 05/04/2019.
- De Carlos, J. (2017). *Las relaciones bilaterales entre China y la Unión Europea*. Obtenido de http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_marco/2017/DIEEEM15-2017_Relaciones_Bilaterales_China-UE_JdeCarlosIzquierdo.pdf Consultado el 26/02/2019.
- De Ville, F., & Siles-Brügge, G. (2016). *TTIP: The truth about the transatlantic trade and investment partnership*. Cambridge: Polity Press. Obtenido de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=xzpcCwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT5&dq=The+truth+about+the+transatlantic+trade+and+investment+partnership.&ots=11m9vDnmfq&sig=fX58jmEMN7WIbhVAvDOLxvSACEg#v=onepage&q=The%20truth%20about%20the%20transatlantic%20trade%20and%20investment%20partnership.&f=false> Consultado el 03/04/2019.
- Demertzis, M., & Fredriksson, G. (2018). The EU Tesponse to US Trade Tariffs. *Intereconomics - Review of European Economic Policy*, 53(5), 260-268. Obtenido de <https://archive.intereconomics.eu/year/2018/5/the-eu-response-to-us-trade-tariffs/> Consultado el 03/04/2019.
- Dhankhar, J. S. (2016). World Trade Organization: Successes and Failures. *International Refereed Journal of Reviews and Research*, 4(2) Obtenido de <http://irjrr.com/irjrr/March2016/111.pdf> 22/01/2019.
- Doncel, L. (2018). El FMI avisa a EE UU de que será el gran perdedor de la guerra comercial. Obtenido de https://elpais.com/economia/2018/10/08/actualidad/1539016266_938262.html Consultado el 07/02/2019.
- ECIBEI. (2015). La importancia del comercio internacional: Una breve referencia descriptiva. Obtenido de <http://www.fundacioncibei.org/la-importancia-del-comercio-internacional-una-breve-referencia-descriptiva/> Consultado el 08/01/2019.
- Euronews. (2019). Las implicaciones para la UE de la guerra comercial entre EEUU y China. Obtenido de <https://es.euronews.com/2019/05/10/las-implicaciones-para-la-ue-de-la-guerra-comercial-entre-eeuu-y-china> Consultado el 03/04/2019.
- Europapress. (2019). La eurozona registró en enero un superávit de la balanza comercial de 1.500 millones, un 50% menos. Obtenido de <https://www.europapress.es/economia/macroeconomia-00338/noticia-eurozona-registro-enero-superavit-balanza-comercial-1500-millones-50-menos-20190318140724.html> Consultado el 05/04/2019.
- European Commission. (2016). Doha Development Agenda. Obtenido de <http://ec.europa.eu/trade/policy/eu-and-wto/doha-development-agenda/> Consultado 18/02/2019.

- European Commission. (2018). Una nueva era para las relaciones transatlánticas. Obtenido de http://europa.eu/rapid/press-release_IP-95-1336_es.htm Consultado el 07/02/2019.
- Eurostat. (2019). Comercio internacional de mercancías. Obtenido de https://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=International_trade_in_goods/es/#Comercio_internacional_de_mercanc.C3.ADAs Consultado el 05/04/2019
- Expansión. (2017a). China - Exportaciones de mercancías. Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/comercio/exportaciones/china> Consultado el 04/04/2019.
- Expansión. (2017b). China - Importaciones de mercancías. Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/comercio/importaciones/china> Consultado el 04/04/2019.
- Expansión. (2017c). Estados Unidos - Exportaciones de mercancías. Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/comercio/exportaciones/usa> Consultado el 04/04/2019.
- Expansión. (2017d). Estados Unidos - Importaciones de mercancías. Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/comercio/importaciones/usa> Consultado el 04/04/2019.
- Ferrer, T. (2018). Tambores de acero para una guerra comercial. Obtenido de https://elpais.com/economia/2018/03/16/actualidad/1521201962_569507.html Consultado el 03/04/2019.
- García, E., & Echevarría, J. L. (2019). USMCA: Una primera aproximación al nuevo NAFTA *EEUU: De Washington DC a Los Estados, Creando Alianzas*, (3110), 59-74. doi:10.32796/bice.2019.3110.6782
- Gobierno de España. (2018). Grupo EFTA. Obtenido de <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/europa/efta/Paginas/efta.aspx> Consultado el 26/05/2019.
- Goded, M. (2018). Organización Económica Internacional. Tema 6: La Integración Económica. Obtenido de https://sifo.comillas.edu/pluginfile.php/2348282/mod_resource/content/1/Presentaci%C3%B3n%20T6%20OEI%202018-2019.pdf Consultado el 28/12/2019.
- Hansen, K. (2017). Trump's New Trade Policy: Risks for North American Food and Farms. *Journal of Food Law & Policy*, 13, 146-153. Obtenido de <https://scholarworks.uark.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1018&context=jflp> Consultado el 15/01/2019.
- Hernández, R. (2006). Las relaciones comerciales entre China y Estados Unidos y el comercio de bienes industriales y agrícolas; implicaciones para México. *Red De Revistas Científicas De América Latina, El Caribe, España Y Portugal*, 25-39. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4337/433747607003.pdf> Consultado el 08/01/2019.
- Hoekman, B. (2005). Hacia una OMC que respalde más el desarrollo. *Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial: Finanzas Y Desarrollo*, 42(1), 14. Obtenido de <http://dialnet.unirioja.es/servlet/oaiart?codigo=2431678> Consultado el 18/02/2019.

- Kahn, D., Keely, L., & Anderson, B. (2018). *Shifting US tariff policy: Industry impact and how firms can respond*. Obtenido de [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-shifting-us-tariff-policy-industry-impact-and-how-firms-can-respond/\\$FILE/ey-shifting-us-tariff-policy-industry-impact-and-how-firms-can-respond.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-shifting-us-tariff-policy-industry-impact-and-how-firms-can-respond/$FILE/ey-shifting-us-tariff-policy-industry-impact-and-how-firms-can-respond.pdf) Consultado el 26/05/2019.
- Lee, A. (2018). China data shows economic growth slowing as impact of trade war with US intensifies. Obtenido de <https://www.scmp.com/economy/china-economy/article/2174541/china-data-shows-economic-growth-slowing-impact-trade-war-us> Consultado el 03/04/2019.
- León, J. L. (2011). De la luna de miel a la cotidianidad. Las relaciones China-Estados Unidos en la Administración Obama. *Estudios De Asia Y África XLVI*, 46, 2 (145), 377-405. Obtenido de <https://estudiosdeasiayafrika.colmex.mx/index.php/ea/article/view/2033/2033> Consultado el 03/04/2019.
- Levy, P. (2018). What's Wrong With The World Trade Organization? Obtenido de <https://www.forbes.com/sites/phillevy/2018/10/30/whats-wrong-with-the-world-trade-organization/> Consultado 18/02/2019.
- Lo, C. (2018). Who loses in a Sino-U.S. Trade War? *The International Economy*, 32(2), 42-45. Obtenido de <https://search.proquest.com/openview/46b2e2f066bc5299313990889a1b9d7f/1?pq-origsite=gscholar&cbl=30294> Consultado el 18/02/2019.
- Masdeu, J. (2019). Nueva ronda negociadora UE-EE.UU. para evitar la guerra comercial. Obtenido de <https://www.lavanguardia.com/economia/20190301/46760606138/negociacion-ue-eeuu-guerra-comercial.html> Consultado el 26/05/2019.
- Millet, M. (2001). *La regulación del comercio internacional: Del GATT a la OMC*. Barcelona: Caixa. Obtenido de http://www.caixabankresearch.com/documents/10180/54279/ee24_esp.pdf Consultado el 28/12/2018.
- Morales, Y., & González, L. M. (2018). Una guerra comercial es la principal preocupación del FMI. Obtenido de <https://www.eleconomista.com.mx/economia/Una-guerra-comercial-es-la-principal-preocupacion-del-FMI-20181011-0016.html> Consultado el 07/02/2019.
- Morrison, W. M. (2018). *China-U.S. Trade Issues*. Obtenido de <https://fas.org/sfp/crs/row/RL33536.pdf> Consultado el 25/05/2019.
- Narodowski, P. (2017). Las relaciones económicas y políticas entre Estados Unidos de América y China a la luz del concepto de unipolarismo condicionado. *Geopolítica. Revista De Estudios Sobre Espacio Y Poder*, 8(2), 279-297. doi://dx.doi.org/10.5209/GEOP.56532
- OECD. (2017a). OECD - China (CHN) Exportaciones, importaciones y socios comerciales. Obtenido de <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/chn/> Consultado el 25/05/2019.
- OECD. (2017b). OECD - Estados Unidos (USA) Exportaciones, importaciones y socios comerciales. Obtenido de <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/usa/> Consultado el 25/05/2019.
- OMC. (2015). *Entender la OMC*. Ginebra: División de Información y Relaciones Exteriores. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/understanding_s.pdf Consultado 09/01/2019.

OMC. (2019). Miembros y observadores en la OMC. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org6_s.htm Consultado el 27/02/2019.

Palumbo, D. (2018). China vs. EE.UU.: 6 gráficos que explican la dimensión de la "mayor guerra comercial en la historia". Obtenido de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-44747895> Consultado el 08/01/2019.

Parlamento Europeo. (2018). La UE en el comercio internacional en cifras (infografía). Noticias Parlamento Europeo. Obtenido de <http://www.europarl.europa.eu/news/es/headlines/economy/20180703STO07132/la-ue-en-el-comercio-internacional-en-cifras-infografia> Consultado el 25/05/2019.

Pastor, A., & Gosset, D. (2006). Las relaciones entre la Unión Europea y China: una clave del orden mundial del siglo XXI. *Real Instituto Elcano*. Obtenido de http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/ari+142-2005 Consultado el 27/02/2019.

Prada, V. A., & Vélez, J. (2011). El ADPIC ¿un camino hacia el desarrollo? *Revista De Derecho Privado. Universidad De Los Andes*, 46, 1-28. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/3600/360033200002.pdf> Consultado el 27/02/2019.

Ramírez, J. J. (2014). El TPP vis-à-vis el RCEP: ventajas y desventajas de ambos proyectos. *México Y La Cuenca Del Pacífico, Enero-Abril*, 17-53. Obtenido de <http://www.scielo.org.mx/pdf/mcp/v3n6/2007-5308-mcp-3-06-00017.pdf> Consultado el 03/04/2019.

Rapoza, K. (2019). China Is Losing The Trade War In Nearly Every Way. Obtenido de <https://www.forbes.com/sites/kenrapoza/2019/01/14/china-is-losing-the-trade-war-in-nearly-every-way/> 05/04/2019.

Ruohan, L. (2017). Trump to get 'state visit-plus' experience in China. Obtenido de <http://www.globaltimes.cn/content/1073816.shtml> Consultado el 05/03/2019.

Salvador, A. I. (2008). El proceso de reforma económica de China y su adhesión a la OMC. *Revista De La Facultad De Ciencias Económicas Y Empresariales.*, (7), 257-284. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3117748> Consultado el 15/03/2019.

Santander Trade. (2019a). Cifras de comercio exterior en China. Obtenido de <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/china/cifras-comercio-exterior> Consultado el 25/05/2019.

Santander Trade. (2019b). Cifras de comercio exterior en Estados Unidos. Obtenido de https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/estados-unidos/cifras-comercio-exterior?actualiser_id_banque=oui&id_banque=17&memoriser_choix=&&actualiser_id_banque=oui&id_banque=17&memoriser_choix= Consultado el 25/05/2019.

Schneider-Petsinger, M. (2017). *Trade Policy Under President Trump. Implications for the US and the World*. Social Science Premium Collection. Obtenido de

<https://www.chathamhouse.org/sites/default/files/publications/research/2017-11-03-trade-policy-trump-schneider-petsinger-final.pdf> Consultado el 27/02/2019.

Schoen, J. W., & Pramuk, J. (2018). This timeline shows how the US-China trade war led to Trump and Xi's high-stakes meeting. Obtenido de <https://www.cnn.com/2018/11/30/timeline-of-us-china-trade-war-as-trump-and-xi-meet-at-g-20-in-argentina.html> Consultado el 15/03/2019.

Secretaría de Estado de Comercio. (2019a). Acuerdos comerciales de la UE - China. Obtenido de <http://www.comercio.gob.es/en/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/asia/pages/china.aspx> Consultado el 17/02/2019.

Secretaría de Estado de Comercio. (2019b). Acuerdos comerciales de la UE - Estados Unidos. Obtenido de <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/america/Paginas/estados-unidos.aspx> Consultado el 17/02/2019.

Shabazz, A. (2018). Consumers, farmers lose in Trump's trade war. Obtenido de <https://www.ibj.com/articles/70843-abdul-hakim-shabazz-consumers-farmers-lose-in-trumps-trade-war> Consultado el 15/03/2019.

Steinberg, F. (2018a). La UE ante la hostilidad del presidente Trump. Obtenido de <http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/08caed74-9d5d-4bf0-82da-68bff23e37bd/ARI109-2018-Steinberg-UE-hostilidad-presidente-Trump.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=08caed74-9d5d-4bf0-82da-68bff23e37bd> Consultado el 05/01/2019.

Steinberg, F. (2018b). What you need to know about Trump's trade war. Obtenido de <http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/28c2b7a3-f977-47e6-ad36-842900e41c1e/Commentary-Steinberg-What-you-need-to-know-about-Trump-trade-war.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=28c2b7a3-f977-47e6-ad36-842900e41c1e> Consultado el 28/12/2018.

Stracqualursi, V. (2017). 10 times Trump attacked China. Obtenido de <https://abcnews.go.com/Politics/10-times-trump-attacked-china-trade-relations-us/story?id=46572567> Consultado el 03/04/2019.

Wong, D., & Chipman, A. (2019). The US-China Trade War: A timeline. Obtenido de <https://www.china-briefing.com/news/the-us-china-trade-war-a-timeline/> Consultado el 13/05/2019.

Yalcin, E., Felbermayr, G., & Steininger, M. (2017). *Global impact of a protectionist U.S. trade policy*. Munich. Obtenido de https://www.ifo.de/DocDL/ifo_Forschungsberichte_89_2017_Yalcin_etal_US_TradePolicy.pdf Consultado de 05/01/2019.