



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS Y SOCIALES

ANÁLISIS DE LA POLÍTICA COMERCIAL DE DONALD TRUMP.

ESTUDIO DE CASO: LA GUERRA COMERCIAL CON CHINA.

Autora: Sara García Martínez

Director: Robert Robinson

Madrid, a 30 de abril de 2019

UNIVERSIDAD PONTIFICIA DE COMILLAS (MADRID)

TRABAJO DE FIN DE GRADO- RELACIONES INTERNACIONALES

Índice

1. Introducción	4
1.1 Motivaciones del trabajo	4
2. Marco teórico.....	6
2.1 Los albores del mercantilismo	6
2.2 El proteccionismo en Estados Unidos.....	9
2.2 El neomercantilismo.....	11
2.4 El liberalismo económico	14
3. Estado de la cuestión	16
4. Objetivo del trabajo y pregunta de investigación	19
5. Metodología del trabajo	20
6. Análisis.....	21
6.1 Acuerdos comerciales multilaterales.....	21
6.1.1 TPP.....	21
6.1.2 NAFTA	22
6.1.3 OMC.....	23
6.2 Acuerdos comerciales bilaterales.....	25
6.2.1 TTIP	25
6.3 Posición con respecto a China	26
6.3.1 Acusaciones de manipulación de divisa.....	26
6.3.2 Guerra comercial entre Estados Unidos y China	27
6.3.3 Aranceles impuestos hasta la actualidad	32
6.3.4 Posible acuerdo comercial entre Estados Unidos y China	33
7. Conclusiones	34
8. Bibliografía	36
9. Anexos.....	42

Índice de gráficos

Gráfico 1.....	43
Gráfico 2.....	43
Gráfico 3.....	44
Gráfico 4.....	45
Gráfico 5.....	46
Gráfico 6.....	46
Gráfico 7.....	47

1. Introducción.

Si existe alguna cuestión que se puede encontrar en los periódicos cada día en la actualidad, es la llamada guerra comercial entre China y Estados Unidos. Krugman (2018) define el concepto guerra comercial como una situación en la que las economías mundiales, lideradas por Estados Unidos, abandonan las normas y acuerdos que limitan, entre otros, sus aranceles y comienzan a establecer aranceles de forma unilateral de acuerdo a sus intereses percibidos. La problemática de la definición es la palabra percibidos, ya que, en el contexto actual, las percepciones de los mandatarios parecen diferir de forma significativa. Desde que asumiera su cargo, Donald Trump ha adoptado una serie de medidas proteccionistas que parecen ir en contra del orden liberal económico que reina en la actualidad. No obstante, hay que tener en cuenta que las políticas proteccionistas de Trump no parten de la nada, sino que se basan en siglos y siglos de mercantilismo.

1.1 Motivaciones del trabajo.

La política comercial de Trump no deja a nadie indiferente. En un mundo de globalización, que la primera potencia mundial esté cerrando sus puertas al comercio es, cuanto menos, alarmante. Cada día, una nueva noticia sobre la guerra comercial entre China y Estados Unidos sale a la luz en plataformas como *The Economist* y *The Financial Times*, y los economistas no se demoran en escribir sus opiniones al respecto. La relevancia de la cuestión radica en que nadie se pone de acuerdo en cuáles serán las consecuencias reales de dicha guerra comercial.

Por lo tanto, la importancia del presente trabajo resulta más que evidente. Las consecuencias de una guerra comercial nos afectarían a todos, aunque no seamos conscientes de este hecho. La Unión Europea es un actor significativo en el panorama global y, como ciudadanos españoles y europeos, nos veríamos perjudicados en el caso de que la guerra comercial alcanzara unas magnitudes más significativas.

En aras de arrojar un poco de luz a dicha cuestión, el presente trabajo pretende analizar la política comercial de Trump en detalle, partiendo desde 2016 hasta el momento actual y yendo desde lo más amplio hasta lo más concreto, en este caso el escenario de guerra comercial. A este fin, se realizará un breve recorrido teórico por las corrientes que más han influido en la política de comercio de Trump: el mercantilismo y

su antagonista, el liberalismo económico. Tras haber sentado las bases teóricas de nuestro análisis, se procederá a enunciar varias de las opiniones más relevantes sobre el objeto de estudio por parte de economistas reconocidos globalmente. Finalmente, se realizará un análisis de la política comercial de Trump comenzando por sus propuestas económicas como candidato, siguiendo con su posición en cuanto a los tratados comerciales y terminando con el estudio de caso de la guerra comercial con China. De esta forma, se realizará de forma cronológica, al ser la duración de la política comercial objeto de estudio muy limitada en el tiempo (apenas 3 años).

2. Marco teórico

2.1 Los albores del mercantilismo

El mercantilismo es la más antigua entre las perspectivas de Economía Política Internacional. Responde a una de las obsesiones básicas de los ciudadanos y naciones-estado: la creación de riqueza y poder para mantener la seguridad nacional y la independencia de distintas amenazas tanto reales como imaginarias. Históricamente, el mercantilismo ha hecho acopio de estrategias como impulsar las exportaciones y limitar las importaciones para así generar superávits comerciales que tengan un impacto positivo en la riqueza y el poder a la vez que protegen a grupos de ciudadanos.

La aparición del mercantilismo se encuentra estrechamente ligada a la aparición de la nación-estado moderna en Europa. Una nación es un conjunto de personas que se definen como miembros de una comunidad política extendida (Kohn, 1944; Hobsbawn, 1992). El estado se concibe como una entidad legal que se encuentra, en teoría, libre de la interferencia de otros estados y ejerce la soberanía (es decir, la autoridad política última) sobre los ciudadanos de un territorio delimitado (Weber, 1947, p. 156).

Charles Tilly (1985) sostuvo que la guerra era el factor fundamental que llevaba a los monarcas a organizar sus sociedades y llevar a cabo medidas para proteger la seguridad de la nación. En el siglo XV, las comunidades empezaron a juntarse para formar unas mayores unidades estatales y así poder protegerse de manera más efectiva contra las amenazas (Martínez, 2009). De esta forma, los monarcas crearon agencias compuestas por nobles que controlaban el presupuesto mediante la recaudación de impuestos. Para controlar a dichos nobles, los reyes se declararon como la autoridad absoluta del estado. Así, reyes como Luis XIV de Francia pronunció su famoso «*l'état c'est moi*» (el estado soy yo).

Ya en el siglo XVI, las naciones-estado comenzaron a surgir de forma heterogénea. Chang (2008) analizó la manera en la que Enrique VII e Isabel I, reyes Tudores de Inglaterra, buscaron implementar lo que conocemos hoy como una política industrial (es decir, una estrategia planificada por el estado que busca promover ciertos negocios). Enrique VII hizo uso de aranceles y subsidios a las exportaciones para favorecer la posición de Gran Bretaña en relación con la industria de la lana de Holanda. Durante los 100 años siguientes, Inglaterra impuso una política de sustitución de las

importaciones para competir con las potencias manufactureras de lana (Bélgica y Países Bajos).

El mercantilismo ganó apoyos tras el final de la guerra de los Treinta Años en 1648. A medida que los ciudadanos demandaban más seguridad en sus territorios, se multiplicaron los esfuerzos para extraer riqueza y recursos de los pueblos y ciudades. La amenaza de guerra podría constituir el factor más fundamental de la historia europea en el siglo XVII. La seguridad de los Estados no estaba garantizada, a la vez que los Estados no poseían los recursos para protegerse entre ellos.

Muchos historiadores coinciden en que el mercantilismo es sinónimo de la primera ola de imperialismo que se extendió desde 1648 hasta el final de las guerras napoleónicas en 1815. El colonialismo, es decir, la ocupación de otro territorio o estado haciendo uso de poder militar fue otro de los instrumentos de los estados para general riqueza y poder propia. Muchos estados usaron subsidios para generar exportaciones y promover el desarrollo de sus imperios. Pomeranz y Topik (2006) estudiaron la forma en la que los imperios coloniales usaron las políticas mercantilistas para aumentar su posición en el ranking mundial de riqueza. Sostienen que dichas potencias usaron la violencia como arma para favorecer a sus comerciantes y empresas en el mercado global. Por ejemplo, Gran Bretaña obligó a China a abrir su mercado a las exportaciones de opiáceos de India para así equilibrar el déficit comercial que Gran Bretaña poseía en relación con el país hindú.

A mitad del siglo XIX, el mercantilismo se vio debilitado por la extensión de las ideas de Smith y David Ricardo en Gran Bretaña. Smith (1776) atacó el mercantilismo por restringir la competencia económica, dando como resultado ineficacias en la producción. No obstante, no fue hasta 1846 cuando Gran Bretaña adoptó una economía de libre mercado y tendrían que pasar 20 años más para que eliminara la mayoría de sus aranceles. Al contrario de lo que la mayoría piensa, Smith no defendió el libre comercio a toda costa. De hecho, apoyó la existencia de impuestos en bienes de lujo, alcohol, azúcar y tabaco. Incluso promovió las actas de navegación que disponían que solo los barcos ingleses pudieran transportar bienes dentro del imperio colonial. Tanto Smith como Ricardo contemplaron el libre comercio como una política en favor de los productos británicos.

Por lo tanto, el libre comercio no se concibió como un fin en sí mismo. El historiador Karl Polanyi (1944) sostuvo que los estados liberales económicos utilizan políticas de libre comercio como un medio para proteger su propia industria. Asimismo, criticó la economía liberal ortodoxa y sostuvo que el liberalismo fue planeado («*laissez-faire was planned*»), mientras que la solución era el proteccionismo.

El mercantilismo volvió al centro de la escena en 1870 con el auge del nacionalismo económico. Fölster (2009, p. 14) define dicho nacionalismo económico como el proteccionismo en beneficio del propio país y la intervención en la economía nacional para perseguir los propios intereses. Dicho nacionalismo ayudó a generar una segunda ola de colonialismo de la mano de Alemania, Japón e Italia.

2.2 El proteccionismo en Estados Unidos

En el siglo XIX, Estados Unidos y Alemania, ambos en pleno proceso de desarrollo, comenzaron a protegerse de las políticas económicas liberales británicas. Alexander Hamilton sostuvo que la especialización en producción agrícola no sería lo más beneficioso para Estados Unidos y abogó por la protección de las industrias nacientes. Asimismo, el estado sería clave para promover dicha industria (Cabot, 2005).

En Alemania, Friedrich List se convertiría en el máximo defensor de las ideas proteccionistas. Exiliado de su país, viajó a Estados Unidos, donde se encontró con las ideas nacionalistas económicas de Hamilton. List pronto comprendió que la producción de bienes industriales unida a la inversión en educación y el desarrollo de nuevas tecnologías cobraban mucha más importancia que la inversión en agricultura. Es más, la producción era de importancia solo para la riqueza del país, sino que List incluso creía que desarrollaba unas capacidades intelectuales superiores a la vez que apoyaba la ciencia y las humanidades (List, 1966, p. 144).

Los escritos de Hamilton y List incorporaban significativos tintes de nacionalismo económico a modo de reacción contra las políticas liberales y de libre comercio de Reino Unido. En un mundo cosmopolita, no existiría libre comercio hasta que todas las naciones estuvieran al mismo nivel, condición que no se daba en ese momento, ya que la tecnología de Reino Unido se encontraba mucho más avanzada que la de sus vecinos europeos, y su productividad era mucho mayor (Balaam y Dillman,

2010, p. 62). Por ello, defendían que, hasta que el resto de países europeos y Estados Unidos no se encontraran a la par que Reino Unido, era su deber proteger sus industrias nacientes.

En este contexto, en el siglo XIX el gobierno estadounidense animó a sus ciudadanos a mudarse al oeste, trabajar más duro que nunca y a establecer derechos de propiedad. Durante la Guerra de 1812, el Congreso multiplicó por dos sus aranceles, lo que se convertiría en una piedra angular del plan de desarrollo estadounidense hasta la Segunda Guerra Mundial. Lincoln estableció aranceles del 50%, que se mantendrían en ese nivel hasta la 1914. Se llevaron a cabo muchas otras políticas nacionalistas económicas: el Congreso subvencionó las vías de ferrocarril, así como las industrias del carbón, acero, hierro, el sector bancario y el inmobiliario. Asimismo, una política de inmigración favoreció y premió a los blancos frente a los nativos, que fueron en su mayoría neutralizados por el ejército estadounidense en el oeste. Todas estas medidas promovidas por el gobierno llevaron a Estados Unidos a la cabeza del orden económico mundial en la década de 1880.

En cuanto a su política comercial, se redujeron los aranceles en 1913 pero se volverían a establecer en el 37% en 1925, lo que disparó el crecimiento económico de Estados Unidos (Martinez, 2009). No obstante, no solo Estados Unidos estaba haciendo uso de aranceles para promover su crecimiento, sino que Francia, Austria, Alemania y Suecia habían adoptado unas medidas similares al respecto. En el contexto de la Gran Depresión, la *Smoot-Hawley Tariff Act* elevó los aranceles a un récord del 48%, a la vez que muchos otros países adoptaron políticas para proteger sus industrias. Son muchos los que sostienen que dicha ley contribuyó a la Gran Depresión e, inevitablemente, a la Segunda Guerra Mundial. No obstante, Chang (2008) apuntó que dichas medidas no distaban mucho de las medidas tradicionales y que por lo tanto no se podían considerar ni extraordinarias ni causa de la guerra.

En la década de 1930, la Gran Depresión evidenció el colapso del *laissez-faire* y, en este contexto, las ideas de Keynes se hicieron oír. Keynes sostuvo que los mercados colapsan y que las crisis y depresiones se pueden prolongar durante muchos años. Keynes puso el énfasis en la economía nacional para solucionar el grave problema de desempleo y paliar los efectos de la depresión. Las ideas de Keynes también influyeron en la creación de las tres instituciones de Bretton Woods (FMI, BM y GATT). La

GATT redujo los aranceles comerciales, mientras que el FMI ayudó a paliar la discriminación de divisa. Por otro lado, el Banco Mundial contribuyó a la recuperación de las perjudicadas economías europeas y más tarde ayudaría a países menos desarrollados.

Por el contrario, los mercantilistas creen que dichas instituciones promovieron una serie de objetivos económicos distintos. Los Estados Unidos y sus aliados promovieron con Bretton Woods el capitalismo en las naciones industrializadas occidentales e intentaron defenderse del comunismo soviético. Por otro lado, Estados Unidos consiguió que el dólar estadounidense fuera la moneda principal y que el resto de países dependiera de la hegemonía estadounidense como proveedor de liquidez, financiación ayuda y protección militar. Por lo tanto, los mercantilistas creen que Estados Unidos negoció con sus aliados del norte del atlántico (junto con Japón y más tarde, Corea del Sur) y les permitió adoptar un proteccionismo con tal de que contuvieran el comunismo. Muchos legisladores de los países aliados temían que la adopción de políticas de libre comercio perjudicara las economías europeas y la de Japón, dejando la puerta abierta al comunismo.

2.3. El neomercantilismo.

En 1973, el orden económico internacional dio un vuelco. La Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) subió los precios del crudo cuatro veces en el transcurso de una noche, embargó cargueros llenos que se dirigían a Estados Unidos y Países Bajos, y redujo los envíos al resto del mundo en un 25%. La mayoría de las naciones industrializadas y muchos países en desarrollo entraron en una recesión. La dependencia de dichos países de la OPEP puso la seguridad económica en la agenda política de los países importadores de petróleo.

No obstante, no fue solo la crisis del petróleo la que contribuyó a un cambio en la estructura económica internacional en la década de los setenta. La estructura de poder pasó de ser bipolar a multipolar. Tras la retirada de Estados Unidos de Vietnam en 1973, la administración Nixon implementó un equilibrio de poder basado en una creciente interdependencia entre mercados.

En este contexto, Estados Unidos y sus aliados promovieron el libre comercio y la cooperación para abrir sus mercados. El comercio se concibió como un medio para aumentar las exportaciones y generar empleo. Japón y Corea se beneficiaron de dicho cambio de dinámica al centrar sus economías en las exportaciones.

De esta manera, los estados abrazaron el neomercantilismo para así proteger a los productores locales y defender sus intereses nacionales. El neomercantilismo se concibió como una serie de políticas mucho más sutiles y diseñadas al detalle que reducirían la vulnerabilidad a la competencia internacional a la vez que no incumplían ningún acuerdo internacional. Entre las medidas adoptadas destacaron el gasto público en varios programas, la regulación de industrias, los controles de capital y cambios en tipos de interés. Asimismo, se concedieron subvenciones a la investigación y desarrollo, y a las empresas públicas.

Se puede observar claro ejemplo del neomercantilismo de los años setenta en la campaña impulsada por Estados Unidos y otras potencias para reducir la dependencia de la OPEP. De este modo, Estados Unidos desarrolló una reserva estratégica de petróleo en los campos de Alaska. Otras políticas consistieron en exenciones fiscales para los ciudadanos que ahorraran energía en el hogar, un límite de velocidad de 55 millas/hora (alrededor de 90 km/h) y fondos dedicados al desarrollo de fuentes de energía alternativas.

Otro ejemplo de dicho neomercantilismo se dio en forma de barreras no arancelarias (NTB), como regulaciones en materia de salud y seguridad, normas de etiquetado y de licencia y otros requerimientos que conseguían bloquear bienes importados. De la misma forma, ciertos países establecieron cuotas de importaciones que especificaban el número de un bien en particular que podía importarse. Tanto Estados Unidos como la Unión Europea todavía hacen uso de dichas cuotas en muchos productos agrícolas, como el azúcar, para proteger a los productores locales.

Por otro lado, Japón consiguió su conocido milagro económico haciendo uso de políticas neomercantilistas. Su crecimiento basado en exportaciones fue posible gracias a una significativa intervención estatal en la economía. Ciertas industrias recibieron subsidios para así poder ser más competitivas con las de Estados Unidos y las europeas. Prestowitz (1988) sostiene que Japón no solo apoyó sus industrias más competitivas sino que también adoptó una política comercial muy agresiva. Ya que no poseía una

ventaja competitiva de forma natural en muchos productos, combinó la ayuda estatal con el esfuerzo de varias industrias para crear dicha ventaja. Cabe destacar que el modelo japonés sería luego imitado por los Tigres Asiáticos (Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán) y China.

Los años ochenta y noventa marcaron un periodo de una popularidad en ascenso de las ideas liberales. La globalización impulsó la interdependencia entre estados. Por lo tanto, los estados adoptaron políticas para paliar dicha dependencia, lo que generó controversias entre los socios comerciales de los países. En este contexto, Robert Gilpin (1987) distinguió entre mercantilismo maligno y benigno. El primero consistía en una versión mucho más agresiva de políticas expansionistas que los estados adoptaban para expandir su territorio o influencia política y económica en detrimento de otros estados para así protegerse de ellos. Por otro lado, el mercantilismo benigno consistiría en una estrategia más defensiva e intentaría proteger la economía nacional de fuerzas económicas y políticas adversas.

En este contexto de globalización, muchos mercantilistas como Rosenberg (2002) sostuvieron que la globalización tendía a debilitarse a sí misma. A medida que la riqueza y el poder se reparten por el mundo, los estados y sus ciudadanos invierten para protegerse de los efectos negativos de la globalización. En cualquier caso, se requiere la intervención del estado para prevenir su pérdida de poder (Weiss, 1998). Para los mercantilistas actuales, la crisis financiera global fue un claro ejemplo de cómo las ideas liberales y la globalización han sido los causantes de su propia debilitación. La crisis ha impulsado las economías sumergidas, ha debilitado el dólar y ha aumentado la dependencia estadounidense de China. Es más, ha provocado un cambio en el orden global, que ha pasado de ser un sistema dominado por Estados Unidos a uno más multilateral (Khanna, 2008).

La crisis financiera también ha tenido un efecto negativo en las ideas neoliberales y democráticas asociadas con el capitalismo en muchos países en desarrollo. La economía estadounidense ya no se concibe como un modelo a seguir. Asimismo, las ideas que sostienen que Estados Unidos se está aprovechando del resto del mundo para mantener su riqueza y poder están ganando popularidad.

2.4 El liberalismo económico

A pesar de que en este trabajo se pondrá el énfasis en la corriente del mercantilismo, explicada en los apartados 2.1, 2.2 y 2.3, resulta muy relevante mencionar brevemente a su corriente antagónica, el liberalismo económico.

Según Dyer Grampp (1965), el liberalismo económico consiste en el conjunto de políticas que gobiernan una economía liberal, siendo esta una economía en la que los ciudadanos deciden lo que se produce, la distribución de los bienes y los medios en los que se lleva a cabo.

En el siglo XVI, el liberalismo se convirtió en una de las principales doctrinas en Gran Bretaña. Fue allí donde el conocido como padre del liberalismo económico enunciaría sus ideas fundamentales. Adam Smith (1776) defendió el egoísmo individual, la necesidad de liberalizar los mercados para minimizar la intervención estatal en temas económicos. Por todos es conocida su metáfora de la mano invisible y la idea de que el panadero no produce pan por benevolencia (Kay, 2018). Los economistas liberales clásicos demandaron cambios en el sistema británico y europeo. En primer lugar, apoyaban la abolición de varias restricciones feudales y mercantilistas en el comercio internacional. En segundo lugar, apoyaron el fin de los aranceles y restricciones en las importaciones impuestas para proteger a los productores locales (Minogue et al, 2019). Las ideas de los sucesores de Smith en el siglo XIX, David Ricardo y John Stuart Mill, ganaron popularidad a medida que la revolución industrial llevaba a Gran Bretaña a la cabeza del panorama internacional. Se puso el énfasis en limitar el poder del estado. El filósofo inglés Jeremy Bentham resumió esta idea con su célebre frase «*Be quiet and stand out of my light*».

En poco tiempo, dichas ideas llegaron a Estados Unidos, donde alcanzarían una relevancia hasta entonces no conocida y se convertirían en las bases de la nación. No obstante, a finales del siglo XIX, las consecuencias de la Revolución Industrial en Europa y América del Norte provocaron un desencanto generalizado en relación con uno de los pilares del liberalismo: el ideal de una economía de mercado. El problema radicaba en que el sistema había causado una concentración de riqueza en manos de unos pocos. Los ciudadanos no se podían beneficiar de la creación de riqueza y la cantidad de bienes producidos que el pueblo no se podía permitir provocaba una saturación en el mercado que daba lugar a lo que se denominó como recesiones.

Con el fin de hacer frente a dichos problemas, varios economistas liberales alcanzaron un veredicto. Entre otros, T.H. Green (1999) sostuvo que, a pesar de los gobiernos habían constituido una barrera para la libertad en el pasado, corrían tiempos de pobreza, enfermedad, discriminación e ignorancia que requerían la colaboración del estado. Los liberales modernos intentaron controlar el sistema en vez de abolirlo. Los nuevos liberales afirmaron que las recompensas ofrecidas por el mercado eran una medida demasiado rudimentaria en relación con la contribución de la mayoría de los ciudadanos a la sociedad. Asimismo, defendieron que el mercado ignoraba las necesidades de aquellos que carecían de oportunidades o que eran explotados económicamente.

El desarrollo del liberalismo en Europa fue brutalmente interrumpido en 1914 por la con motivo de la Primera Guerra Mundial. La guerra derrocó a cuatro de las grandes dinastías imperiales de Europa (Alemania, Austria-Hungría, Rusia y Turquía) y, por lo tanto, pareció dar un mayor impulso a la democracia liberal. El Tratado de Versalles reformó Europa con arreglo al principio de la autodeterminación nacional. La Sociedad de Naciones se creó con la esperanza de que la negociación sustituyera a la guerra como medio para resolver los conflictos internacionales.

Mientras que el liberalismo fue objeto de ataques políticos en el período de entreguerras, la Gran Depresión amenazó la supervivencia misma de la economía de mercado. El carácter de auge y caída del ciclo económico había sido durante mucho tiempo un defecto importante de las economías de mercado, pero la Gran Depresión, con su interminable declive de la actividad empresarial y sus crecientes niveles de desempleo, confundió a los economistas clásicos y produjo un verdadero pesimismo sobre la viabilidad del capitalismo.

De esta forma, los gobiernos occidentales se convencieron de que las complejas sociedades modernas necesitaban alguna medida de planificación económica. El *New Deal* (1933-39), el programa nacional emprendido por el presidente Franklin D. Roosevelt para sacar a Estados Unidos de la Gran Depresión, tipificó el liberalismo moderno. El liberalismo, en alianza estratégica con el comunismo soviético, triunfó sobre el fascismo en la Segunda Guerra Mundial, y se restableció la democracia liberal en Alemania Occidental, Italia y Japón. A medida que Europa occidental, América del Norte y Japón entraban en un período de crecimiento económico constante y

prosperidad sin precedentes después de la guerra, la atención se centró en los factores institucionales que impedían que esas economías realizaran plenamente su potencial productivo, especialmente durante los períodos de desempleo y depresión en masa. Gran Bretaña, Estados Unidos y otras naciones industrializadas occidentales comprometieron a sus gobiernos nacionales a promover el pleno empleo, el máximo uso de su capacidad industrial y el máximo poder adquisitivo de sus ciudadanos.

El liberalismo sigue siendo una ideología política de gran relevancia. En las dos décadas posteriores a las elecciones de Thatcher y Reagan en 1979-80, la mayoría de los sectores de las economías británicas y americanas fueron desregularizados o privatizados. Se afirmó que los mercados no regulados producen prosperidad, abundancia y eficiencia económica. De acuerdo con esta visión, muchas de las regulaciones que regían las industrias bancarias, de seguros y financieras fueron eliminadas en los años ochenta y noventa. La consiguiente falta de supervisión fue un factor importante en una crisis financiera mundial que comenzó en 2007-08 y amenazó con convertirse en una depresión mundial.

3. Estado de la cuestión

Las políticas de Donald Trump se han tachado, desde sus inicios, de proteccionistas. No obstante, resulta pertinente hacer un breve recorrido por lo que se ha escrito sobre la política comercial de Trump y sus medidas para así descubrir si existe una opinión homogénea entre los expertos.

A principios del mandato de Trump, Scherrer y Abernathy (2017, p.6) defendieron que, a pesar de la cancelación del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP) y su apoyo por el *border adjustment tax*, la política de Trump respondía a otros intereses. A comienzos de su mandato, sostuvieron que Trump usaría déficits comerciales para así ejercer presión sobre sus socios comerciales para que abrieran sus mercados. En otras palabras, que Trump impulsaría la liberalización de las actividades económicas transnacionales. Dichos autores calificaron la estrategia de Trump como *first-mover protectionism*, ya que protegía los intereses de las empresas estadounidenses más avanzadas, cuyas operaciones se basan en propiedad intelectual y acceso a bases de datos.

No obstante, la realidad podría habernos demostrado lo contrario. Según Wolf (2019), el orden mundial se encuentra en un proceso de cambio hacia más proteccionismo. Trump hizo uso de un argumento de seguridad nacional para así justificar la implementación de aranceles sobre las importaciones de acero y aluminio. Dichas políticas infringen las normas de la OMC, que define de forma muy restrictiva la cuestión de seguridad nacional. Wolf considera más preocupante la guerra comercial en la que Estados Unidos se ha enzarzado con China. Alrededor del 7% de las importaciones estadounidenses ya se han visto afectadas. Además, los Estados Unidos ha manifestado su deseo de acabar con el órgano de solución de diferencias de la OMC y ha bloqueado los nombramientos para el órgano de apelación de la organización, con el fin de lastrar su funcionamiento.

En una línea similar, *Financial Times* (2018) considera que Donald Trump es la amenaza al sistema global de comercio, ya de por sí debilitado desde los noventa por la crisis de las *dotcom* y la crisis financiera de hace una década. Si bien dichos acontecimientos no consiguieron hacer quebrar al sistema, Trump podría ser la gota que colme el vaso. Para FT, lo más preocupante no serían los mencionados aranceles a las importaciones ni la cuestión de China, sino el sentimiento de que las empresas ya no

pueden depender de Estados Unidos como la piedra angular del sistema. En consecuencia, las multinacionales se encuentran en un proceso de remodelación de sus cadenas de valor globales, poniendo el énfasis en el riesgo político al que se exponen.

No obstante, consideran que la amenaza es más potencial que real. Según datos del CBP (2018), el comercio global se estaría recuperando en agosto de 2018 tras un pequeño declive (véase gráfico 1). La tasa de crecimiento anual se estaría estabilizando en un 4%, un porcentaje mayor que en los últimos 5 años. No obstante, el impacto de los nuevos aranceles impuestos a China todavía no se habría dejado ver, por lo que las cifras podrían cambiar.

Por su parte, Dehn (2018) afirma que Trump se ha embarcado en un agresivo programa proteccionista con muchos riesgos ya conocidos. Dentro de dichos riesgos se podrían encontrar ineficiencias, precios distorsionados y una asignación inadecuada de capital. Asimismo, el proteccionismo lleva consigo la amenaza de la inflación. Los precios del acero en Estados Unidos han incrementado considerablemente en comparación con el acero chino y el europeo. En consecuencia, las industrias estadounidenses que utilizan acero en su proceso de producción pagan una prima por ese recurso. De esta forma, el mercado estadounidense de acero se ha convertido en un mercado local gracias a los aranceles. Este proceso de convertir mercados globales en locales puede llevar a crisis inflacionarias, en la medida en que los mercados globales se encuentren más cerca del pleno empleo que el mercado local. A pesar de que el mercado estadounidense se encuentra muy cerca de dicho nivel de empleo, la tasa de interés de fondos federales se encuentra todavía en cifras negativas (véase gráfico 2) y la administración Trump continúa con sus estímulos fiscales. Si la inflación se materializara, la Reserva Federal tendría que elevar los tipos de interés de forma significativa, lo que llevaría a Estados Unidos a una recesión.

El reconocido economista Paul Krugman (2018) confiesa su desconcierto ante el escenario de una guerra comercial. A tenor de sus palabras, Krugman no se imaginaba que dicho escenario llegara a ocurrir, y plantea varias cuestiones claves. En primer lugar, se pregunta en qué medida los aranceles podrían reducir el comercio global. En un contexto de aranceles del 30-60%, la reducción del comercio global sería menor del que la mayoría nos imaginamos, probablemente de un 2-3% en el PIB global. No obstante, dicho cálculo no presta atención a varios de los efectos de la desglobalización,

como lo es la desigualdad creciente que esto causaría: algunos se beneficiarían mientras que la mayor parte de la población de clase media-baja se vería muy perjudicada.

En segundo lugar, Krugman se pregunta hasta qué nivel podrían llegar los aranceles. Dicho cálculo sería muy complejo de analizar, pero varios autores han aportado cálculos que, a pesar de distar mucho entre ellos, se encuentran en niveles alarmantemente elevados. Ossa (2014) afirmó que los aranceles podrían alcanzar un nivel del 60%, mientras que para Nicita et al. (2014), la estimación sería de un 32%. En cualquier caso, Krugman no cree que nada de esto se materialice, pero tampoco conoce la solución al problema de la guerra comercial.

4. Objetivos y pregunta de investigación.

El objetivo del trabajo consistirá en analizar la política comercial de Trump en el marco de la guerra comercial con China. Dada la complejidad de la cuestión, nos hemos centrado en los aspectos más destacados de su política comercial, comenzando por los acuerdos comerciales y finalizando con el escenario de tensión con China. En consecuencia, no se ha podido abarcar la totalidad de la política comercial, lo que deja la puerta abierta a futuras investigaciones sobre la cuestión.

En cuanto a las preguntas de investigación, se podrían enunciar cinco como preguntas fundamentales: ¿Cuál ha sido la posición de Trump en cuanto a los tratados comerciales multilaterales?, ¿qué acuerdos bilaterales son destacables en su presidencia?, ¿cuál es su posición actual con respecto al comercio con China?, ¿qué ha sucedido en el marco de la guerra comercial?, y, por último, ¿qué aranceles se han implementado desde que tomó el poder?

5. Metodología del trabajo.

Tras haber explicado los aspectos teóricos, ahora cabe destacar la metodología que se ha seguido en el presente trabajo. En cuanto a la parte teórica, se ha extraído en buena parte de un libro prestado por el director del trabajo a la autora. Asimismo, se ha realizado una investigación de la bibliografía existente en relación con la cuestión que se ha plasmado en el apartado 3 (estado de la cuestión).

El análisis se ha realizado conforme a una investigación *desk-based*, consultando páginas de gran relevancia académica entre las que se encuentran *The Financial Times* y *The New York Times*, entre otras. El análisis se ha realizado comenzando por la posición de Trump en temas más amplios, en este caso los acuerdos comerciales multilaterales. Tras esto, se ha acotado el análisis a los acuerdos bilaterales y, finalmente, nos hemos centrado únicamente en la guerra comercial con China.

Dicho apartado (6.3.2) se ha estudiado de forma cronológica, comenzando desde 2016 hasta la fecha del presente trabajo, abril del 2019. Asimismo, se ha dedicado el último apartado (6.3.3) a realizar un breve resumen de los aranceles que se han impuesto hasta la actualidad. Tras haber analizado la política comercial de Trump, se han extraído las conclusiones pertinentes.

Asimismo, se han incluido pequeños recuadros adicionales que explican algunos hechos concretos que se han sucedido en el marco de la política comercial de la administración Trump. Finalmente, se han anexoado distintas tablas y gráficos explicativos en el apartado 8.

6. Análisis

Durante la campaña electoral estadounidense, Donald Trump destacó tres cuestiones fundamentales en materia de política comercial (Noland, 2018). En primer lugar se encontraba la balanza comercial, incluyendo balanzas comerciales bilaterales. Estados Unidos posee un déficit comercial de 500 000 millones de dólares, en su mayor parte con China. En segundo y tercer lugar se encuentra la manipulación de la divisa y los acuerdos comerciales, que para Trump explican el problema del déficit y son el punto de partida para buscar una solución.

En el presente análisis, comenzaremos por explicar la posición de la administración Trump con respecto a los acuerdos comerciales, para luego centrarnos en su posición exclusiva con China.

6.1 Acuerdos comerciales multilaterales

6.1.1 TTP

El TTP consistió en un acuerdo que habría incluido 12 países: Australia, Brunei, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur, Vietnam y, por supuesto, Estados Unidos. Habría remplazado a NAFTA como el tratado de comercio más amplio del mundo (Amadeo, 2019). Se firmó el 4 de febrero de 2016 en Nueva Zelanda, y, en palabras de Barack Obama, el entonces mandatario estadounidense, ponía a los trabajadores estadounidenses en primera fila (BBC, 2016). Asimismo, afirmó que el tratado le proporcionaría ventajas económicas a Estados Unidos en detrimento de otras economías en auge, como China. Michael Froman, el entonces representante en materia de comercio estadounidense, declaró que el tratado le aportaría a Estados Unidos unos 100 mil millones de dólares más de crecimiento por año.

Nada más asumir su cargo, Donald Trump decidió retirarse de dicho acuerdo. Resulta complicado explicar los motivos exactos que llevaron a Trump a tomar la decisión de retirarse del TTP (Slominska y Wasinski, 2017). No obstante, cabe afirmar que tanto la preferencia por tratados bilaterales como la determinación para reducir el déficit comercial (sobre todo con Japón) podrían haber motivado dicha decisión.

Para muchos, la salida del TTP representa una herida autoinflingida para Estados Unidos: le niega los beneficios económicos del acuerdo (Noland et al, 2016), así como manda una señal a Asia de la abdicación de Estados Unidos como líder en favor de China (Noland, 2016).

6.1.2 NAFTA

Asimismo, la renegociación de NAFTA también representa un aspecto significativo para la administración Trump en materia de comercio. Muchos analistas coinciden en que el acuerdo de NAFTA resulta anticuado y necesita de una modernización para adecuarse a los estándares actuales (Bergsten y de Bolle, 2017). El texto original podría constituir un punto de partida para dicha actualización, que incluiría disposiciones en relación con el *e-commerce* y el comercio digital, así como disposiciones más estrictas sobre estándares medioambientales y laborales. No obstante, algunas de las propuestas de Estados Unidos resultarían desaconsejables. Dichas propuestas aluden a la balanza comercial, unas reglas de origen más estrictas y la adición de un requisito específico de Estados Unidos para los vehículos motorizados (Freund, 2017a). Asimismo, Trump ha propuesto incluir una disposición que obligue a renovar periódicamente el acuerdo por parte de los tres signatarios (Schott, 2017).

Si la negociación fallara, la disolución de NAFTA acarrearía consecuencias negativas para Estados Unidos. La relación comercial con Canadá volvería a estar sujeta al acuerdo de libre comercio con Canadá que existía antes que NAFTA. Por otro lado, el impacto en las relaciones con México sería significativo. Las barreras al comercio ascenderían al nivel de la nación más favorecida (MFN) en ambos países. Las cadenas de suministros, en especial aquellas relativas al montaje de vehículos, se verían interrumpidas. El aumento de los aranceles impuestos en las exportaciones a México provocaría una depreciación del peso mexicano frente al dólar estadounidense, lo que aumentaría el déficit bilateral de Estados Unidos: justo el resultado opuesto al objetivo de la administración Trump (Freund, 2017b).

El 30 de noviembre de 2018, Estados Unidos, Canadá y México firmaban un acuerdo que replazaría a NAFTA con motivo de la cumbre del G20 en Argentina (Schipani y Politi, 2018). La firma del acuerdo, renombrado USMCA (*US-Mexico-Canada Agreement*) por Donald Trump, fue meramente ceremonial, ya que el

acuerdo requiere que las legislaturas de cada país lo ratifiquen. No obstante, los Demócratas en el Congreso manifestaron que no consideraban que la aprobación de dicho acuerdo fuera una prioridad y, en todo caso, más reformas serían necesarias. Es más, el pasado enero los Demócratas ganaban la mayoría en el Congreso y afirmaron que las disposiciones del acuerdo en materia medioambiental y laboral resultaban demasiado blandas (Politi, 2019a). Otros congresistas puntualizaron que Trump no ha sido capaz de aumentar los aranceles al acero y aluminio con sus vecinos. Para amedrentar a la oposición, Trump ha amenazado con emitir un anuncio de retirada en 6 meses del acuerdo original de NAFTA de 1994, lo que representaría un ultimátum para que elijan entre sus reglas o las que gobernaban Estados Unidos antes de NAFTA.

Los expertos comerciales en Washington opinan que los cambios que demandan los Demócratas no requerirían una renegociación en sí, sino que podrían abarcarse en anexos al existente acuerdo. Al menos una de las exigencias será aprobada pronto por México: la que demanda que México modernice sus leyes laborales para cortar los lazos que existen entre los partidos políticos y los sindicatos.

6.1.3 OMC

Estados Unidos es miembro del GATT desde el 1 de enero de 1948 y de la OMC desde el 1 de enero de 1995 (OMC, 2019a). No obstante, la postura de Donald Trump con respecto a la OMC siempre ha sido controvertida, incluso antes de convertirse en presidente. En agosto de 2018, Trump amenazó con retirarse de la OMC si no se realizaban las reformas pertinentes (BBC, 2018). Asimismo, Trump afirmó que el acuerdo de 1994 por el que se estableció la OMC constituía el peor acuerdo en materia de comercio de la historia.

Los motivos de este conflicto entre Donald Trump y la OMC se relacionan con la postura de la organización con respecto a los aranceles, que se establece en el artículo 24 del GATT. Para la OMC (2019b), los aranceles resultan una ventaja de precio para los productos locales en detrimento de las importaciones, y aumentan los ingresos de los gobiernos. La Ronda de Uruguay estableció el compromiso de los países de reducir los aranceles. Es más, la Ronda de Doha, todavía en curso,

prosigue los esfuerzos en esa dirección en materia agrícola y de acceso a los mercados para los productos no agrícolas.

No obstante, existe la creencia por parte de algunos de que el proteccionismo de Trump ha abierto las puertas a la reforma de la OMC. Según Lamy (2018) los aranceles impuestos por Trump en el marco de la guerra comercial (véase apartado 6.3) violan las normas de la OMC y podrían resultar el detonante que lleve a la reforma de dichas normas, un proceso que ha permanecido estancado durante años. Por lo tanto, resultaría necesario equilibrar el escenario internacional mediante una reforma para así crear un sistema de comercio más justo que se ajuste a la realidad del siglo XXI, en la que conviven tres sistemas: uno capitalista, individualista y emprendedor en Estados Unidos; un Estado colectivista fuerte junto con una competencia desigual en China; y el sistema de mercado social de Europa.

David Malpass, elegido presidente del Banco Mundial

El pasado 5 de abril, David Malpass fue elegido como mandatario del Banco Mundial por unanimidad. Según Politi (2019b) la elección del antiguo economista de Bear Stearns representa una victoria para la administración de Donald Trump. Una de las principales preocupaciones que suscita la llegada de Malpass consiste en la posibilidad de que no apoye el papel creciente de la institución en la financiación de bienes públicos globales, que van desde la política medioambiental hasta las cuestiones relacionadas con los refugiados.

Malpass ha expuesto su visión más reducida de las tareas que debe desempeñar el Banco Mundial, declarando que solo debería actuar para ayudar a los países más pobres. Asimismo, ha manifestado que el multilateralismo ha ido demasiado lejos y que la cooperación económica internacional resulta ineficaz. En cuanto a China, Malpass advirtió el pasado noviembre que los bancos de desarrollo multilaterales se encontraban en riesgo de ser capturados por la influencia geopolítica de China (Politi, 2018). Dada su visión, resulta probable que los préstamos directos a China se reduzcan.

6.2. Acuerdos comerciales bilaterales.

6.2.1 TTIP

El TTIP uniría a dos de las economías más relevantes a escala mundial, Estados Unidos y la Unión Europea. Si se ratifica, reemplazaría al TTP y NAFTA como el área de libre comercio más grande del mundo (Amadeo, 2019). Más de un tercio de la producción mundial se vería afectada por dicho tratado. El mayor obstáculo es la agricultura, tanto en Estados Unidos como en la UE. Ambos socios comerciales subvencionan significativamente sus industrias de alimentos. Por otro lado, la UE prohíbe el uso de organismos modificados genéticamente y el uso de antibióticos en los animales. Estas prácticas resultan comunes en la industria agropecuaria estadounidense.

Las negociaciones de dicho tratado comenzaron en 2013 y se han visto paralizadas en muchas ocasiones. El pasado 26 de julio de 2018, Estados Unidos y la Unión Europea declaraban un alto al fuego en su guerra comercial, aceptando trabajar juntos para eliminar barreras comerciales a muchos bienes industriales y cooperar para reformar la OMC (Donnan y Sevastopulo, 2018). No obstante, no se abordó el tema de los aranceles al acero y aluminio, así como el de la agricultura. Lo que parecía que daría lugar a un acuerdo inminente se encontraba muy lejos de la realidad. Hoy en día, las negociaciones se encuentran paradas nuevamente.

Es más, según las reglas de la OMC, cualquier acuerdo debería liberalizar todo el comercio (Brunsden y Khan, 2019). La agricultura se encuentra fuera de las negociaciones y representa un sector que recibe multitud de subsidios en ambas partes, lo que complicaría aún más la situación.

Escalada de tensión con la UE

El pasado 9 de abril, salió a la luz que Estados Unidos está sopesando establecer aranceles por valor de 11 mil millones de dólares a productos europeos, que incluirían bienes aeronáuticos y agrícolas (Politi y Brunsden, 2019). La administración Trump ha defendido que dicho movimiento constituye una respuesta a los subsidios de la UE a Airbus, considerados ilegales por la OMC. Por su parte, un oficial de la Comisión Europea ha declarado que la cifra de 11 mil millones resulta exagerada, ya que se basa en estimaciones estadounidenses que no habrían sido aceptadas por la OMC. Asimismo, la UE se estaría preparando para establecer medidas de represalia debido a que Estados Unidos no habría eliminado las desgravaciones fiscales permitidas a Boeing, que perjudican a su rival europeo, Airbus.

6.3 Posición con respecto a China

6.3.1 Acusaciones de manipulación de divisa

Muchos años antes de que Trump ganara las elecciones presidenciales de 2016, ya había calificado a China como un país que manipula el valor de su divisa para perjudicar a Estados Unidos en el comercio (Wallace, 2018). Tras convertirse en presidente, suavizó su postura y negó dichas acusaciones.

No obstante, en julio de 2018, Donald Trump volvió a acusar a China de manipular su divisa en una entrevista con Reuters (Mohsin, 2018). Dichas declaraciones fueron realizadas sin ninguna justificación adicional y entraban en conflicto con los informes de su propia administración. En abril de 2018, el *Department of Treasury* declaró que ni China, ni la UE ni cualquier otro país estaban manipulando sus divisas. Estados Unidos no ha acusado oficialmente a otro país de manipulación de divisas desde 1994.

Así que cabe preguntarse por qué Trump cambió su opinión en el contexto de la guerra comercial. La divisa china, el renminbi, es lo que se conoce como moneda política. Esto significa que a diferencia del dólar estadounidense, cuyo valor fluctúa en el mercado libre, Banco Popular de China establece el valor de la divisa con respecto al dólar.

Cada vez que Trump ha impuesto nuevos aranceles (como veremos en el apartado 6.3.2), China ha respondido con medidas de represalia. No obstante, hay que tener en cuenta un aspecto fundamental. En 2017, Estados Unidos importó 505 000 millones de dólares de bienes chinos, mientras que los chinos sólo importaron 129 000 millones de dólares de bienes de Estados Unidos. Lo que significa que Beijing se quedó sin importaciones a las que imponer aranceles mucho antes que Estados Unidos.

Por lo tanto, los chinos buscaron devolver el golpe de otra manera que no implicara aranceles. Por ejemplo, abaratando sus productos para que los aranceles de Trump no marcaran la diferencia. Aquí es donde el renminbi entra en juego. China permitió que la divisa bajara un 7,6 % frente al dólar en solo cuatro meses (véase gráfico 3), lo que representa una gran caída. Por lo tanto, este constituye en motivo por el que Trump ha acusado a China de manipular su divisa.

6.3.2 Guerra comercial entre Estados Unidos y China.

Ya en sus discursos como candidato a la presidencia, Donald Trump criticó los acuerdos comerciales con China y los calificó de injustos para el trabajador estadounidense (Corasaniti et al, 2016). En un discurso en Pensilvania del 28 de junio de 2016, Trump afirmó que Estados Unidos ya se encontraba en una guerra comercial y que la estaba perdiendo. No obstante, resulta probable que esto solo fuera el comienzo. En los párrafos siguientes, realizaremos un análisis cronológico de las medidas adoptadas por Estados Unidos y China en cuanto a aranceles comerciales se refiere.

El 20 de abril de 2017, el presidente Trump ordenó al responsable de comercio, Wilbur Ross, que iniciara por su cuenta dos investigaciones para averiguar si las importaciones de acero y aluminio amenazaban la seguridad nacional de Estados Unidos con arreglo al artículo 232 de la *Trade Expansion Act* de 1962 (Bown y Kolb, 2019).

El 18 de agosto de 2017, Robert E. Lighthizer comenzó a investigar por cuenta propia a China con arreglo al artículo 301 de la *Trade Act* de 1974, después de que Donald Trump le ordenara que considerara la posibilidad de investigar leyes, políticas, prácticas o acciones de China que pudieran ser discriminatorias y perjudiciales para los derechos de propiedad intelectual, la innovación o el desarrollo tecnológico de Estados Unidos.

En octubre de 2017, la *US International Trade Commission* consideró que las importaciones de paneles solares y de lavadoras habían perjudicado a las industrias locales de dichos productos y recomendó a Donald Trump que impusiera restricciones de «salvaguardia global». El 22 de enero de 2018, Trump aprobó dichos aranceles globales de salvaguardia por valor de 8 500 millones de dólares en importaciones de paneles solares y 1 800 millones de dólares en lavadoras, una medida prácticamente sin precedentes.

Por su lado, el 5 de febrero de 2018, el gobierno chino abrió investigaciones sobre *antidumping* y cuotas compensatorias por valor de aproximadamente mil millones de dólares de exportaciones estadounidenses de sorgo. A pesar de que no se consideró una represalia directa a los aranceles de Trump sobre los paneles

solares y las lavadoras, la coincidencia temporal sugería que China quería responder a la imposición por parte del presidente Obama de un arancel de salvaguardia sobre los neumáticos en septiembre de 2009. El 17 de abril de 2018, entraron en vigor aranceles preliminares para el sorgo estadounidense, que se mantendrían efectivos hasta el 18 de mayo de 2018.

El 1 de marzo de 2018, Trump anunció que impondría aranceles significativos a las importaciones de acero y aluminio, cumpliendo una promesa clave de la campaña y sacudiendo los mercados bursátiles, ya que la perspectiva de una guerra comercial mundial parecía inminente (Swanson, 2018). No obstante, dichas noticias no resultaban en principio negativas para China, ya que el presidente expresó su deseo de que los aranceles se aplicaran a todos los países y China ocupa el puesto número 10 de las importaciones de acero estadounidenses (véase gráfico 4). Asimismo, Trump puntualizó que si se eximía a un país, todos los demás países vendrían detrás para solicitar un tratamiento similar, así como que existía la posibilidad de que dichos metales acabaran llegando a Estados Unidos a través de países exentos.

No obstante, el 8 de marzo de 2018, Trump anunció aranceles sobre el acero y el aluminio a partir del 23 de marzo, pero eximió a Canadá y México, ya que Estados Unidos se encontraba a la espera de su opinión sobre el resultado de la renegociación del NAFTA. Dichas exenciones excluían aproximadamente un tercio (15 300 millones de dólares) de las importaciones anunciadas la semana anterior. Asimismo, Trump afirmó que otros socios podrían negociar con el representante de Comercio, Robert E. Lighthizer, su exclusión de los aranceles. El 22 de marzo Trump eximiría también a la Unión Europea, Corea del Sur, Brasil, Argentina y Australia.

El 22 de marzo de 2018, la administración Trump publica un informe en el que descubre que China está llevando a cabo prácticas comerciales desleales relacionadas con la transferencia de tecnología, la propiedad intelectual y la innovación a tenor del artículo 301 de la *Trade Act* de 1974. En consecuencia, Trump anunció nuevos aranceles por valor de hasta 60 000 millones de dólares a productos chinos. Esta era una de las muchas investigaciones llevadas a cabo por la administración Trump, que en su mayoría afectan a China (véase gráfico 5).

El 2 de abril de 2018, China impuso aranceles de represalia a los residuos y chatarra de aluminio, la carne de cerdo, las frutas y frutos secos y otros productos estadounidenses, por un valor de 2 400 millones de dólares (Bown y Kolb, 2019). Dicha cifra resulta equiparable a los mencionados aranceles estadounidenses sobre el acero y el aluminio, que afectaron a las exportaciones chinas por valor de 2 800 millones de dólares en 2017.

El día siguiente, 3 de abril, la administración Trump publica su lista por valor de 50 000 millones de dólares de 1 333 productos chinos en consideración para aranceles del 25 %, que afecta a 46 200 millones de dólares de importaciones estadounidenses. Los sectores más afectados son la maquinaria, los aparatos mecánicos y los equipos eléctricos. Las represalias chinas no se hicieron esperar más de un día. Al día siguiente, China publicó su lista de 106 productos sujetos a los próximos aranceles del 25 % como represalia por los aranceles sujetos al mencionado artículo 301 de Trump. Dichos aranceles afectaban principalmente al transporte en los Estados Unidos (vehículos, aviones y barcos) y a los productos vegetales (principalmente la soja).

El 15 de junio de 2018, el representante de comercio de EE.UU. publica una lista revisada de productos a los que planea imponer aranceles del 25 %, en dos fases a partir del 6 de julio de 2018. En comparación con la lista original propuesta el 3 de abril de 2018, la nueva lista de 50 000 millones de dólares afecta a aún más insumos intermedios: concretamente al 95 %.

El mismo día, China publica su lista actualizada de represalias de 50 000 millones de dólares con aranceles del 25%. Afecta en su mayoría a productos agrícolas y alimentarios. De forma similar, China planea dos fases para la aplicación de los aranceles, cubriendo 34 000 millones de dólares de productos estadounidenses a partir del 6 de julio de 2018, entre los que se encuentran la soja y los vehículos. En comparación con la lista china del 4 de abril, la nueva lista contenía más combustibles minerales, algunos bienes de consumo y equipos médicos. Por el contrario, los aviones se eliminan de la lista.

El 10 de julio de 2018, Donald Trump afirmó que impondría aranceles por valor de 200 mil millones de dólares a China, lo que provocó una rápida escalada de la tensión entre las dos potencias (Pong et al, 2018). La semana anterior, Beijing

había acusado al mandatario estadounidense de *bullying* comercial, ya que Estados Unidos había impuesto aranceles por valor de 34 mil millones de dólares (Donnan y Hornby, 2018). Los nuevos aranceles afectaban a un rango muy amplio de productos, desde partes de automóviles hasta alimentos y materiales de construcción (Fleming et al., 2018).

El 1 de agosto de 2018, Donald Trump sopesó con su responsable de comercio, Robert Lighthizer, elevar los aranceles anunciados de 200 mil millones de dólares del 10% al 25%, lo que multiplicaría dicha cantidad en más del doble (Donnan et al, 2018). Los oficiales estadounidenses justificaron dicha medida como una represalia a las medidas impuestas por China en respuesta a los aranceles de 34 mil millones de dólares de Estados Unidos. Por su lado, China anunció que si dichos aranceles entraran en vigor, China respondería con medidas similares. La incertidumbre de los mercados provocó que la divisa china se desplomara hasta alcanzar su valor más bajo desde mayo de 2017.

El 3 de agosto de 2018, China amenaza con subir los aranceles del 5 al 25 % sobre 60 000 millones de dólares de bienes estadounidenses. La lista se centra principalmente en los insumos intermedios, seguidos de los bienes de capital y los bienes de consumo.

El 7 de agosto de 2018, la administración Trump publica una revisión de la segunda fase de su lista de 50 000 millones de dólares, anunciando que 16 000 millones de dólares de importaciones de China se verán sujetas a unos aranceles del 25 %, que entrará en vigor el 23 de agosto. El representante de Comercio de EE.UU. saca de la lista sólo 5 de los 284 productos de la lista del 15 de junio. Estos productos incluyen ácido algínico, máquinas de división, contenedores, muelles flotantes e importaciones de microtomos por valor de 400 millones de dólares en 2017.

En consecuencia, China revisa su lista del 15 de junio de 50 000 millones de dólares de importaciones de Estados Unidos con los que planeaba imponer aranceles del 25 %. El petróleo crudo sale de la lista. Se espera que los aranceles de dicha lista revisada cubren 16 000 millones de dólares de importaciones de Estados Unidos.

El 17 de septiembre de 2018, Trump termina la lista de productos por valor de 200 000 millones de dólares sujetos a un arancel del 10 % que entraría en vigor el 24 de septiembre (Bown et al, 2018). Trump también anunció que el arancel aumentaría al 25 % el 1 de enero de 2019. De forma previsible, China anunció al día siguiente su plan de imponer aranceles a 60 000 millones de dólares en exportaciones estadounidenses si Trump seguía adelante los aranceles anunciados el 17 de septiembre. Dichos aranceles oscilarían entre el 5 y el 10 %, frente al 5 y el 25 % anunciado en un primer lugar. Ambos aranceles entraron en vigor, como se esperaba, el 24 de septiembre.

El 1 de diciembre de 2018, tras de la reunión del G-20 en Buenos Aires, Trump y Xi Jinping anunciaron un acuerdo para detener la escalada de aranceles que se pronosticaba en el mes de enero. Sin embargo, debido a la falta de posturas comunes, Estados Unidos afirmó que si no se alcanzaba a un acuerdo para el 1 de marzo de 2019, los aranceles del 10 % se elevarían al 25 %.

El 24 de febrero de 2019, Trump anunció a través de Twitter que retrasaría el aumento de los aranceles de 200 000 millones de dólares de las importaciones procedentes de China, cuya entrada en vigor se preveía para el 1 de marzo de 2019. De esta forma, los aranceles del 10 % se habrían elevado al 25 %.

En el apartado 6.3.4, se estudiará más en detalle el posible acuerdo comercial entre China y Estados Unidos que se ha negociado durante los últimos meses.

Huawei, acusado de espionaje

El pasado enero salió a la luz que Huawei, el gigante chino de las telecomunicaciones, puso en marcha un plan para incentivar a los empleados a robar tecnología de todo el mundo mientras sus directivos realizaban operaciones encubiertas para violar las sanciones de Estados Unidos contra Irán (The Financial Times, 2019).

Kirstjen Nielsen, secretaria de Seguridad Nacional de Estados Unidos, acusó específicamente a Meng, a quien Estados Unidos pretende extraditar de Canadá. Nielsen alegó que «la empresa china y Meng infringieron la legislación estadounidense y han participado en un plan financiero fraudulento que perjudica la seguridad de los Estados Unidos». La acusación afirma que Huawei utilizó una «filial no oficial» llamada Skycom para obtener bienes, tecnología y servicios de origen estadounidense, incluidos servicios bancarios, para las empresas de Huawei con sede en Irán. También sostiene que el gobierno iraní recibió tales bienes, tecnología y servicios.

6.3.3 Aranceles impuestos hasta la actualidad.

Resulta difícil comprender a primera vista la cantidad de aranceles que se ha impuesto, ya que en ocasiones tanto Trump como China se han limitado a amenazar con su establecimiento. Por lo tanto, a continuación realizaremos un breve resumen de los aranceles que han protagonizado la guerra comercial hasta la actualidad.

Según datos de la BBC (2019), hasta el momento, Estados Unidos ha impuesto tres rondas de aranceles a los productos chinos, por un valor de más de 250 000 millones de dólares (véase gráfico 6). Los derechos oscilan entre el 10 % y el 25 % y abarcan una amplia gama de bienes industriales y de consumo, desde bolsos hasta equipos ferroviarios. Por su parte, Beijing ha respondido con aranceles por valor de 110 000 millones de dólares de bienes estadounidenses, y ha acusado a Estados Unidos de iniciar la mayor guerra comercial de la historia económica (véase gráfico 7). Los aranceles chinos se han centrado en productos químicos, carbón y equipos médicos, con derechos que oscilan entre el 5 % y el 25 %.

Trump ha amenazado con aplicar aranceles a otros bienes por valor de 267 000 millones de dólares, lo que significa que todas las importaciones chinas podrían verse sujetas a aranceles en el futuro.

6.3.4 Posible acuerdo comercial entre China y Estados Unidos

Tras haber analizado las medidas llevadas a cabo por ambas partes en el contexto de la guerra comercial, cabe mencionar la posibilidad de un acuerdo que ponga fin a las incertidumbres actuales.

A finales de 2018, la guerra comercial parecía encontrarse en medio de un alto al fuego. En diciembre de 2018, Donald Trump y Xi Jinping entablaron una larga conversación por teléfono para negociar sobre un posible acuerdo comercial (Wildau y Fleming, 2018). Trump destacó que la llamada había resultado muy positiva. Dicha llamada siguió a las negociaciones del G-20, donde ambos mandatarios expresaron posturas enfrentadas, lo que sacudió los mercados financieros.

En febrero, un equipo chino se desplazó a Washington con la idea de que Donald Trump y Xi Jinping firmaran el acuerdo a principios de abril (Politi, 2019c). No obstante, en las últimas semanas las negociaciones parecen haberse enfriado. Uno de los mayores obstáculos al acuerdo consiste en el mecanismo de cumplimiento requerido por Estados Unidos para asegurarse de que China cumpla con los compromisos del acuerdo.

A principios de abril de 2019 (Politi, 2019d), Trump declaró que se llegaría a un acuerdo con China en el plazo de cuatro semanas. Asimismo, afirmó que, de darse el acuerdo, sería «épico» e «histórico», y se convertiría en el «*granddaddy*» de todos los acuerdos. No obstante, ha rechazado establecer una fecha para la cumbre con Xi Jinping en la que se firmaría dicho acuerdo.

Resulta probable que ambas potencias extiendan las negociaciones hasta la cumbre del G-20 que tendrá lugar este junio en Japón (Politi y Hornby, 2019b). En el peor de los casos, las negociaciones podrían verse interrumpidas, lo que provocaría una escalada de la tensión en los mercados y nuevas rondas de aranceles.

7. Conclusiones

Tras haber analizado varios aspectos de la política comercial de Donald Trump como presidente de Estados Unidos, cabe destacar varias cuestiones a modo de conclusión del presente trabajo.

En primer lugar, se puede afirmar que Donald Trump ha abogado por acuerdos comerciales bilaterales en detrimento de los multilaterales. En este contexto, el ejemplo del TTP, que Trump abandonó nada más asumir su cargo, y NAFTA, que Trump ha criticado en numerosas ocasiones, ilustran dicho hecho. Asimismo, Trump se ha mostrado muy crítico con la OMC, que ha calificado de anticuada. No obstante, algunos expertos consideran que, en este caso, Donald Trump le podría estar haciendo un favor a la OMC al presionar para su reforma, que consideran más que necesaria.

Sin embargo, a pesar de que Trump ha dado la espalda a los acuerdos multilaterales, no se puede afirmar que en el marco de los acuerdos bilaterales no haya habido tensiones. El acuerdo con la Unión Europea, el TTIP, se ha visto paralizado en muchas ocasiones bajo la administración Trump y no parece que vaya a ser alcanzado en el corto plazo. En este caso, el problema radica en el ámbito de la agricultura, subvencionado por ambas potencias. No obstante, si se produce la reforma demandada por Trump de la OMC, quizás la agricultura podría dejarse al margen de dicho acuerdo.

Ya adentrándose en el conflicto comercial entre Estados Unidos y China, se puede concluir que Trump ha acusado a China de manipular su divisa debido a que China ha intentado paliar el impacto de los aranceles estadounidenses mediante la devaluación de su divisa.

Por otro lado, la guerra comercial entre Estados Unidos y China ha consistido en una serie de distintos aranceles impuestos por Estados Unidos a los que China ha respondido en menor medida. No obstante, en la actualidad parece que la tensión se ha aflojado y que China y Estados Unidos podrían alcanzar un acuerdo en los próximos meses que ponga fin a sus disputas comerciales. Dicho acuerdo ya se encuentra en fase de negociación, aunque en el último mes Trump ha decidido

aplazar la firma del acuerdo a la espera de la cumbre del G-20 que tendrá lugar en junio.

Por último, cabe destacar que Estados Unidos ha impuesto aranceles a 253 000 millones de dólares de productos chinos, pero ha amenazado con aranceles a otros 267 000 millones de dólares de productos que nunca han llegado a imponerse. Por lo tanto, los aranceles impuestos no representan ni la mitad de los anunciados. En el caso de China, los aranceles impuestos alcanzan los 110 000 millones de dólares de productos y no se ha producido ninguna amenaza adicional. Por lo tanto, cabe afirmar que Estados Unidos ha llevado la voz cantante en el marco de la guerra comercial y, en consecuencia, si Donald Trump decidiera interrumpir la escalada de los aranceles, resulta previsible que los chinos se vean dispuestos a cooperar con Estados Unidos y acabar con el conflicto comercial. Asimismo, en el marco de las elecciones presidenciales de 2020 y con una presidencia en la cuerda floja por cuestiones como el informe de Mueller, es posible que Donald Trump relaje su postura proteccionista y se muestre más abierto a la cooperación internacional.

8. Bibliografía

- Amadeo, K. (2019) US Regional Trade Agreements. *The Balance*. Recuperado el 15 de abril de 2019 de: <https://www.thebalance.com/u-s-regional-trade-agreements-3306275>
- BBC (31 de agosto de 2018) *Trump threatens to pull US out of WTO*. Recuperado el 17 de abril de 2019 de: <https://www.bbc.com/news/world-us-canada-45364150>
- BBC (4 de febrero de 2016) *Trans Pacific Partnership trade deal signed in Auckland*. Recuperado el 15 de abril de 2019 de: <https://www.bbc.com/news/business-35480600>
- BBC (5 de abril de 2019) *A quick guide to the US-China trade war*. Recuperado el 17 de abril de: <https://www.bbc.com/news/business-45899310>
- Bergsten, C. F.; de Bolle, M. (2017) *A path forward for NAFTA*. PIIE Briefing 17-2. Washington D.C.: Peterson Institute for International Economics. Recuperado el 15 de abril de 2019 de: <https://piie.com/publications/piie-briefings/path-forward-nafta>
- Bown, C. P.; Kolb, M. (24 de febrero de 2019) *Trump's Trade War Timeline: An-up-to-date guide*. Peterson Institute for International Economics. Recuperado el 16 de abril de 2019 de: <https://piie.com/system/files/documents/trump-trade-war-timeline.pdf>
- Bown, C. P.; Jung, E.; Lu, Z. (20 de septiembre de 2018) *Trump and China formalize tariffs on \$260 billion of imports and look ahead to next phase*. Peterson Institute for International Economics. Recuperado el 22 de abril de 2019 de: <https://piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/trump-and-china-formalize-tariffs-260-billion-imports-and-look>
- Brunsdon, J.; Khan, M. (21 de febrero de 2019) EU plays for time on Trump tariffs. *The Financial Times*. Recuperado el 15 de abril de 2019 de: <https://www.ft.com/content/e1e3abce-3572-11e9-bd3a-8b2a211d90d5>
- Cabot Lodge, H. (2005). *The Works of Alexander Hamilton*. University Press of the Pacific: Honolulu.

- Chang, H. (2008). *Bad Samaritans: The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism*. Nueva York: Bloomsbury Press. Pp.
- Corasaniti, N.; Burns, A.; Appelbaum, B. (28 de junio de 2016) Donald Trump vows to rip up trade deals and confront China. *The New York Times*. Recuperado el 16 de abril de 2019 de: <https://www.nytimes.com/2016/06/29/us/politics/donald-trump-trade-speech.html>
- CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis (25 de octubre de 2018). *CPB Memo*. Recuperado el 16 de febrero de 2019 de: <https://www.cpb.nl/sites/default/files/omnidownload/CPB-World-Trade-Monitor-August-2018.pdf>
- Dehn, J. (3 de octubre de 2018). From protectionism to inflation. *The Financial Times*. Recuperado el 16 de febrero de 2019 de: <https://www.ft.com/content/eda6cbfac6f8-11e8-ba8f-ee390057b8c9>
- Donnan, S.; Hornby, L. (6 de julio de 2018) China hits back at 'trade bullying' Trump. *The Financial Times*. Recuperado el 16 de abril de 2019 de: <https://www.ft.com/content/5c5b66a8-80a6-11e8-bc55-50daf11b720d>
- Donnan, S.; Sevastopulo, D. (26 de julio de 2018) US and EU declare ceasefire to trade war. *The Financial Times*. Recuperado el 15 de abril de 2019 de: <https://www.ft.com/content/b97410a6-9055-11e8-b639-7680cedcc421>
- Donnan, S.; Sevastopulo, D.; Mitchell, T. (2 de agosto de 2018) Trump considers raising tariffs on Chinese imports to 25 %. *The Financial Times*. Recuperado el 16 de abril de 2019 de: <https://www.ft.com/content/c9e4c350-95c7-11e8-b747-fb1e803ee64e>
- Dyer Grampp, W. (1965). *Economic Liberalism, vol. 1 The Beginnings*. Recuperado de: <https://oll.libertyfund.org/titles/grampp-economic-liberalism-vol-1-the-beginnings>, consultado el 26 de febrero de 2019.
- Fleming, S.; Rennison, J.; Hornby, L. (11 de julio de 2018) US to impose tariffs on \$200bn of Chinese imports. *The Financial Times*. Recuperado el 16 de abril de 2019 de: <https://www.ft.com/content/fd907b80-8493-11e8-96dd-fa565ec55929>

- Fölster, C.A. (2009). *The new rise of economic nationalism in transatlantic trade relations*, p. 14. Chapel Hill: University of North Carolina.
- Freund, C. (2017a) A US content requirement in NAFTA could hurt manufacturing. *PIIE Trade and Investment Policy Watch Blog*. Washington: Peterson Institute for International Economics. Recuperado el 15 de abril de 2019 de: <https://piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/us-content-requirement-nafta-could-hurt-manufacturing>
- Freund, C. (2017b) Scrapping NAFTA will sink the Peso and expand trade deficit. *PIIE Trade and Investment Policy Watch Blog*. Washington: Peterson Institute for International Economics. Recuperado el 15 de abril de 2019 de: <https://piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/scrapping-nafta-will-sink-peso-and-expand-trade-deficit>
- Green, T. H. (1999). *Lectures on the Principles of Political Obligation*. Kitchener: Batoche Books.
- Guilpin, R. (1987). *The Political Economy of International Relations*. Princeton University Press: Princeton. P. 33
- Hobsbawm, E. J. (1992). *Nations and Nationalism Since 1780*, 2ª edición. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kay, J (25 de julio de 2018). Is there more to Adam Smith than Free Markets? *The Financial Times*. Recuperado el 26 de febrero de 2019 de: <https://www.ft.com/content/1b9af120-890b-11e8-affd-da9960227309>
- Kohn, H. (1944). *The idea of Nationalism*. Nueva York: Macmillan.
- Krugman, P. (17 de junio de 2018). Thinking about a Trade War (Very Wonkish). *The New York Times*. Recuperado el 16 de febrero de 2019 de: <https://www.nytimes.com/2018/06/17/opinion/thinking-about-a-trade-war-very-wonkish.html>
- Lamy, P. (12 de noviembre de 2018) Trump's protectionism might just save the WTO. *The Washington Post*. Recuperado el 17 de abril de 2019 de:

https://www.washingtonpost.com/news/theworldpost/wp/2018/11/12/wto-2/?noredirect=on&utm_term=.230caafbfcc0

List, F. (1966). *The National System of Political Economy*. Augustus M. Kelley: Nueva York. Pp. 199-200.

Martínez, M. A. (2009). *The Myth of the Free Market: The Role of the State in a Capitalist Economy*. Sterling: Kumarian Press. Pp. 106-110.

Minogue, K. et al (21 de enero de 2019). *Liberalism*. Recuperado el 26 de febrero de 2019 de: <https://www.britannica.com/topic/liberalism>

Mohsin, S. (20 de agosto de 2018) *Trump accuses China, EU of currency manipulation*. Bloomberg. Recuperado el 17 de abril de 2019 de: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-08-20/trump-accuses-china-eu-of-currency-manipulation-in-interview>

Nicita, A., Olarreaga, M. y da Silva, P. (5 de abril de 2018). A trade war will increase average tariffs by 3 percentage points. *VOX*. Recuperado el 16 de febrero de 2019 de: <https://voxeu.org/article/trade-war-will-increase-average-tariffs-32-percentage-points>

Noland, M. (2016) A diminished leadership role for the United States. En: Noland, M.; Hufbauer, G. C.; Robinson, S.; Moran, T. (eds.) *Assesing Trade Agendas in the US Presidential Campaign. PIIE Briefing 16-6* (pp. 40-44). Washington: Peterson Institute for International Economics. Recuperado el 15 de abril de 2019 de: <https://piie.com/system/files/documents/piieb16-6.pdf>

Noland, M. (2018) US Trade Policy in the Trump Administration. *Asian Economic Policy Review* (13) 262-278.

Noland, M.; Robinson, S.; Moran, T. (2016) *Impact on Clinton's and Trump's trade proposals*. En: Noland, M.; Hufbauer, G. C.; Robinson, S.; Moran, T. (eds.) *Assesing Trade Agendas in the US Presidential Campaign. PIIE Briefing 16-6* (pp. 40-44). Washington: Peterson Institute for International Economics. Recuperado el 15 de abril de 2019 de: <https://piie.com/system/files/documents/piieb16-6.pdf>

- OMC (2019a) *United States of America and the WTO*. Recuperado el 17 de abril de 2019 de: https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/usa_e.htm
- OMC (2019b) *Tariffs*. Recuperado el 17 de abril de 2019 de: https://www.wto.org/english/tratop_e/tariffs_e/tariffs_e.htm
- Ossa, R. (2014). Trade Wars and Trade Talks with Data. *American Economic Review*. 104(12), 4104-4146. Recuperado el 16 de febrero de 2019 de: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.711.5136&rep=rep1&type=pdf>
- Polanyi, K. (1944). *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston: Beacon Press.
- Politi, J. (20 de diciembre de 2018) US warns of Chinese influence at multilateral lenders. *The Financial Times*. Recuperado el 9 de abril de 2018 de: <https://www.ft.com/content/0fd1c990-030e-11e9-99df-6183d3002ee1>
- Politi, J. (22 de enero de 2019a) US Democrats seek changes to revamped NAFTA deal. *The Financial Times*. Recuperado el 15 de abril de 2019 de: <https://www.ft.com/content/6f1b275a-1b43-11e9-9e64-d150b3105d21>
- Politi, J. (5 de abril de 2019b) David Malpass defies doubts to secure World Bank presidency. *The Financial Times*. Recuperado el 9 de abril de 2019 de: <https://www.ft.com/content/96738e5c-5714-11e9-91f9-b6515a54c5b1>
- Politi, J. (25 de marzo de 2019c) US-China trade deal: the enforcement hurdle. *The Financial Times*. Recuperado el 17 de abril de 2018 de: <https://www.ft.com/content/b0ece570-4f0e-11e9-9c76-bf4a0ce37d49>
- Politi, J. (5 de abril de 2019d) US and China push back timing of posible trade deal. *The Financial Times*. Recuperado el 17 de abril de 2019 de: <https://www.ft.com/content/2420ea6a-5724-11e9-91f9-b6515a54c5b1>
- Politi, J.; Hornby, L. (3 de abril de 2019) US and China draw closer to final trade agreement. *The Financial Times*. Recuperado el 17 de abril de 2019 de: <https://www.ft.com/content/d6ac5082-5582-11e9-91f9-b6515a54c5b1>

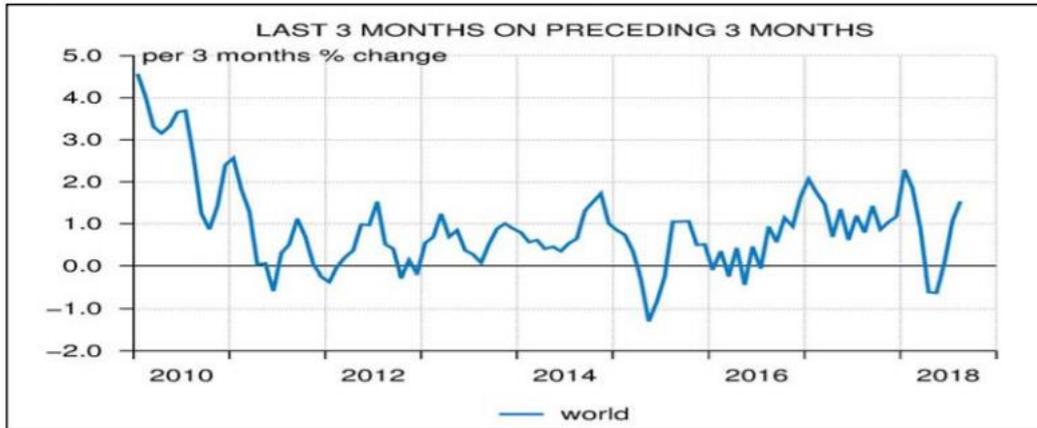
- Politi, J.; Brunsten, J. (9 de abril de 2019) US weighs tariffs on \$11bn of EU products over Airbus subsidies. *The Financial Times*. Recuperado el 9 de abril de 2019 de: <https://www.ft.com/content/c381615a-5a55-11e9-9dde-7aedca0a081a>
- Pong, J.; Tilford, C.; Kao, J. S.; Crooks, E.; Kwong, R.; Hancock, T. (19 de Julio de 2018) What's at stake in US-China trade war. *The Financial Times*. Recuperado el 16 de abril de 2019 de: <https://ig.ft.com/us-china-tariffs/>
- Rosenberg, T. (18 de agosto de 2002). Globalization: The Free Trade Fix. *The New York Times Magazine*. Recuperado el 27 de marzo de 2019 de <https://www.nytimes.com/2002/09/01/magazine/1-the-free-trade-fix-571440.html>
- Scherrer, C. y Abernathy, E. (2017). Trump's Trade Policy Agenda. *Intereconomics* (6) 364-369.
- Schipani, A.; Politi, J. (30 de noviembre de 2018) US, Canada and Mexico sign deal to replace NAFTA. *The Financial Times*. Recuperado el 15 de abril de 2019 de: <https://www.ft.com/content/e84a6ec2-f4a3-11e8-ae55-df4bf40f9d0d>
- Schott, J. J. (2017) NAFTA doesn't need a senseless sunset. *PIIE Trade and Investment Policy Watch Blog*. Washington: Peterson Institute for International Economics. Recuperado el 15 de abril de 2019 de: <https://piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/nafta-doesnt-need-senseless-sunset>
- Slominska, B.; Wasinski, M. (2017) The Prospects for US Trade Policy under the Trump Administration. *The Polish Quarterly of International Affairs* (26)1, 85-IV.
- Swanson, A. (1 de marzo de 2018) Trump to impose sweeping Steel and Aluminum Tariffs. *The New York Times*. Recuperado el 16 de abril de: <https://www.nytimes.com/2018/03/01/business/trump-tariffs.html>
- The Financial Times (29 de enero de 2019) *Huawei accused of offering bonuses to staff to steal secrets*. Recuperado el 9 de abril de 2019 de: <https://www.ft.com/content/9bb5d5da-239a-11e9-b329-c7e6ceb5ffdf>

- Tilly, C. (1985). War Making and State Making as Organized Crime. En: Evans, P.; Ruechemeyer, D.; Skocpol, T. (eds.) *Bringing the State Back*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wallace, C. (21 de julio de 2018) China's currency manipulation is a response to Trump's tariffs. *Forbes*. Recuperado el 17 de abril de 2019 de: <https://www.forbes.com/sites/charleswallace1/2018/07/21/chinas-currency-manipulation-is-a-response-to-trumps-tariffs/#4a15c8c663b5>
- Weber, M. (1947). *The Theory of Social and Economic Organization*. Nueva York: The Free Press, p. 156.
- Weiss, L. (1998). *The Myth of the Powerless State*. Cornell University Press: Ithaca.
- Wildau, G.; Fleming, S. (30 de diciembre de 2018) China and US hail 'positive progress' on trade talks. *The Financial Times*. Recuperado el 17 de abril de 2019 de: <https://www.ft.com/content/c80a469c-0c1c-11e9-a3aa-118c761d2745>
- Wolf, M. (20 de enero de 2019). Davos 2019: globalization faces bumpy road ahead. *The Financial Times*. Recuperado el 16 de febrero de 2019 de: <https://www.ft.com/content/c1846c4e-ffbf-11e8-b03f-bc62050f3c4e>

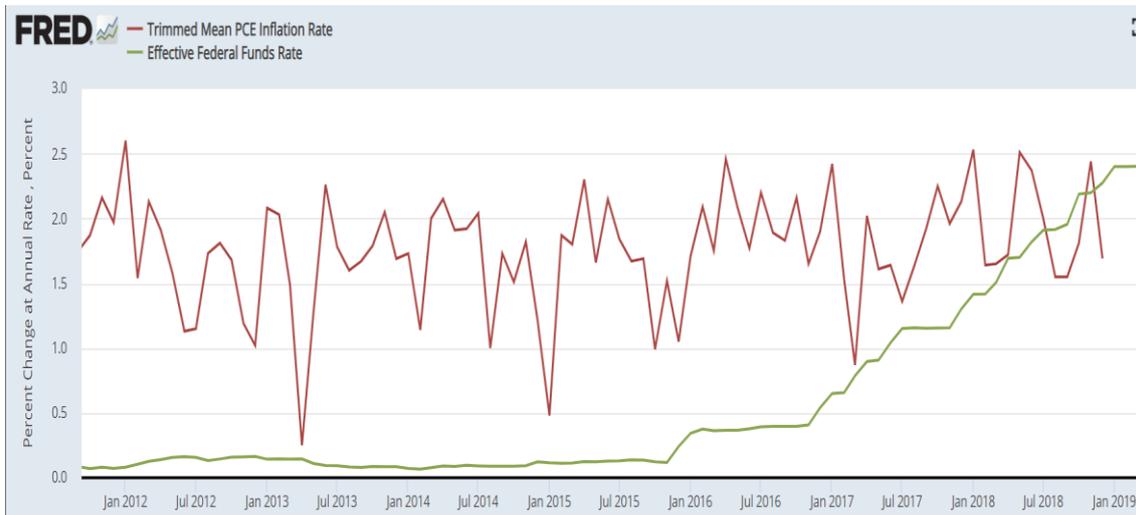
9. Anexos

9.1 Gráfico 1: volumen comercial global.

WORLD MERCHANDISE TRADE VOLUME, CHART 2



9.2 Gráfico 2: tasa de inflación y tipos de interés en Estados Unidos¹



¹ Extraída de: <https://fred.stlouisfed.org/graph/?g=1ED0>

9.3 Gráfico 3: Valor dólar/reminbi²



² Extraído de: <https://www.macrotrends.net/2575/us-dollar-yuan-exchange-rate-historical-chart>

9.4 Gráfico 4: Importaciones estadounidenses de acero³

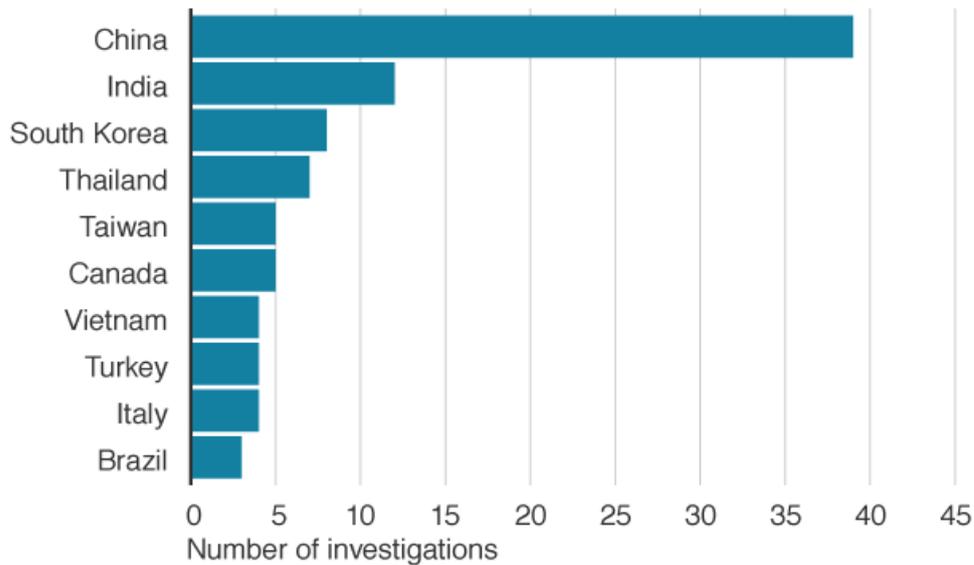
Origen	Cantidad
1. Canadá	5 100 millones de \$
2. Corea del Sur	2 800 millones de \$
3. México	2 500 millones de \$
4. Brasil	2 400 millones de \$
5. Alemania	1 800 millones de \$
6. Japón	1 700 millones de \$
7. Rusia	1 400 millones de \$
8. Taiwán	1 300 millones de \$
9. Turquía	1 200 millones de \$
10. China	1 000 millones de \$
11. India	700 millones de \$
12. Italia	700 millones de \$
13. Países Bajos	500 millones de \$
14. Suecia	500 millones de \$
15. Reino Unido	500 millones de \$
16. Francia	400 millones de \$
17. Austria	400 millones de \$
18. España	400 millones de \$
19. Tailandia	400 millones de \$
20. Sudáfrica	300 millones de \$
Otros	3 100 millones de \$
Total	29 100 millones de \$

³ Adaptada de: <https://www.nytimes.com/2018/03/01/business/trump-tariffs.html>

9.5 Gráfico 5: Investigaciones de aranceles de la administración Trump⁴

Trump v the world

Top countries targeted by US tariffs investigations



Source: US Department of Commerce

BBC

9.6 Gráfico 6: Aranceles impuestos por Estados Unidos⁵

US imports from China

Tariffs already applied in 2018

Tariffs that took effect on 24 Sept 2018

Threatened additional tariffs



2017 total import of goods (most recent annual figure)

⁴ Extraído de: <https://www.bbc.com/news/world-us-canada-45415861>

⁵ Extraído de: <https://www.bbc.com/news/business-45899310>

9.7 Gráfico 7: Aranceles impuestos por China⁶

Chinese imports from US

Tariffs already
applied
in 2018

\$50bn

\$60bn

Tariffs that took
effect on 24 Sept 2018

\$130bn

2017 total import of goods (most recent annual figure)

Note: Data as of 24 September 2018

Source: US Census Bureau, BBC research

BBC

⁶ Extraído de: <https://www.bbc.com/news/business-45899310>