



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS Y SOCIALES

GRADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

Trabajo Fin de Grado

Análisis comparado de las políticas comerciales de Estados Unidos y de la Unión Europea respecto de China desde el año 2008 hasta la actualidad

Estudiante: Natalia Muro Godino

Director: Raúl González Fabre

Madrid, Mayo 2022

TÍTULO

Análisis comparado de las políticas comerciales de Estados Unidos y de la Unión Europea respecto de China desde al año 2008 hasta la actualidad.

RESUMEN

El propósito de este trabajo es ofrecer un análisis comparado de las políticas comerciales impulsadas por Estados Unidos y por la Unión Europea hacia China desde el año 2008, con especial atención a la evolución de éstas desde que Xi Jinping alcanzara la presidencia de la República Popular China en marzo de 2013. El texto aborda principalmente los antecedentes y la evolución reciente de los instrumentos de la política comercial de ambos bloques durante la última década en la que se considera que China ha forjado las bases para consolidar su modelo de desarrollo económico en el futuro. La forma en la que tanto Estados Unidos como la Unión Europea han hecho uso de distintas estrategias y herramientas previstas en su política comercial de acuerdo con la evolución de las relaciones económicas y geopolíticas con el gigante asiático ha sido determinante y también será objeto de estudio en este trabajo. A partir de una visión general de las principales preocupaciones sobre las políticas y prácticas comerciales de China y una descripción de la política comercial de EE. UU. y de sus acciones con respecto a China, el documento también identifica las consecuencias para la UE de estas medidas y ofrece una serie de recomendaciones para la respuesta de la UE a la actual confrontación entre China y Estados Unidos. Por último, mi análisis concluye con una comparación entre las similitudes y diferencias que existen entre Estados Unidos y la Unión Europea cuando se trata de elaborar políticas comerciales que tienen a China como destinataria, haciendo hincapié en los elementos que cada región tiene en cuenta a la hora de llevarlas a término.

PALABRAS CLAVE

Comercio internacional, política comercial, proteccionismo, diplomacia comercial, OMC, multilateralismo, guerra comercial.

ABSTRACT

The purpose of this paper is to provide a comparative analysis of the trade policies implemented by the United States and the European Union towards China since 2008, with special attention to the evolution of these policies since Xi Jinping became President of the People's Republic of China in March 2013. After a brief review of China's recent trade history and its path towards economic liberalization, the analysis focuses on the various trade policies of the United States and the European Union towards China. The text mainly addresses the background and recent evolution of the trade policy instruments of both blocs over the last decade in which China is seen to have forged the foundations for consolidating its economic development model in the future. The way in which both the United States and the European Union have used various strategies and tools in their trade policy in accordance with the evolution of economic and geopolitical relations with the Asian giant has been decisive and will also be the subject of study in this paper. Starting with an overview of the main concerns about China's trade policies and practices and a description of U.S. trade policy and actions towards China, the paper also identifies the consequences for the EU of these measures and offers a series of recommendations for the EU's response to the current confrontation between China and the United States. Finally, my analysis concludes with a comparison of the similarities and differences that exist between the United States and the European Union when it comes to developing trade policies targeting China, with an emphasis on the elements that each region considers when pursuing them.

KEYWORDS

International trade, trade policy, protectionism, trade diplomacy, WTO, multilateralism, trade war.

ÍNDICE DE CONTENIDO

RESUMEN.....	2
ABSTRACT.....	3
LISTADO DE ABREVIATURAS	6
1. INTRODUCCIÓN.	7
1.1. PROPÓSITO Y CONTEXTUALIZACIÓN DEL TEMA.....	7
1.2. RAZONES DE LA ELECCIÓN DEL TEMA Y JUSTIFICACIÓN.....	8
1.2.1. ESTADO DE LA CUESTIÓN.	8
1.2.2. MOTIVACIONES.	10
1.3. FINALIDAD Y OBJETIVOS.	11
1.4. METODOLOGÍA.	12
1.5. ESTRUCTURA.	13
2. MARCO TEÓRICO. LOS INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL INTERNACIONAL.....	14
3. LA ACTUAL POSICIÓN COMERCIAL DE CHINA.....	17
4. LA POLÍTICA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS HACIA CHINA.	18
4.1. ESTADO DE LAS RELACIONES COMERCIALES BILATERALES ENTRE LOS DOS PAÍSES. 18	
4.2. LA IMPORTANCIA DEL MODELO ECONÓMICO CHINO EN LAS RELACIONES COMERCIALES CON ESTADOS UNIDOS.....	20
4.3. PRINCIPALES CUESTIONES COMERCIALES ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CHINA.....	20
4.3.1. LA POLÍTICA CAMBIARIA DE CHINA.....	20
4.3.2. LAS OBLIGACIONES DE CHINA EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO.	21
4.3.3. DOMINACIÓN TECNOLÓGICA.....	22
4.4. LA POLÍTICA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS DURANTE LA ADMINISTRACIÓN OBAMA.	23
4.5. LA POLÍTICA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS DURANTE LA ADMINISTRACIÓN TRUMP.....	25
4.5.1. LA OMC Y LA POLÍTICA COMERCIAL DE EE. UU.	26
4.5.2. LA DIPLOMACIA DE LOS ARANCELES: TRUMP Y LAS GUERRAS COMERCIALES.....	27
4.5.3. GUERRA COMERCIAL ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CHINA: CAUSAS, EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS.....	29
5. LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA HACIA CHINA.....	31
5.1. EL COMERCIO ENTRE CHINA Y LA UNIÓN EUROPEA.....	31

5.1.1. EL DESEQUILIBRIO COMERCIAL ENTRE LA UE Y CHINA.....	31
5.2. LA POLÍTICA COMERCIAL EUROPEA HACIA CHINA.....	32
5.2.1. INSTRUMENTOS DE DEFENSA COMERCIAL.....	32
5.2.2. DERECHOS ANTIDUMPING DE LA UE CONTRA CHINA.	33
5.2.3. TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA.....	34
6. ANÁLISIS COMPARADO DE LOS INSTRUMENTOS DE POLÍTICA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS Y LA UNIÓN EUROPEA EN SUS RELACIONES CON CHINA.....	35
6.1. MEDIDAS ARANCELARIAS.....	35
6.2. MEDIDAS NO ARANCELARIAS.	37
8. BIBLIOGRAFÍA.....	47

LISTADO DE ABREVIATURAS

CAI	Comprehensive Agreement on Investment
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
IED	Inversión Extranjera Directa
MIC	Made In China
OMC	Organización Mundial del Comercio
OTAN	Organización del Tratado Atlántico Norte
PAC	Política Agraria Común
RMB	Renminbi
TIC	Tecnologías de la Información y la Comunicación
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TPP	Trans-Pacific Partnership
UE	Unión Europea

1. INTRODUCCIÓN.

1.1. Propósito y contextualización del tema.

El desarrollo económico de China durante los últimos 40 años ha sido asombroso, pasando de una economía dirigida, estancada y aislada a una apertura al comercio exterior y a la inversión gracias a la aplicación de numerosas reformas económicas y un intenso y progresivo proceso de liberalización comercial iniciadas a partir del año 1978 y que continúa hasta nuestros días. El gigante asiático puede presumir de ser una de las economías que ha experimentado un mayor ritmo de crecimiento económico a nivel mundial, convirtiéndose en la mayor economía, fabricante y distribuidor de mercancías del mundo. Y, dado que es uno de los principales socios comerciales de Estados Unidos y de la Unión Europea, la creciente influencia económica mundial de China, junto con las políticas económicas que mantiene y su imparable ascenso en el terreno comercial tiene importantes implicaciones para ambos.

La relación comercial entre Estados Unidos y China ha sido muy beneficiosa para ambas potencias y durante la última década su evolución ha sido conjunta, manteniendo unos lazos comerciales fuertes y sólidos. Aun así, la evolución de ésta no siempre ha sido uniforme, sino todo lo contrario, ya que las políticas comerciales llevadas a cabo en cada momento han estado fuertemente influenciadas por los líderes políticos en el poder y sus respectivas ideologías. Al menos en el caso estadounidense, ya que tanto la Administración Obama como la de Trump han adoptado estrategias diferentes a la hora de impulsar sus relaciones comerciales con China.

Por su parte, la Unión Europea tiene en China un importante socio comercial desde hace ya muchos años. Desde 1978, el volumen de negocio entre ambos bloques comerciales ha crecido considerablemente. La relación comercial entre ambos socios goza de una gran salud, y prueba de ello son las numerosas citas anuales que se organizan (cumbres, diálogos, reuniones) para tratar todos los temas relativos al ámbito de los intercambios comerciales. Existe buena sintonía entre ambos bloques desde hace décadas, pero ello no impide que también las relaciones se hayan visto tensionadas en los últimos tiempos a raíz de algunas maniobras chinas en el ámbito de la producción textil o desarrollo tecnológico.

1.2. Razones de la elección del tema y justificación.

1.2.1. Estado de la cuestión.

El peso de China en la actividad económica y comercial mundial se ha disparado en las últimas décadas. Este ascenso puede ser atribuido a diversos factores, destacando en particular su plena integración en los organismos e instituciones internacionales dedicadas a la regulación de asuntos comerciales. Así, la emergencia y consolidación del gigante asiático como un coloso del comercio se observa con cierta precaución en Europa y Estados Unidos, dos mercados con los que entra en competencia directa, por las posibles consecuencias que el avance chino pueda producir en ellos.

Como no podía ser de otra forma, el crecimiento económico de China genera cierta preocupación en su socio y rival comercial más directo, que no es otro que Estados Unidos, ya que hace tambalearse su hegemonía comercial mundial que ha mantenido hasta ahora. A medida que el centro de poder vira hacia el Pacífico, Estados Unidos se ha visto obligada en los últimos a practicar una política comercial proteccionista.

El primer mandato de Barack Obama (2008-2012) se encuadra en el contexto de una crisis económico-financiera global, un acontecimiento que afectó de manera relevante a la política comercial que desarrolló Estados Unidos durante esos años. La creciente interdependencia de las economías china y norteamericana se hizo cada vez más evidente. Entre 2009 y 2011 China se convirtió en el principal exportador de bienes y el mayor fabricante manufacturero del mundo (Bunzl, 2019). Esto llevó al gobierno norteamericano a intensificar su participación en la región asiática para seguir manteniendo su posición hegemónica dentro del orden internacional. Con ese ánimo, Barack Obama impulsó la creación de una cooperativa entre varios países de la región que pretendía fomentar el libre comercio entre ellos. Pese a todo, las relaciones comerciales entre ambos países eran tensas, debido en gran parte al aumento del déficit comercial de Estados Unidos con China hasta un máximo histórico de 295.500 millones en 2010 (Bunzl, 2019) y las disputas comerciales ante la Organización Mundial del Comercio (OMC). A pesar de que, al inicio de su segundo mandato, las relaciones sino-americanas atravesaban un buen momento, de nuevo el final del periodo de gobierno de

Obama finaliza con un evidente distanciamiento entre las dos potencias después de que Estados Unidos impulsase en 2016 la firma del Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica (TPP) como forma de contrarrestar la cada vez mayor presencia china en materia comercial y China respondiese con la promoción de sus propios acuerdos económicos como la Asociación Económica Integral Regional (RCEP) firmado por 15 naciones de la región Asia-Pacífico cuyas economías representan el 29% del PIB mundial (CincoDías, 2020).

A partir de 2016, tras la elección de Donald Trump como nuevo presidente de Estados Unidos, la visión de la anterior administración para el sistema de comercio mundial fue rechazada por el nuevo mandatario estadounidense. En el terreno económico y comercial, la Administración de Trump ha difundido un discurso proteccionista y profundamente antiglobalizador. Desde su llegada, el gobierno estadounidense ha tratado de utilizar sus contradicciones con China para obtener una mejor posición en la renegociación de acuerdos comerciales y extender su poder a través de la imposición de condiciones más favorables a sus intereses comerciales (Guillén, 2020). El principal objetivo del plan proteccionista de acción comercial de Trump es China, principal rival en este campo de Estados Unidos, por su crecimiento económico y por su desarrollo tecnológico, militar y diplomático (Guillén, 2020). El desafío no era otro que cortar el avance imparable del gigante asiático, y con ese propósito comenzó el giro antichino de la política comercial estadounidense. La ofensiva del presidente Trump se intensificó y 2018 estalló una auténtica guerra comercial entre ambos actores: establecimiento de aranceles, acusaciones de prácticas desleales, robo de propiedad intelectual, etc. (Guillén, 2020). Este conjunto de estrategias, políticas y disputas han tenido un efecto directo no solo en ambas potencias, sino también en el resto de las economías mundiales debido a la fuerte interconexión y globalización que existe en el comercio a nivel mundial.

Por su parte, los desafíos que plantea el avance comercial chino para la Unión Europea también son notables. China siempre ha considerado a Europa como un mercado importante para sus productos. Solo en las tres últimas décadas, los intercambios comerciales con la Unión Europea han representado para la República Popular de China entre el 10 y 20% de su comercio total (Guillén, 2020). Es más, el volumen de exportaciones de la UE es mayor que el de las importaciones procedentes de China (Guillén, 2020). A lo largo de la última década, la política comercial común de la Unión

se ha caracterizado, en líneas generales, por la fluidez y el buen entendimiento entre ambos bloques comerciales (HSBC, 2020). Actualmente, China es el tercer mayor destino de las exportaciones europeas, ascendiendo hasta un 9% del total (HSBC, 2020). A la inversa, en lo que se refiere a las exportaciones del país asiático que tienen como destino la Unión Europea, suponen más de 15% (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, s.f.). Con todo, aunque haya un interés recíproco entre ambos bloques por mantener unos intercambios comerciales estables que favorezcan la integración entre el continente europeo y el asiático, es preciso apuntar que las diferencias entre China y la UE también son evidentes y tienen que ver con temas como la protección de los derechos de propiedad intelectual, las prácticas de *dumping* y las medidas proteccionistas. Por eso, a partir de ahora el comercio entre el país chino y la UE puede virar hacia una mayor competitividad en distintos sectores de la economía con los valores y normas como principal fuente de disputa entre la UE y China, más que intereses materiales antagónicos (Christiansen, 2015).

Todas las circunstancias anteriores a las que se ha hecho mención complican las relaciones entre la Unión Europea y China, pero se ha demostrado que no suponen un obstáculo para el mantenimiento de una estrecha colaboración comercial entre ambas. Prueba de ello es que recientemente, a finales de año 2020, la Unión Europea y China comunicaron que habían alcanzado un Acuerdo Integral de Inversión (CAI), un ambicioso e histórico plan celebrado por ambas partes que traerá consigo numerosos beneficios comerciales en el futuro próximo. Más allá de este anuncio conjunto que, sin duda, supone la demostración de que la rivalidad con China no debe implicar enemistad (Rubio, 2022) llama la atención los últimos movimientos y actitudes en política comercial por parte de la Unión Europea, entre los que destaca un endurecimiento en la normativa que regula el control de las inversiones extranjeras, la promoción de los “campeones europeos” en sectores como el de la inteligencia artificial o el de las baterías eléctricas, una mayor vigilancia en la venta a China de tecnologías de doble uso y la necesidad de una estrategia común ante el reto de seguridad que plantea la tecnología 5G (Rubio, 2022).

1.2.2. Motivaciones.

El comercio es una actividad dinámica que se encuentra en constante evolución, y a su lado, la política comercial cada vez juega un papel más fundamental en la economía de

los países. A través de ella, éstos son capaces de mantener, afectar o ajustar sus relaciones comerciales respecto del resto del mundo. En los últimos años, la progresiva participación y consolidación de China en la economía y el comercio mundial ha puesto de manifiesto la necesidad de Estados Unidos y la Unión Europea de adoptar estrategias de política comercial para hacer frente a la realidad actual: China es un socio comercial imprescindible, pero también un rival y competidor con el que, a pesar de todo, es conveniente y deseable encontrar puntos de acuerdo. Actualmente, debido al intenso proceso de globalización, la interdependencia entre las economías de los distintos países hace que el uso de los instrumentos de política comercial genere un impacto de dimensiones globales.

La importancia del estudio del uso de los instrumentos de política comercial es capital para entender cómo se organiza el comercio a nivel mundial. Los distintos actores que toman parte en los intercambios comerciales buscan el máximo beneficio económico que éstos le puedan proporcionar, pero también luchan por adquirir una relevancia geopolítica necesaria para mantener un rol activo y atractivo para sus socios comerciales. Estas razones explican con claridad la obligación de revisar en profundidad los motivos y factores que inspiran las decisiones en materia de política comercial tanto de Estados Unidos como de la Unión Europea. Para ello, es necesario primero atender a cuál ha sido su evolución histórica y cómo han reaccionado ante la creciente expansión china hasta alcanzar su dominio actual. Todo ello es relevante no solo para entender comportamientos previos asociados a estos dos bloques comerciales, sino también para elaborar posibles vías de actuación futura ante nuevos movimientos en el mercado internacional.

1.3. Finalidad y objetivos.

El propósito principal del presente trabajo es valorar el estado de las relaciones comerciales entre Estados Unidos y la Unión Europea con China, cómo ha sido su desarrollo en la última década, a qué han respondido cada uno de los movimientos de uno y otro bloque, qué acontecimientos han marcado el devenir del vínculo entre ellos y cuáles son las perspectivas de futuro que se atisban en cada caso. Con este ánimo, se establecen los siguientes objetivos específicos que se pretenden conseguir:

- Llevar a cabo una recopilación y análisis de los principales instrumentos de política comercial, así como su desarrollo histórico.
- Determinar la naturaleza de la relación comercial existente entre, por un lado, Estados Unidos y China, y, por el otro, la Unión Europea y el gigante asiático, haciendo especial hincapié en cómo han variado a lo largo de la última década.
- Evaluar el impacto que ha tenido para el bloque comercial formado por los países de la Unión Europea el vertiginoso ascenso de China hasta convertirse en un gigante del comercio internacional, y qué medidas ha adoptado la UE al respecto para fortalecer su posición en este nuevo contexto.
- Analizar el origen de las tensiones en las relaciones comerciales entre Estados Unidos y China, que han dado lugar a una guerra comercial sin precedentes entre las dos grandes potencias, y qué medidas han sido tomadas por parte de ambos gobiernos desde que estallase la crisis.
- Valorar cuál será el futuro de la política comercial de Estados Unidos y la Unión Europea hacia China, y qué acontecimientos pueden influir en su desarrollo.

1.4. Metodología.

La metodología empleada en este trabajo consiste en la comparación de dos casos, Estados Unidos y la Unión Europea, y su comportamiento con relación a un tercer sujeto, China, en un campo concreto de las relaciones internacionales como es el comercio. La principal aspiración debe ser la comprensión de las particularidades que se observan en cada caso, y dar respuesta al cómo y al porqué detrás de ellas para, finalmente, lograr explicar qué factores influyen en los movimientos comerciales y toma de decisiones respecto al gigante asiático por parte del bloque comercial norteamericano y europeo. La cultura comercial en cada caso es distinta, y los acontecimientos internacionales por los que se ven afectados también, y son precisamente esas diferencias las que deben ser analizadas minuciosamente a la hora de trazar posibles conclusiones.

El periodo de estudio comprende algo más de una década. Se inicia en el año 2008, con la sucesión de varios acontecimientos trascendentales, entre los que destacan la elección de Barack Obama como presidente de Estados Unidos, la crisis económica y financiera desatada ese año y el ascenso del actual presidente chino, Xi Jinping, hasta la vicepresidencia de la República. El análisis se extiende durante los siguientes 12 años,

hasta enero de 2021, coincidiendo con el fin de la Administración Donald Trump, la nueva estrategia de política comercial de la UE y la puesta por la “circulación dual” de China en su desarrollo económico y comercial.

En la obtención de la información requerida para la realización de este trabajo se han empleado técnicas documentales que han permitido la identificación, recopilación y evaluación de un extenso catálogo de fuentes bibliográficas relacionadas con el tema de estudio publicadas por instituciones académicas y universidades, gobiernos y organismos internacionales, instituciones de investigación económica, bancos e instituciones financieras y *think tanks* especializados. En su mayoría, estos recursos han sido recabados desde plataformas tales como *Google Scholar*, *Dialnet*, *ResearchGate* y, en menor medida, la biblioteca de la Universidad Pontificia de Comillas. La literatura entorno a la cuestión planteada es abundante, lo que sin duda pone de manifiesto el gran interés que suscita y la cantidad de autores que han abordado el tema desde distintos enfoques y perspectivas.

1.5. Estructura.

El presente trabajo está dividido en cinco capítulos, ordenados de la siguiente manera: en primer lugar, un capítulo introductorio (1) en el que se detalla el propósito del tema elegido y su contextualización, así como los objetivos que se persiguen, las motivaciones que han dado lugar a la elección, la metodología utilizada y la manera en la que se estructura el trabajo. El segundo capítulo (2), correspondiente al marco teórico, consta de dos apartados. El primero de ellos revisa los instrumentos de política comercial internacional empleados por los países cuando actúan en el mercado internacional. Un segundo apartado se dedica a evaluar la posición que mantiene China en el comercio mundial como forma de introducir, en capítulos posteriores, las actitudes comerciales que tanto la UE como Estados Unidos emplean con ella.

En análisis, el tercer capítulo (3) trata sobre una breve introducción a la posición comercial que ocupa China actualmente. El cuarto capítulo (4) aborda el estado actual de las relaciones comerciales entre China y Estados Unidos, así como los principales factores que han incidido en las mismas en la última década y qué consecuencias ha supuesto el conflicto comercial entre ambas potencias en el desarrollo de la política comercial

estadounidense. El quinto capítulo (5) analiza las relaciones comerciales entre China y la Unión Europea y la importancia del país asiático como uno de los principales socios económicos para el bloque europeo.

Las consideraciones finales ocupan el sexto (6) capítulo, dónde se ofrece una comparación entre las políticas comerciales adoptadas por Estados Unidos y la Unión Europea con relación a China, mostrando especial interés en los motivos que subyacen a la evolución de las estrategias comerciales de uno y otro bloque, y también en la variación que han experimentado como consecuencia del meteórico ascenso y progresiva expansión china en el mercado internacional. Finalmente, el capítulo siete (7) expone las conclusiones con las que se pretende trazar algunas previsiones de lo que será el futuro de la relación comercial entre Estados Unidos, la Unión Europea y China.

2. MARCO TEÓRICO. LOS INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL INTERNACIONAL.

Los convincentes argumentos a favor del comercio abierto presuponen que se mantiene una competencia leal, sin distorsiones, entre los productores nacionales y extranjeros. Sin embargo, es un hecho que la competencia leal no siempre existe y que el comercio internacional sin obstáculos también conlleva graves trastornos para muchas empresas e industrias nacionales debido a los difíciles problemas de ajuste.

Históricamente, como parte de sus programas proteccionistas, los gobiernos de diferentes países han aplicado varios tipos de medidas para restringir la libre circulación de bienes y servicios a través de las fronteras nacionales. La política comercial abarca todos los instrumentos que los gobiernos pueden utilizar para promover o restringir las importaciones y las exportaciones. Pero no se limita a ellos, sino que, por ejemplo, también incluye el enfoque adoptado por los países en las negociaciones comerciales y las obligaciones que asumen a través de éstas. En cuanto a la clasificación, los instrumentos de política comercial podrían subsumirse en dos grandes grupos: las medidas arancelarias y las no arancelarias. En los siguientes párrafos abordaremos brevemente cada una de ellas.

En primer lugar, respecto a las medidas arancelarias, se trata de impuestos o derechos cuya función es gravar los productos que se importan. Tradicionalmente han sido las medidas comerciales más visibles y a las que se ha recurrido con mayor frecuencia para restringir el acceso al mercado de las mercancías. Los aranceles tienen por objeto alterar los precios relativos de los bienes y servicios importados, con el fin de contraer la demanda interna y regular así el volumen de sus importaciones. Con su uso lo que persiguen los países es, sobre todo, proteger a las industrias nacionales que compiten con las importaciones.

Existen multitud de tipologías diferentes de aranceles, cada uno con sus particularidades y utilidades en función de cuáles sean los resultados que se pretenden obtener por parte del país que los establece. Así, podemos hablar de aranceles específicos, que asignan un impuesto monetario fijo por unidad física de la mercancía importada o aranceles *ad valorem*, que aplican un porcentaje constante del valor monetario de una unidad de la mercancía importada. Otras variantes de los aranceles anteriores son, por ejemplo, los aranceles mixtos, los aranceles compuestos o los aranceles de tipo variable.

Otro grupo destacado de medidas arancelarias las integrarían los aranceles de nación más favorecida, que se identifican con aquellos que los países se comprometen a imponer a las importaciones procedentes de otros miembros de la OMC, pero también los aranceles preferenciales, en los que en virtud de un acuerdo comercial preferencial las partes se comprometen a conceder a los productos de otro país aranceles más bajos. Ejemplos de ello son los derechos preferenciales en la región de la UE, según los cuales una mercancía que entra en un país de la UE a otro se le aplica un arancel cero. Otro ejemplo es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Canadá, México y EE.UU., en el que el tipo arancelario preferencial es cero para casi todos los productos.

Finalmente, solo quedan por mencionar otras estrategias que también son muy recurrentes y que, aunque se las clasifica como arancelarias, presentan singularidades específicas. Es el caso, por ejemplo, de los derechos *antidumping*. El dumping se produce cuando los fabricantes venden mercancías en un país extranjero por debajo de los precios de venta en su mercado nacional o por debajo de su coste medio total del producto. Es una técnica de discriminación internacional de precios que favorece a los compradores de las exportaciones, constituyendo una amenaza para los productores nacionales. Para luchar

contra el dumping, a menudo se suele recurrir a aranceles como las salvaguardias. Junto con los derechos antidumping cabe mencionar también los derechos compensatorios, aranceles que tienen por objeto compensar los precios artificialmente bajos cobrados por los exportadores que disfrutaban de subvenciones a la exportación y concesiones fiscales ofrecidas por los gobiernos de su país de origen. En estos casos, el país importador cobra un derecho de aduana para anular la ventaja que los exportadores obtienen de las subvenciones, a fin de garantizar una fijación de precios justa.

Por otro lado, a pesar de que los aranceles constituyen las barreras al comercio más visibles, las medidas no arancelarias han cobrado gran importancia en sustitución de las barreras arancelarias convencionales como forma de afectación al libre comercio. Las medidas no arancelarias están destinadas a tener un efecto económico en el comercio internacional de mercancías, modificando las cantidades comercializadas, los precios o ambos (UNCTAD, 2010). En función de su alcance y diseño, se clasifican en dos grandes grupos: el primero de ellos abarca las medidas técnicas, cuyo establecimiento pretende garantizar aspectos como la calidad del producto, la seguridad alimentaria, la protección del medio ambiente, la seguridad nacional y la protección de la salud animal y vegetal. Por su parte, el segundo grupo se ocupa de las medidas no técnicas: los requisitos comerciales, los requisitos de envío, las formalidades aduaneras, las normas comerciales, las políticas fiscales, etc.

Entre las más destacadas a nivel técnico es posible hacer referencia a medidas sanitarias y fitosanitarias u obstáculos técnicos al comercio mientras que, si atendemos a las de mayor relevancia desde el punto de vista no técnico, advertimos la imposición de cuotas a la importación, las medidas de control de precios, las licencias y prohibiciones no automáticas, las medidas financieras y aquellas que afectan a la competencia, las políticas de contratación pública, las medidas de inversión relacionadas con el comercio, las medidas de salvaguardia o los embargos.

A la luz de estas consideraciones, es evidente que en las últimas décadas se están produciendo importantes transformaciones en términos de crecimiento, así como en las tendencias de los flujos y patrones del comercio mundial. Se están produciendo cambios fundamentales en la forma en que los países se asocian para el comercio y las inversiones internacionales. El comercio a través de acuerdos regionales, que hasta ahora estaba

configurando el panorama comercial mundial, ha dado paso a que cada vez más países utilicen de manera reiterada políticas destinadas a proteger sus intereses económicos.

3. LA ACTUAL POSICIÓN COMERCIAL DE CHINA.

Al inicio de los años ochenta, China representaba el 1% del comercio global (Mohorte, 2020). Era un gigante sin despertar que poco a poco fue aprovechando sus fortalezas para ascender puestos en el ranking de titanes comerciales. Ahora poco rastro queda de aquellas cifras, y aquel 1% se ha convertido en un extraordinario 15% (UNCTAD, 2019). China puede sentirse orgulloso de ser el único estado en el mundo que ha alcanzado los dobles dígitos en el reparto del pastel del comercio internacional. El comercio exterior se ha convertido en una pieza imprescindible de la economía de China, y ha sido un instrumento clave para la modernización y reforma económica. A pesar de la existencia de políticas de carácter bastante estricto, su apertura al comercio es notable, con el 35,7% del PIB en 2019 (Echave, 2016).

China cuenta con muchos socios comerciales, siendo los de mayor importancia Estados Unidos, Hong Kong, Corea del Sur, Vietnam, Australia y Alemania (Banco Santander, 2022). Las relaciones económicas con el primero de ellos han estado bastante tensionadas en los últimos tiempos, lo que ha motivado una mayor incertidumbre comercial, especialmente durante el 2020, dado que Estados Unidos es el mayor socio comercial del país asiático. Además, con vistas a lograr una mayor integración, competitividad y reforzar sus alianzas estratégicas China es parte de multitud de acuerdos comerciales, tanto a nivel regional como a nivel internacional, que ascienden a un total de casi 400. Esta cifra nos muestra la magnitud y el rol preponderante que juega China en el comercio mundial.

China mantiene una posición consolidada como fábrica del mundo, pero ello no impide que esté buscando constantemente nuevas formas y estrategias para asegurar su crecimiento económico y comercial. De hecho, el gigante asiático prepara un importante cambio de rumbo de su política de exportaciones a través de la implementación de dos grandes proyectos: la ruta de la seda, que aspira a conectar el planeta con China, y el Made in China, que pretende elevar la producción china a los mayores estándares tecnológicos (Tamayo, 2021).

El plan One Belt One Road (que es el nombre con el que se conoce a la nueva ruta de la seda) fue anunciado en 2013 por el presidente chino Xi Jinping. Se trata de un proyecto de infraestructuras de dimensiones colosales que pretende conectar distintas regiones del mundo y hacer que todo el comercio fluya hacia China, que ocupa un papel central y protagonista en este entramado de nexos comerciales. Según explica Miguel Ángel Benedicto, profesor asociado de Relaciones Internacionales de la Universidad Complutense de Madrid, *“es uno de los mayores planes de desarrollo de la historia geopolítica y busca integrar a África y Europa con Asia en una red de transporte intercontinental”*. Además, China también anunció en 2015 el plan Made in China 2025 (MIC 2025), cuyo objetivo es reforzar el rol de China como potencia global y, a la vez, reducir la dependencia del país respecto de otros países. En su artículo *A Guide to Understanding China’s Next Wave of Innovation*, la Universidad de Harvard asegura que *“China ve el proyecto de MIC 2025 como una oportunidad para integrarse totalmente en la cadena global de suministro y relacionarse de forma más efectiva con las economías industrializadas”*. En definitiva, China es el país que mayor dinamismo económico posee en la economía mundial.

4. LA POLÍTICA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS HACIA CHINA.

4.1. Estado de las relaciones comerciales bilaterales entre los dos países.

La relación económica con China que dejó Donald Trump al abandonar la Casa Blanca no fue la mejor que han mantenido ambos países en los últimos tiempos. Es más, durante el mandato del ex presidente se alcanzaron niveles de tensión críticos pocas veces experimentados. Estos años atrás, Estados Unidos se ha concentrado en mantener a raya a su principal socio comercial a través de la imposición de aranceles y otras trabas a la llegada de productos procedentes del mercado chino. China, por su parte, en respuesta a estas políticas proteccionistas, también ha aumentado sus barreras a la exportación estadounidense utilizando los aranceles como herramienta principal de contención. A pesar de los intentos que se han producido por poner fin a esta crisis comercial, las reuniones y negociaciones entre ambas potencias no han dado grandes resultados. Incluso después de haber sellado la primera fase de un acuerdo a principios de 2020, sus términos no han llegado a cumplirse del todo (Meltzer & Shenai, 2022).

Las reticencias estadounidenses que apoyan estas tensiones comerciales bilaterales están íntimamente relacionadas con el modo de actuar propio del modelo económico chino, que consiste en desnivelar continuamente el terreno de juego para conseguir que las empresas chinas logren ventajas en el mercado nacional y mundial. Ante esta situación, la OMC se abría como mecanismo imprescindible para la resolución de disputas y el mantenimiento de una buena convivencia, pero su incapacidad de actuar fruto del bloqueo que sufre no ofrece ninguna esperanza. Durante los años de presidencia de Barack Obama, éste intentó sin éxito canalizar sus diferencias con China a través de la organización y el apoyo de los aliados, pero finalmente comprendió que había que idear otra estrategia en vista de que la anterior no estaba dando resultados. La reacción estadounidense debía ser mantenerse fiel a sus valores y no aceptar soluciones que les beneficiasen solo a corto plazo. El país debía abogar por seguir fortaleciendo el sistema de comercio mundial multilateral. Esta tendencia fue continuada por Trump, aunque de forma más abrupta y con una mayor determinación en sus decisiones que provocarían lo que a la postre terminó siendo una auténtica guerra cruzada de intereses comerciales (Meltzer & Shenai, 2022).

Adivinar lo que ocurrirá en el futuro se antoja complicado, pero en cualquier caso para lograr una relación comercial sostenible entre China y Estados Unidos será fundamental tener claro los costes y beneficios que producen sus intercambios. Así, la relación económica entre Estados Unidos y China supone importantes beneficios para Estados Unidos. De hecho, datos recientes muestran cómo las exportaciones estadounidenses a China son las culpables de mantener alrededor de 2 millones de puestos de trabajo en sectores como los servicios, la agricultura y los bienes de capital (The US-China Business Council, 2017). Sin embargo, el comercio con China también ha provocado la destrucción de puestos de trabajo en algunas industrias estadounidenses, sobre todo en el sector manufacturero de bajos salarios. Pero los costes para Estados Unidos derivados de esta relación no se acaban ahí, sino que las prácticas económicas chinas amenazan ahora con perjudicar a la economía de servicios y del conocimiento estadounidense. Tal y como se aprecia en el informe de la Sección 301 del Representante de Comercio de los Estados Unidos (Office of the United States Trade Representative, 2018), el robo de propiedad intelectual y la transferencia tecnológica constituyen los comportamientos de deslealtad de mayor gravedad por parte de China.

4.2.La importancia del modelo económico chino en las relaciones comerciales con Estados Unidos.

En su mayor parte, las suspicacias que despierta China en la política comercial estadounidense tienen mucho que ver con su modelo económico. A pesar de su parcial aceptación del papel de la competencia en los principales mercados, el gobierno chino aún mantiene un férreo control sobre la producción económica del país. El modelo económico y comercial chino destaca por la mezcla entre la monitorización estatal y la coordinación entre el Estado y las empresas chinas en cuestiones que tienen que ver con la economía y las prioridades en materia de comercio exterior (Meltzer & Shenai, 2022).

Las implicaciones que tiene para Estados Unidos el modelo económico que propugna China son diversas y variadas, generando gran cantidad de atención. En primer lugar, destaca su evolución hacia la autosuficiencia en el sector de las nuevas tecnologías, algo que resulta incompatible con un sistema comercial basado en la ventaja comparativa. Adicionalmente, la utilización de empresas públicas, la accesibilidad de las subvenciones y el casi inexistente estado de derecho en China favorecen a las empresas propiedad del Estado no solo dentro del país, sino también en todo el mundo. Por último, se prevé igualmente que el uso de la política industrial china para seleccionar vencedores provoque un exceso de producción y fomenta prácticas de *dumping* en el extranjero. No se trata de un escenario nuevo, puesto que ha tenido lugar en otras ocasiones: por ejemplo, en el caso del acero y la energía solar fotovoltaica, con repercusiones negativas para las industrias estadounidenses y mundiales (OECD, 2015) y se espera que ocurra en otras industrias con mayor grado de desarrollo como la robótica, la producción de trenes de alta velocidad, los vehículos de nueva energía y las baterías (Kenderline, 2017).

4.3.Principales cuestiones comerciales entre Estados Unidos y China.

4.3.1. La política cambiaria de China.

La manipulación de la moneda es uno de los instrumentos a los que con más frecuencia recurren los países para intervenir en los mercados financieros internacionales. La política monetaria de China ha cambiado en repetidas ocasiones a lo largo de las últimas décadas en función de la coyuntura económica y comercial que atravesaba el país, para así

adaptarla a sus necesidades más inmediatas. Así, el país asiático ha hecho uso de ajustes en los tipos de cambio para ganar ventajas en el terreno comercial.

La política de China de intervenir en los mercados de divisas para limitar o detener la apreciación de su moneda, el renminbi (RMB), frente al dólar estadounidense y otras divisas ha sido motivo de preocupación para los gobiernos estadounidenses durante la última década, considerándola una de las muchas políticas económicas y comerciales que utiliza China para distorsionar la realidad y transmitir una ventaja competitiva inexistente tanto a los productores como a los exportadores chinos (Sevares, 2021). Estados Unidos acusa a la política monetaria china de hacer que sus exportaciones sean significativamente más baratas y sus importaciones más caras de lo que ocurriría si el RMB fuera una moneda de libre comercio.

Estados Unidos ha tratado de luchar a lo largo de la historia contra esta práctica china que consiste en devaluar su moneda para ganar competitividad en los mercados. Entre las propuestas legislativas que se han barajado durante los últimos años para hacer frente a esta situación se encuentra, por ejemplo, reforzar y aumentar las tarifas arancelarias a las importaciones de productos chinos. También se han tratado de aplicar medidas *anti-dumping* y de derechos compensatorios en forma de subvenciones a la exportación por parte de Estados Unidos para paliar los efectos de una moneda china devaluada. Además, se ha contemplado la posibilidad de señalar a China como país manipulador de moneda.

En cualquier caso, a pesar de los pasos que se han dado, China mantiene una moneda artificialmente devaluada orientada fundamentalmente a beneficiar a su comercio exterior frente al de Estados Unidos.

4.3.2. Las obligaciones de China en la Organización Mundial del Comercio.

Desde su entrada en la OMC en el año 2001, China ha tenido grandes problemas para encajar en la dinámica y funcionamiento de la organización, que supone la institución clave con la que contamos los países miembros para hacer frente al desarrollo del comercio internacional y la globalización. El país asiático cumple ya dos décadas haciendo uso de prácticas anticompetitivas que pretenden alterar el equilibrio que guarda el mercado y favorecer sus intereses nacionales. Uno de los que más esfuerzos dedicó a

la incorporación de China a la OMC fue, paradójicamente, Estados Unidos. La apuesta era segura: con su integración, el mercado chino se abriría a los productos del resto de países de la OMC, lo que supondría jugosos beneficios para todos y, a cambio China les proporcionaría bienes de consumo a un coste reducido (Sevares, 2021).

A pesar de todo, el resultado de estas aspiraciones no fue el esperado. Al preverse como un proceso largo, se permitió que, tras su ingreso, no existiese la obligación de calificar su economía como de mercado como fórmula para contrarrestar posible perjuicios al resto de miembros. Como consecuencia, el crecimiento económico y comercial chino se disparó, pero su modelo económico no sufrió variaciones más allá de alguna mínima reforma. A esto se añadió el cierre virtual del mercado chino ante los obstáculos que encontraban el resto de países para operar allí. Es por tanto notorio como China ha actuado sistemáticamente en contra de las obligaciones impuestas desde la OMC, ya que el gobierno chino ha seguido otorgando subvenciones a sus empresas, presionando para que se llevasen a cabo transferencias tecnológicas e ignorando los deberes de transparencia exigidos por el resto de países occidentales (Sevares, 2021).

En definitiva, la historia de China y la OMC está llena de altibajos, de compromisos adquiridos y no cumplidos, y de disputas y falta de transparencia por parte del país asiático. De hecho, son numerosos los casos a los que se ha tratado de poner solución desde el mecanismo de resolución de controversias del organismo multilateral. La mayoría de ellos, de hecho, promovidos por Estados Unidos, que es la potencia que más ha acusado a China de comportamientos que alteran la competencia en el mercado.

4.3.3. Dominación tecnológica.

Sin duda una de las fuentes que mayores problemas genera a la convivencia entre Estados Unidos y China es la tecnología. El ansia por hacerse con el control y el poder en este sector estratégico de cara al futuro incentiva más que cualquier otra cosa los choques entre estadounidenses y chinos y es una de las grandes preocupaciones que el país asiático suscita en Estados Unidos. El ascenso de China como potencia tecnológica supone un reto y una amenaza para los intereses comerciales de Estados Unidos.

Aunque su existencia era precedente, cabe subrayar que las tensiones entorno a la tecnología entre ambos contendientes se han agravado desde el inicio de la guerra comercial. Los motivos de naturaleza tecnológica que subyacen a las últimas actuaciones de Estados Unidos en el marco del conflicto económico y comercial que mantiene con China se han enfocado en tres cuestiones principales: las constantes presiones gubernamentales que sufren las empresas norteamericanas en suelo chino para que transfieran su tecnología, la ayuda estatal que se les proporciona a las compañías tecnológicas en la adquisición de empresas estadounidenses y la sustracción de información y datos empresariales de carácter sensible por medio de redes informáticas instrumentalizadas con ese propósito (Canals & Singla, 2020).

Con todo, las razones detrás del constante enfrentamiento que mantienen China y Estados Unidos son más complejas y tienen mucho que ver con la expansión china en el sector de la tecnología y las comunicaciones. Hasta hace no mucho era Estados Unidos quien mantenía una posición hegemónica en este campo, pero ahora rivaliza constantemente con China por su liderazgo. A este respecto, es curioso como el politólogo Graham Allison describe esta realidad haciendo alusión a la trampa de Tucídides, en la que una potencia establecida (EE. UU.) ve comprometida su posición de dominio por una potencia en ascenso (China). Normalmente la corriente favorece a la potencia en crecimiento, por eso el interés de Estados Unidos como potencia establecida es cortar esta tendencia. Todo ello sugiere una actuación racional por parte de los estadounidenses, por lo que es previsible que el conflicto se mantenga en el tiempo, lo que terminará por repercutir en la economía mundial.

4.4. La política comercial de Estados Unidos durante la Administración Obama.

Como ya hemos mencionado, durante los primeros pasos de la Administración Obama se quiso mantener una postura conciliadora respecto a China en el ámbito económico y comercial. Se pensaba que una vez se produjese la plena incorporación del país asiático al sistema internacional, éste respetaría el statu quo impuesto sin llevar a cabo actuaciones que pretendiesen desestabilizarlo. Por esto, entre otros factores, Estados Unidos apoyó con tanta vehemencia la inclusión de China en la OMC. A partir de entonces, China se encargó de ascender hacia la cima del comercio y la economía mundial. Al asistir a todo

este proceso, en Estados Unidos se convencieron de que era necesario dejar de actuar de forma tan contemplativa con China.

A lo largo de los primeros años de presidencia de Barack Obama, los temas económicos que dieron lugar a mayores tensiones entre el bloque americano y el chino fueron varios: el desequilibrio en el comercio, los cambios de valor recurrentes de la moneda china, el enfrentamiento entre ambas potencias por su rol en las acciones de integración comercial en el Este asiático y las actitudes proteccionistas motivadas por la dura crisis financiera.

Ante el presidente Obama se abría un escenario de gran vulnerabilidad externa del país, lo que propició el diseño de un plan ambicioso para impulsar las exportaciones de Estados Unidos. En su Informe Anual sobre el Estado de la Unión del año 2010, el mandatario americano propuso meta duplicar las exportaciones de Estados Unidos e incrementar el número de puestos de trabajo en dos millones (Efe, 2010). Como no podía ser de otra manera, sus deseos chocaron frontalmente con las aspiraciones chinas, lo que provocó importantes tensiones comerciales entre los dos países. Antes, en el año 2009, Obama ya había puesto en marcha políticas de corte proteccionista que no auguraban un buen futuro en sus relaciones con China. Estados Unidos activó un plan de promoción interna a través del *Buy American*, con el que aumentó los aranceles a la entrada de algunos productos chinos. Así, bienes procedentes de China como los neumáticos o los tubos de acero vieron como sus aranceles se disparaban hasta el 35% y 99% respectivamente. La respuesta china fue comunicar que realizaría inspecciones a todos los automóviles importados desde Estados Unidos (León, 2011). Este intercambio de medidas no se puede considerar una guerra comercial, pero sin duda contribuyó a crispar el ambiente en el que se relacionaban ambos países.

Íntimamente ligado al déficit y las peleas comerciales se encuentra el aspecto de la política monetaria de China. Estados Unidos denunció en varias ocasiones al gobierno chino por ser el responsable de manipular su divisa para utilizarla en su propio beneficio con el objetivo de ganar ventajas comerciales vía una moneda devaluada, que favorece la distribución de productos chinos en el mundo (León, 2011). Aún así, Estados Unidos quiso evitar una confrontación directa con China con motivo de su política monetaria evitando, por ejemplo, la publicación de un informe elaborado por el Departamento del Tesoro que se refería a China como un país manipulador de divisas.

Otro tema candente entre los dos países durante este periodo fue el de los procesos de integración comercial que se estaban llevando a cabo en el Este de Asia y la postura que ambas potencias deberían adoptar en ellos. Durante los años precedentes tuvieron lugar transformaciones en el marco exterior del Este asiático en dos ámbitos fundamentalmente. El primero de ellos podemos identificarlo con la instalación de una tendencia que consistió en la firma de tratados de libre comercio (TLC) en esa región. Esto supuso una amenaza para Estados Unidos, que veía como China tomaba el control de la región del Sureste asiático y se convertía en su principal socio comercial, relegando a los estadounidenses a una segunda posición poco atractiva. La segunda de estas transformaciones tiene que ver con la integración extra-institucional. Estados Unidos era considerado el mercado de referencia para las exportaciones de los países de la región, pero esta situación fue cambiando paulatinamente y ahora es China el principal mercado para sus productos.

Como se ha podido comprobar, el comercio bilateral entre China y Estados Unidos en este periodo ha tenido varios puntos de fricción que han afectado a la relación que mantienen ambos países. En todos estos escenarios que comentamos se ha observado una progresiva pero mantenida intención de la Administración Obama por separarse de esa postura tolerante para con China en la que insistíamos al inicio y una preferencia más clara por alejarse de sus posturas.

4.5.La política comercial de Estados Unidos durante la Administración Trump.

Bajo la dirección del presidente Donald Trump, la política comercial implementada por Estados Unidos ha sido de corte claramente mercantilista, vinculando en todo momento el superávit comercial a la fortaleza y superioridad económica. En la persecución de este fin no ha dudado en hacer uso de estrategias de todo tipo que se caracterizan por un unilateralismo de carácter hegemónico que va en contra de todos los principios básicos que propugna la OMC, llegando incluso a obstaculizar el buen funcionamiento de algunos de sus órganos.

Según afirman autores como Summers y Zakaria, el primer paso en cualquier negociación comercial es tener claro cuáles deben ser los objetivos a alcanzar, tratando de priorizar

unos sobre otros para alcanzar el éxito. Lo que posibilita esta reflexión es saber en qué cuestiones se pueden permitir cesiones y en cuáles se debe ser inflexible. Sin embargo, la actuación de Trump frente a China ha dejado claro que sus prioridades son confusas, y sus objetivos muchos y muy variados. El segundo requisito debe ser necesariamente fortalecer vínculos con los aliados. En este caso, la importancia de China y su protagonismo en el comercio mundial hace pensar que cualquier plan a corto plazo resultará insuficiente, siendo más fructíferas las acciones coordinadas a medio plazo con el resto de fuerzas aliadas. La actuación del presidente, no obstante, se produce en el sentido opuesto: se sale del TPP, se sale del Acuerdo de París, reniega del TLCAN, golpea con aranceles a la UE, México, Canadá y Japón y critica a sus socios europeos y de la OTAN (Rosales, 2020). A continuación analizaremos y evaluaremos los hitos más destacados en las relaciones comerciales entre China y Estados durante la Administración Trump y cuáles han sido las piedras angulares en las que el presidente estadounidense ha basado su política comercial hacia el gigante asiático.

4.5.1. La OMC y la política comercial de EE. UU.

Estados Unidos siempre ha sido uno de los grandes defensores de la liberalización comercial. Con carácter general, ese proceso de liberalización se ha ido produciendo de forma gradual y apoyado en el multilateralismo: primero, con el General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), que entró en vigor en el año 1997, y posteriormente, desde el año 1995, con la OMC. Sin embargo, los efectos negativos de la globalización y el resurgimiento de políticas proteccionistas experimentados en las últimas décadas ha propiciado el estancamiento de la institución y ha evidenciado su necesidad de renovación ante el oscuro futuro que se le advierte para el multilateralismo (Aparicio, 2019).

Tradicionalmente, la política comercial de Estados Unidos ha promocionado la negociación de acuerdos tanto bilaterales como multilaterales, sin desatender las negociaciones en el seno de la OMC. En este sentido, durante la Administración de Barack Obama, se mantuvo la visión de que el multilateralismo y el regionalismo eran instrumentos complementarios que permitían manejar un mundo cada vez más complejo. La llegada de Trump, no obstante, ha dado la vuelta a este planteamiento, expresando su desconfianza hacia las organizaciones internacionales multilaterales (Aparicio, 2019). Las razones de las discrepancias entre el presidente estadounidense y la OMC están

relacionadas con el planteamiento de la organización respecto a los aranceles. Para la OMC, las medidas arancelarias suponen la obtención de una ventaja en el precio de los productos nacionales que perjudica a las importaciones, aumentando los niveles de recaudación de los gobiernos (García, 2019). Las quejas de Donald Trump tienen a China en el centro de su diana. El presidente considera que Estados Unidos se encuentra en desventaja frente al país asiático ya que las reglas que están en vigor perjudican a Estados Unidos a la vez que favorecen a China. Se encuentran en una situación que, además de injusta, erosiona la habilidad del Estado para controlar sus asuntos de política interna (Aparicio, 2019). Durante su Administración, el presidente ha priorizado dentro de su agenda comercial la protección de la soberanía nacional por encima de la promoción del libre comercio.

Finalmente, queda expresar que algunos consideran que esta postura de Trump en relación con la OMC es la culpable de que la institución haya abierto las puertas a su proceso de transformación. Algunos analistas como Lamy (2018) señalan que los aranceles impuestos por el presidente Trump dentro del conflicto comercial que ha mantenido con China vulneran los principios y normas de la OMC, pero han podido servir como desencadenante para que se reactive la negociación sobre la reforma de esas reglas (García, 2019).

4.5.2. La diplomacia de los aranceles: Trump y las guerras comerciales.

El recurso utilizado con mayor asiduidad por el presidente Donald Trump en el contexto de las relaciones económicas y comerciales internacionales ha sido el proteccionismo arancelario. Esta actuación consiste en obstaculizar las exportaciones del resto de países a Estados Unidos a través del encarecimiento de las importaciones destinadas tanto a los consumidores como a los productores estadounidenses. Al presentar un coste mayor por la subida de precio que ocasiona la imposición de aranceles sobre estos bienes, los norteamericanos se acaban decantando por consumir productos nacionales en detrimento de las importaciones.

La apertura de los mercados internacionales al intercambio de bienes y servicios entre países ha experimentado un gran crecimiento. Pero, según Trump, este acontecimiento ha generado dos efectos adversos para Estados Unidos: por un lado, ha propiciado que las

importaciones de Estados Unidos procedentes de China se hayan disparado y el déficit comercial se encuentre en niveles récord. Por otro lado, el fenómeno de la deslocalización que hizo que numerosas empresas norteamericanas trasladaran al país asiático sus centros de producción ha tenido como consecuencia la pérdida de muchos empleos en Estados Unidos (Solano, Rivera & Blanco, 2019). Estas dos cuestiones fueron explotadas por Trump durante toda su campaña electoral y, una vez elegido presidente, han seguido siendo la bandera de sus políticas comerciales hacia China. Por lo tanto, con ese doble objetivo como prioridad, Donald Trump ha hecho uso de una política mercantilista (Rosales, 2020) en la que se encuentra su instrumento preferido, el proteccionismo arancelario, para llevarlo a cabo.

Así, lo que comenzó como una subida arancelaria que solo tenía por objeto determinados bienes (como el acero y el aluminio) acabó desatando una guerra comercial que sin duda tiene repercusiones en la economía y el comercio global. Para Trump, el proteccionismo no era un fin, sino un medio con el que lograr frenar las prácticas abusivas de China y forzarle a poner fin a ese comportamiento que tantos perjuicios ha generado a la economía y el empleo en Estados Unidos.

Al utilizar esta clase de instrumentos, Trump se exponía a que el país sufriera los efectos adversos que sin duda hay que valorar. Entre ellos, destaca la desaparición de los bajos precios a los que el consumidor y productor estadounidense adquiere los productos chinos, una situación que ha favorecido el mantenimiento de la inflación estable. Tampoco hay que olvidar que las medidas proteccionistas han disminuido la inversión extranjera en Estados Unidos como consecuencia del bajo nivel competitivo de sus exportaciones, sin duda un duro golpe para sus previsiones económicas. Adicionalmente, supone la merma en la competitividad de los bienes norteamericanos en el comercio mundial. Y no solo eso, sino que el nivel de exportaciones cayó ante las represalias chinas para contrarrestar los aranceles impuestos por el gobierno americano.

A pesar de que aún habrá que ver las previsible consecuencias que tenga el proteccionismo arancelario de Trump en la economía estadounidense, lo cierto es que el presidente alcanzó parcialmente los objetivos propuestos durante el periodo 2018-2020. Durante estos años, los intercambios comerciales entre Estados Unidos y China se desplomaron y el déficit comercial de Estados Unidos con China se redujo notablemente

(Briceño, 2020). Al mismo tiempo, las cifras de desempleo alcanzaron un nuevo mínimo en cinco décadas, situándose la tasa desempleo en el 3.5% (PWC, 2018).

4.5.3. Guerra comercial entre Estados Unidos y China: causas, evolución y perspectivas.

La guerra comercial que han mantenido Estados Unidos y China entre los años 2018 y 2020 ha sido una estrategia que no hizo sino aumentar la gran rivalidad que mantienen ambas potencias, dominadoras de la economía y del comercio mundial de este primer cuarto del siglo XXI. El enfrentamiento, además de entre dos Estados, también lo es entre dos formas contrapuestas de ver el mundo y entender el sistema internacional (Tabares, 2020). Aunque los niveles de tensión se han rebajado desde inicios de 2020, no hay duda de que esta disputa económica por la hegemonía del comercio internacional aún no ha terminado.

Cuando Trump inició su andadura al frente del gobierno de Estados Unidos en enero de 2017, las importaciones chinas debían liquidar a su entrada en el país un arancel medio del 3%, mientras que los productos norteamericanos soportaban un gravamen del 8% a su llegada al país asiático (Basque Trade & Investment, 2020). A medida que avanzaba el tiempo, las tensiones comerciales entre los dos países se hacían más evidentes hasta que, a mediados de 2018, se inició una guerra comercial basada en la imposición recíproca de aranceles a partir de la presentación del programa económico proteccionista de Donald Trump, al que denominó *America First*, y que estaba orientado a disminuir el déficit comercial y recuperar los empleos perdidos en Estados Unidos (Basque Trade & Investment, 2020).

Las imposiciones arancelarias comenzaron en el mes de marzo de 2018 y afectaron al acero (25%) y al aluminio (10%). La respuesta china a este movimiento no se hizo esperar y anunció una subida de aranceles que afectaba a productos terminados de metales, como las láminas, planchas, vigas, etc. En vista de esto, Estados Unidos golpeó de nuevo, imponiendo “*restricciones a la investigación en alta tecnología por parte de RPC y el control a las exportaciones de tecnología industrial*” (Wang, 2016). En julio de 2018, Estados Unidos acusó a China de robar propiedad industrial de empresas americanas e impuso aranceles del 25% a productos chinos del sector de la tecnología. A continuación

China aumentó el gravamen de otros productos procedentes de Estados Unidos como el tabaco, el alcohol y algunos alimentos (Muñoz, 2021).

Las consecuencias del conflicto comercial fueron de todo tipo y afectan a varios grupos y sectores. En primer lugar, se produjo un descenso del 25% de las exportaciones chinas a Estados Unidos fruto de la política arancelaria estadounidense. En cuanto a los consumidores, han sufrido los efectos negativos del conflicto que ha supuesto un aumento en el precio final de algunos bienes. Los productores, por su parte, han perdido competitividad y aumentado sus costes. Para la economía mundial, las consecuencias tampoco han sido menores: de acuerdo con el último informe del Banco de España, entre el año 2019 y el año 2021 se produjo una reducción del PIB mundial del 0,25% en términos acumulados (Viani, 2019).

A partir de mediados de 2019 ambos países atravesaron una tregua tácita y comenzaron a acercar posturas para la firma de un acuerdo bilateral que se vislumbraba como el fin del conflicto. Tras varias rondas de intensas negociaciones, el 15 de enero de 2020 ambas potencias sellaron la primera fase del Acuerdo Comercial, dando por finalizado el primer capítulo de la guerra comercial que mantenían desde hacía ya casi dos años. Se trata de un pacto que proporciona una mayor apertura del mercado chino de cara a que ingresen más compañías estadounidenses, proporciona un mayor compromiso respecto a la propiedad industrial, y también supone un crecimiento de las exportaciones de determinados bienes y servicios de Estados Unidos (Basque Trade & Investment, 2020). En cualquier caso, a pesar este éxito, no se ha conseguido incluir en el trato el compromiso por parte de China de evitar subsidiar a sus empresas o una actitud más transparente en cuestiones de transferencia tecnológica y ciberseguridad (Basque Trade & Investment, 2020).

5. LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA HACIA CHINA.

5.1.El comercio entre China y la Unión Europea.

5.1.1. El desequilibrio comercial entre la UE y China.

Al término del año 2020, China se erigió como principal socio comercial la Unión Europea, algo que ilustra la importancia de mantener unas buenas relaciones comerciales y económicas con el país asiático y que éstas formen parte del núcleo central de cooperación entre ambos bloques. Sin embargo, entre China y la UE existen diferencias entorno a cuestiones capitales, que no conciernen únicamente al comercio, que asignan a ambas una visión y perspectivas de los mercados internacionales en muchas ocasiones contrapuesta.

El sistema europeo goza de un marco regulatorio en materia de competencia, contratación e inversión muy avanzado y bien asentado, pero enfocado principalmente a los agentes económicos que desempeñan sus actividades en el ámbito de las economías de mercado liberales. El sistema chino supone todo un reto para el sistema comunitario, porque representa lo contrario al sistema comunitario: una economía basada en subsidio y respaldo estatal a sus empresas para impulsar sus actividades en mercado extranjeros y poderse expandir y desarrollar en ellos (Grupo PPE, 2021). Por tanto, el eje de la relación con China debe basarse en la colaboración y en el establecimiento de medidas de justa competencia. El objetivo principal que se persigue desde la Unión es disponer de unas medidas de control estrictas en todos los sectores, así como herramientas que ajusten y corrijan los desequilibrios actuales que existen en la relación UE-China.

En lo que respecta al comercio, determinadas prácticas chinas suponen un obstáculo para el buen funcionamiento de la relación comercial y muestran los claros desequilibrios existentes. Hasta el año 2008, las políticas impulsadas desde la Unión se caracterizaban por un exceso de prudencia, amabilidad y un sometimiento ante los reiterados incumplimientos de las reglas de comercio de China. Desde entonces, la posición de la UE ha dejado a un lado la flexibilidad, mediante una actitud más estricta y firme en la que caben exigencias e, incluso, reivindicaciones (Flores-Torres, Legarda-Arreaga & Tello-Caicedo, 2017). La UE observa con recelo la pérdida de competitividad de sus

empresas ante el auge de China debido a que el gobierno chino se ha valido de subvenciones estatales, prácticas de dumping y la transferencia tecnológica. Pese a todo, la UE ha pretendido alejarse de la postura mantenida por Estados Unidos, y que destaca por su oposición frontal a las actuaciones chinas, pero sin permitir que esto derive en una dependencia excesiva de China que haga tambalear sus políticas y su capacidad comercial el comercio exterior.

5.2.La política comercial europea hacia China.

5.2.1. Instrumentos de defensa comercial.

Al término del año 2019, la Unión Europea mantenía en vigor un total de 140 medidas de defensa comercial, lo que supone un aumento del 5% con respecto al año anterior. El desglose muestra que 121 se corresponden con medidas antidumping, 16 son antisubsidios y tres salvaguardias (Efe, 2020). A través de esta información podemos comprobar como China ha constituido el principal blanco de estas medidas, pesando sobre ellas muchas más que las que se han fijado frente a otros socios comerciales de la UE.

La Unión Europea y todos sus miembros, como integrantes de la OMC, han puesto en práctica distintas políticas de defensa comercial que abarcan las siguientes medidas: antidumping, antisubvenciones y salvaguardias. Mientras que las dos primeras se activan para contrarrestar posibles situaciones de competencia desleal en los mercados, las salvaguardias están destinadas a permitir a una determinada industria adaptarse a una situación de aumento de las importaciones mediante la concesión de tiempo extra para ello.

La Unión Europea se ha mostrado siempre como un mercado bastante aperturista en lo que se refiere a productos e inversiones extranjeras, recibiendo las empresas chinas un trato idéntico al de empresas de otros países. Sin embargo, desde hace algunos años Europa ha comenzado a considerar a China como un rival sistémico, más que como un socio estratégico. Es por eso que estos últimos años ha redoblado los esfuerzos en materia defensiva para protegerse de las estrategias chinas con tintes anticompetitivos y desleales. En este sentido, se ha incidido en *“la creación de un instrumento de supervisión de*

inversiones, la reformulación de los mecanismos comerciales de defensa y la adaptación de la legislación relativa a la competencia para evitar que empresas de terceros países puedan recibir ayudas públicas que precisamente quiebren el principio de libre competencia” (Otero-Iglesias, 2020, p. 78). Tradicionalmente, la forma que ha tenido la UE de enfrentarse a China por sus actividades comerciales en suelo europeo son: por un lado, en cuanto a las barreras arancelarias, destacan las salvaguardias, los derechos antidumping y los derechos antisubvenciones. Además, también podemos mencionar otro tipo de obstáculos no arancelarios que consisten en normas de protección del medio ambiente, restricciones a la exportación (especialmente en productos de alta tecnología), prohibición de la venta de armas (por consideraciones políticas), o investigaciones antidumping y antisubvenciones. Finalmente, en cuanto a las barreras a la movilidad de capitales, destacan sobre todo las restricciones a la inversión extranjera (Lu, Yan & Deng, 2014).

5.2.2. Derechos antidumping de la UE contra China.

Esta cuestión es una de las mayores fuentes de tensión a nivel interno en la Unión Europea, y constituye uno de los principales escollos en las relaciones comerciales bilaterales entre ambos bloques. Esta estrategia china no es nueva, y no la sufre solo la Unión Europea, sino que existen muchos países igualmente perjudicados. Desde su ingreso en la OMC, China ha visto como muchos de los mercados a los que dirigía sus productos frenaban la llegada de éstos a través de la imposición de medidas antidumping que han puesto bajo presión sus exportaciones. Durante varias décadas el gobierno chino ha estado favoreciendo a sus empresas mediante la concesión de subvenciones y ayudas a la producción, unos estímulos que permitían que sus productos pudiesen participar en la competencia dentro de los mercados exteriores (Zhou, 2016).

Hasta el año 2016 China fue el principal objetivo de los derechos antidumping. En octubre de ese mismo año llegaron a existir aranceles a más de 50 productos procedentes del país asiático, entre los que figuraban el acero, el aluminio, el papel, el vidrio o los productos químicos. Estas medidas tan duras y estrictas implantadas de la UE se favorecían de la existencia del párrafo 15(a)(ii) del Protocolo de Adhesión de China (PAC) a la OMC, que permitía calcular los derechos antidumping a través de una metodología que *“no se basan en una comparación estricta con los precios o los costos internos en China”*

(Kleimann, 2016). A finales de 2016, sin embargo, este artículo decayó. Por eso, a partir del año 2017 la Unión Europea tomó la decisión de modificar sus reglas para la defensa del comercio, y en particular el método que utilizaba para calcular los márgenes antidumping (Comisión Europea, 2017). Este cambio resultó determinante en las relaciones comerciales con China desde ese momento, ya que la UE eliminó las previsiones que regulaban el cálculo de los derechos antidumping frente a China y el resto de economías que no estaban clasificadas como de mercado. Hasta 2017, China era tratada como una economía no de mercado. La consecuencia directa de esta consideración es que China no sólo es el mayor objetivo de los derechos antidumping de la UE, sino que también está sujeta a derechos más altos que los de otros socios comerciales de Europa. Además, como ha podido corroborar Sandkamp (Felbermayr & Sandkamp, 2018) esto tiene un efecto directo sobre el comercio, ya que los derechos antidumping de la UE impuestos a países catalogados como economías no de mercado reducen las cantidades importadas en casi un 85%, mientras que el efecto destructor del comercio de los derechos impuestos a los países con economías de mercado es de sólo un 68%.

5.2.3. Transferencia tecnológica.

Uno de los aspectos más importantes de la transferencia de tecnología en las relaciones bilaterales lo ocupa la propiedad intelectual. China es un país con una ambición elevadísima en materia de política industrial, y aspira en no muchos años a ser considerada como una potencia en el sector tecnológico global. El país asiático ha fomentado durante décadas *“la transferencia forzada de propiedad intelectual como un medio para obtener esta predominancia global”* (Beneyto, 2021, p. 31). Esta cuestión ha sido tradicionalmente muy criticada por la Unión Europea, acusando a China de perjudicar a sus empresas instaladas en el país y requerir de ellas información sobre sus procesos tecnológicos. De hecho, se calcula que una quinta parte de las empresas europeas afincadas en China han estado sujetas a la transferencia forzada de tecnología según un informe publicado por la Cámara de Comercio de la Unión Europea en el país asiático (Martina, 2019). Los países comunitarios se han dirigido en varias ocasiones a la OMC por los derechos sobre patentes que han dejado a sus empresas en una situación de desventaja competitiva. Desde la UE afirman que esto viola las normas a las que China se comprometió al ingresar en la institución (Blenkinsop, 2018).

En cualquier caso, la Unión Europea ha celebrado recientemente la aprobación por parte del gobierno chino de la ley de inversión extranjera en marzo de 2019, en la que prohibió la transferencia forzada de tecnología en el país asiático. Este nuevo rumbo chino hacia el asunto se vio confirmado definitivamente con el CAI que sellaron ambos bloques a comienzos del año 2020 y que pretende garantizar un equilibrio en las reglas de juego en el comercio a través de obligaciones asumidas que tienen mucho que ver con las transferencias forzadas de tecnología. El acuerdo incluye normas más estrictas y claras en la materia, *“como la exigencia de requisitos de inversión que obligan al transfer de tecnología, o indirectas, como las obligaciones que interfieren con la libertad de contratación para la concesión de licencias de tecnología”* (Beneyto, 2021, p. 47).

Por todo ello, a pesar de su voluntad de alcanzar un acuerdo con China que fuese satisfactorio para ambas partes, la UE se ha mantenido firme en sus exigencias ante su principal socio comercial a pesar de las presiones y posibles perjuicios que pudiese experimentar.

6. ANÁLISIS COMPARADO DE LOS INSTRUMENTOS DE POLÍTICA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS Y LA UNIÓN EUROPEA EN SUS RELACIONES CON CHINA.

6.1. Medidas arancelarias.

Durante los ocho años que Obama se mantuvo como presidente de Estados Unidos (2008-2016) las relaciones comerciales con China presentaron altibajos, alternando periodos de entendimiento con otros más conflictivos. La política de Obama respecto al comercio con el gigante asiático nunca fue tan agresiva y proteccionista como lo sería después la de su predecesor Donald Trump, pero podemos apreciar que la imposición de barreras arancelarias también estuvo presente en determinados momentos. En septiembre de 2009, Obama impuso, y mantuvo en vigor durante tres años, aranceles a las importaciones de neumáticos chinos para turismos y camiones ligeros con el propósito de frenar la caída masiva de la producción de este tipo de productos en Estados Unidos que en ese momento estaba suponiendo la pérdida de miles de empleos en la industria por el cierre de las fábricas que se ocupaban de su producción (Office of the United States Representative, 2015). La medida supuso una reacción a los subsidios que China concedía a los fabricantes de este tipo de bienes (Grist, 2021). Obama también dedicó esfuerzos a

construir un sistema de comercio más justo y capaz de hacer cumplir a todos los miembros las reglas del juego. En materia de derechos antidumping y medidas compensatorias contra China, el récord de Obama es asombroso. En 2016, existían en vigor 370 órdenes antidumping y de derechos compensatorios sobre determinadas mercancías objeto de dumping o algunas importaciones injustamente subvencionadas (The White House, 2017). Estas medidas afectaban principalmente al acero, las tuberías de cobre, los neumáticos, los sacos de tejido, las mantas, los ladrillos o las aves (Hornby, 2009).

Al contrario de lo que caracterizó a la Administración Obama, sin duda el periodo coincidente con el mandato presidencial de Donald Trump fue testigo de una de las mayores subidas en las barreras arancelarias en el país estadounidense. En 2018, China se convirtió en el principal blanco de las medidas proteccionistas impuestas por la Administración Trump. Desde marzo de ese mismo año y hasta la conclusión de las negociaciones para el nuevo acuerdo comercial entre los dos países en enero de 2020 se sucedieron medidas proteccionistas a las importaciones estadounidenses procedentes del mercado chino. En el mes de marzo los productos afectados por los aranceles fueron principalmente el aluminio y el acero, pero también las importaciones de productos provenientes del sector tecnológico de China (Viani, 2019). Por otro lado, Trump hizo asimismo uso de aranceles de salvaguardia a las importaciones de paneles solares y lavadoras (Bown & Kolb, 2022). En cuanto a las medidas antidumping, han sido mucho menos numerosas y poco utilizadas ya que ha preferido optar por subidas arancelarias a los productos procedentes de China en lugar de medidas de otro tipo. Aun así, los derechos antidumping en vigor estaban relacionados sobre todo con el aluminio, situándose entre el 16,56% y el 80,97% (Woods, 2017).

En lo que respecta a la Unión Europea, aunque han existido barreras arancelarias a determinadas importaciones provenientes de China, también ha habido actitudes por parte de la UE tendentes a eliminar el uso de estos instrumentos en algunos casos. En 2012 China y la Unión Europea mantuvieron una fuerte disputa comercial a causa de los aranceles impuestos por esta última a los paneles solares procedentes del país asiático. La industria fotovoltaica china facturaba alrededor de 20 mil millones de euros como consecuencia de la venta de estos paneles a precios muy bajos, lo que motivó las acusaciones de competencia desleal de la UE (Zhou, 2016). Además, desde 2013 la Unión Europea aplica aranceles a las importaciones de acero procedentes de China en sus

diversas formas. A salvo de estas medidas que comentamos la imposición de aranceles no ha sido el instrumento preferido de la Unión Europea para combatir las estrategias comerciales chinas, siendo más numerosas, por ejemplo, las medidas antidumping. Así, cabe destacar las medidas antidumping y antisubvenciones impulsadas por la Unión Europea en el año 2011 contra las importaciones de papel fino estucado procedente del país asiático ante las denuncias de los productores europeos de este tipo de bienes por los perjuicios sufridos (Hernández, 2014). Más adelante, en el año 2013, la UE impuso derechos antidumping a los paneles solares producidos en China porque estaban causando un grave deterioro al sector en Europa (Hernández, 2014).

A partir de 2017, la UE puede presumir de haber adoptado una postura mucho más estricta y menos benevolente ante las prácticas comerciales por parte de China. Podemos mencionar como ejemplos los derechos antidumping en vigor frente a las importaciones de pavimento y revestimiento cerámico procedente de China, pero también el establecimiento de esta clase de derechos sobre la importaciones de determinados calzados o las medidas compensatorias contra las subvenciones al acero que otorga el gobierno chino (Comisión Europea, 2022). Estos son algunas de las industrias afectadas por el dumping chino, pero hay más. La Comisión europea también ha intentado mantener la competencia en otros sectores igualmente importantes para la economía de la zona como el aluminio, las bicicletas, el cemento, los productos químicos, el vidrio, el papel o los paneles solares. Aunque desde la UE aseguran que estas medidas afectan a menos del 1% de todas sus importaciones, la realidad es que la protección contra estos bienes objeto de dumping y subvencionados ha demostrado ser vital para muchos sectores de actividad en la Unión (Parlamento Europeo, 2018).

6.2. Medidas no arancelarias.

Dentro de esta clasificación de medidas no arancelarias tenemos, por un lado, las de tipo técnico, que abarcan las medidas sanitarias y fitosanitarias, los obstáculos técnicos al comercio y las inspecciones previas a la expedición junto con otras formalidades. El efecto de estos instrumentos de defensa comercial es mucho más limitado que el que produce las medidas arancelarias descritas en el apartado anterior, y por eso su uso es también bastante reducido.

En el ámbito de las medidas sanitarias y fitosanitarias, ambos bloques comerciales son miembros de la OMC y, en consecuencia, firmantes (al igual que China) del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, que señala las reglas que deben respetarse en la elaboración de una normativa sobre “*inocuidad de los alimentos, la sanidad animal y preservación de los vegetales*” (UNCTAD, 2019). Las mismas pretenden garantizar que los alimentos objetos de suministro cumplan unos requisitos y estándares mínimos, pero a la vez que su aplicación no encubra una protección a los productores nacionales y restrinja el libre comercio. En lo que respecta a Estados Unidos, utilizó este tipo de medidas de carácter técnico en el año 2009 para prohibir las importaciones de aves de corral procedentes de China (Organización Mundial del Comercio, 2010), decisión que posteriormente fue objeto de reclamación ante la OMC por el país asiático, siendo el primer caso que involucraba una medida sanitaria y fitosanitaria (Regan, 2012). En cambio, la Unión Europea no presenta medidas relevantes de estas características a partir del año 2008.

Si se trata de obstáculos técnicos al comercio, son instrumentos mucho más difíciles de definir y que están en su mayoría vinculados a “*las características de los productos, como especificaciones técnicas y requisitos de calidad; procesos y métodos de producción conexos; y medidas relativas al etiquetado, embalaje y envase ligadas a la protección del medioambiente, la seguridad del consumidor y la seguridad nacional*” (UNCTAD, 2019). Si observamos las actuaciones estadounidenses, los productos electrónicos, como los componentes electrónicos, los bienes de consumo doméstico, los ordenadores y los equipos de comunicación procedentes de China son los que se enfrentan a los obstáculos técnicos más importantes en Estados Unidos (Zhang, 2020). La Unión Europea, por su parte también ha contado con numerosas barreras no arancelarias a la importación de mercancías y productos chinos. Algunos de estas medidas han incluido restricciones cuantitativas a la importación de textiles, licencias de importación de cierto calzado, la evaluación de productos químicos, prohibiciones de uso de determinadas en juguetes y plantas, la necesidad de un correcto etiquetado o los planes de vigilancia de residuos.

Por otro lado, también existen una pluralidad de medidas no técnicas, que forman el otro subgrupo de instrumento de política comercial de carácter no arancelario. Es un conjunto de herramientas bastante heterogéneo en el que caben muchas y variadas decisiones

estatales, pero del que resaltaremos fundamentalmente tres: la propiedad intelectual, los subsidios y las cuotas y licencias.

En relación con la protección de la propiedad intelectual, Estados Unidos ha evolucionado en materia de política comercial, pasando de las tradicionales barreras arancelarias a restricciones comerciales y comportamientos que distorsionan la competencia en el mercado. Así, el comercio relacionado con la propiedad intelectual también se ve afectado por estas prácticas. Prueba de ello es que, en este ámbito, Estados Unidos lanzó el plan "Estudio 337" para proteger sus industrias de alta tecnología. En 2018, el plan de fusión entre China Ant Financial Services Group y Money Gram International Inc. Se canceló, y la colaboración entre la empresa china Huawei y The American Telephone & Telegraph también se vio frustrada (Yawen, 2019). Las medidas de Estados Unidos en este ámbito no solo se dirigen a limitar las importaciones sino también a restringir las importaciones. Prueba de ello es la cruzada que durante la guerra comercial mantuvo el ex presidente Trump contra las empresas productoras de semiconductores chinas y otras empresas tecnológicas de la misma nacionalidad (como Huawei). En cuanto a las primeras, el mandatario prohibió que se le vendieran componentes y tecnología americana por parte de empresas que no contaban con la pertinente licencia, mientras que a compañías como Huawei se las incluyó en la lista negra del gobierno acusadas de atentar contra la seguridad nacional y del robo de información y modelos tecnológicos sensibles (Bown & Kolb, 2022).

Por otro lado, aunque esta no era una materia sobre la que la Unión Europea hubiese adoptado muchas restricciones y mecanismos de protección al respecto, lo cierto es que el expansionismo de China en el ámbito de las nuevas tecnologías y la comunicación han puesto alerta a la Unión para reforzar la protección de este tipo de intangibles. En particular, contra China se ha optado por implementar medidas que impidan o, en su caso, limiten la falsificación y la piratería, y que consigan un sistema justo y equilibrado de patentes. Igualmente, fuera de su mercado la UE lucha contra el país asiático por defender sus patentes de alta tecnología, acusando a China de *"impedir a las compañías comunitarias acudir a tribunales de fuera de China para proteger sus patentes de tecnologías clave (por ejemplo, 3G, 4G o 5G) cuando éstas son utilizadas de forma ilegal o cuando no reciben una compensación adecuada por parte de los fabricantes chinos de*

teléfonos móviles” (Noticias Jurídicas, 2022). La situación ha llevado a la UE a iniciar un procedimiento por esta razón ante la OMC recientemente.

En lo que se refiere a los subsidios, Estados Unidos también ha recurrido en varias ocasiones esta técnica para mejorar la competitividad de sus productos y que sus precios pudiesen resultar igual de atractivos a los consumidores que los procedentes de China. Desde el año 2009 el gobierno de Estados Unidos proporciona subvenciones directas e indirectas de diversas maneras para apoyar el desarrollo de sus industrias nacionales de alta tecnología, un campo en el que China ha progresado mucho en los últimos años y donde los subsidios pretenden obstaculizar a los productos chinos de alta tecnología. (Yanfeng, Yezhuang, & Kai, 2020). También es considerable el número de subsidios que reciben empresas estadounidenses en el sector de la manufactura. (Yanfeng, Yezhuang, & Kai, 2020). Al igual que en el caso de la tecnología, las importaciones chinas de productos manufacturados pueden ganar la batalla de la competitividad en el mercado americano a través de los precios, y por eso el gobierno se preocupa tanto en ayudar a sus empresas nacionales mediante subsidios.

Por su parte, la Unión Europea también ha desarrollado acciones para proteger el mercado interno del riesgo de productos chinos, pero pocas de ellas tienen que ver con los subsidios porque las ayudas estatales a empresas son un campo muy limitado por la rigidez de la Comisión Europea, órgano encargado de supervisar este tipo de beneficios que los Miembros conceden a sus industrias en base a unas reglas muy estrictas. Sin embargo, en la relación UE-China siempre han estado muy presentes los subsidios que la primera ha empleado tradicionalmente como parte de su política agrícola. China ha expresado su disconformidad en varias ocasiones, solicitando a la OMC que miembros como la Unión Europea retiren esta clase de ayudas que benefician a sus productos y perjudican gravemente las exportaciones chinas de esta clase de bienes.

Si atendemos a otros recursos de política comercial como las cuotas y licencias, también han sido usadas en distintos momentos por Estados Unidos en el comercio exterior con China. Uno de los ejemplos más recientes tuvo lugar en el año 2020, cuando el gobierno impuso un requisito de licencia de exportación a una amplia gama de artículos destinados a "consumidores finales militares" en China. Esta acción pretendía ser un intento de contrarrestar la contribución de los artículos comerciales de origen estadounidense a las

capacidades militares de estos países (Freifeld, 2020). Aunque en menor medida, la Unión Europea también adopta numerosas medidas de defensa comercial para oponerse a prácticas comerciales manifiestamente desleales, y en muchas de ellas China suele ser un objetivo. De hecho, en algunas categorías de productos, la UE impone cuotas a las importaciones de China. Por ejemplo, la cuota de importación de la UE al acero HDG (galvanizado en caliente) procedente de China en 2019 (Dadush, Domínguez-Jiménez & Tianlang, 2020).

7. CONCLUSIONES.

En sus relaciones comerciales con China, Estados Unidos ha hecho uso de distintos instrumentos para resolver los problemas que le ha planteado el país asiático a lo largo de la última década: una mezcla de negociación, disputas en la OMC, una estricta política arancelaria y una supervisión mayor de las inversiones. Bajo la presidencia de Barack Obama, China estuvo en todo momento en el punto de mira de la política comercial estadounidense. Obama utilizó la salvaguardia especial para imponer aranceles a los neumáticos importados, y su administración ganó varios litigios contra China en la OMC. Asimismo, su administración también concluyó las negociaciones del TPP, un acuerdo comercial regional que se presentó como una forma de enfrentarse a China en materia de comercio. Más adelante, con la llegada de Trump, su Administración se mostró más combativa que la de sus predecesores. Trump adoptó un enfoque aún más asertivo, imponiendo aranceles a cientos de miles de millones de dólares de productos chinos, designando al país asiático como manipulador de divisas y aumentando los controles sobre la adquisición y exportación de productos de alta tecnología. No solo eso, sino que también se retiró de varios acuerdos multilaterales y bloqueó el Órgano de Apelación de la OMC por sus decisiones en contra del uso que hacía Estados Unidos de las herramientas de defensa comercial para combatir a China. Teniendo en cuenta todo esto, el futuro de la relación comercial es incierta.

Teniendo en cuenta esta descripción de los acontecimientos pasados, es previsible que la política comercial estadounidense hacia China siga caracterizándose por su dureza durante los próximos años. La razón principal de esta reflexión es el aumento de los sentimientos negativos y de frustración que el país norteamericano acumula debido a las reiteradas prácticas comerciales chinas, junto con sus singulares estructuras económicas

(que no guardan coherencia con el espíritu de la OMC) y la creciente preocupación por la seguridad nacional que supone la rápida expansión de las capacidades económicas, militares y tecnológicas del gigante asiático. En Estados Unidos son cada vez más numerosas las opiniones críticas hacia la actitud comercial de China y el enfoque y agresividad de su política comercial y económica.

En el ámbito del comercio y las inversiones internacionales, debido a la relevancia de estos dos actores, la forma en la que Estados Unidos responda ante las cuestiones que le plantea China afectará sin duda no solo a las economías de ambos países sino también a los cimientos del sistema comercial global. Estados Unidos ha manifestado en varias ocasiones que no cree que el marco normativo previsto por la OMC se encuentre debidamente actualizado para abordar los problemas que plantea la “economía no de mercado” dirigida por el Estado que representa China. Ante esta delicada situación, la actitud de Estados Unidos podría ser la de continuar adoptando medidas comerciales y económicas contra China de forma unilateral, lo que impactaría negativamente al buen funcionamiento del actual régimen de la OMC.

Durante los últimos años China siempre se ha mostrado a favor del mantenimiento del actual régimen de la OMC, y ha defendido sus mecanismos y actuaciones de manera proactiva. Además, como mayor actor comercial a nivel mundial, también ha resultado abanderada de la lucha contra el proteccionismo y la promoción del libre comercio. La segunda mayor economía del mundo no esconde su interés en que la OMC continúe su actividad como hasta ahora. Al parecer, China está dispuesta a obedecer determinadas normas comerciales, pero no está claro si su actitud cambiaría ante una mayor rigidez de las mismas, acompañada de un proceso de reforma y apertura. Mientras este proceso no se lleve a cabo, Estados Unidos continuará e, incluso, intensificará, su crítica y su lucha contra las prácticas comerciales chinas.

De ahora en adelante, lo más sensato en esta situación sería que el país estadounidense optase por establecer vínculos y relaciones de colaboración más estrechas con países y regiones afines en términos comerciales, como Japón y la Unión Europea. Así, podrían abordarse en profundidad los problemas comerciales que suscita China, plantear una reforma de la OMC y acordar nuevas normas que ayuden a organizar mejor el complejo sistema comercial internacional. En este sentido, los tratados de libre comercio

negociados recientemente ofrecen una buena base para iniciar negociaciones de acuerdos plurilaterales sobre áreas temáticas específicas dentro de la OMC. No hay duda de que la celebración de estos acuerdos plurilaterales en el marco de la OMC contribuiría a reforzar el sistema de la Organización.

Dado el notable desarrollo económico de China, realizado a través de la expansión del comercio y la inversión internacionales tras su adhesión a la OMC hace dos décadas, se espera que China adopte de forma más proactiva normas comerciales internacionales más estrictas. A medida que más empresas chinas han invertido en el extranjero, China también está cada vez más interesada en proteger las inversiones chinas, así como en proteger sus propios derechos de propiedad intelectual.

Para evitar el debilitamiento e incluso el colapso del régimen de la OMC o de las normas comerciales internacionales en el marco de la creciente crisis económica internacional deben mejorar las normas existentes de la OMC y negociar nuevas normas comerciales creativas y adecuadas al siglo XXI. Dadas las dificultades económicas mundiales sin precedentes provocadas por el coronavirus, existe el peligro de que Estados Unidos se vea tentado a continuar por la senda del proteccionismo, algo que podría perjudicar su comercio y economía. Para evitar este círculo vicioso, se espera que Estados Unidos, intensifique sus esfuerzos para acordar nuevas normas comerciales. Se trata de una coyuntura crítica para salvar el sistema comercial internacional, así como para actualizarlo. Si no lo conseguimos, todos los miembros de la OMC, incluidos China y Estados Unidos, se verían seriamente perjudicados. Al mismo tiempo, es muy importante que China, como segunda economía del mundo con industrias cada vez más competitivas y sofisticadas, siga reformando y abriendo su economía para que encaje en el régimen de la OMC y en las nuevas normas comerciales internacionales de alto nivel. Estas posibles medidas de reforma que debe adoptar China serían beneficiosas no sólo para la propia China, sino también para el resto del mundo.

En este escenario, la Unión Europea se ha visto inmersa en un entorno comercial volátil y cambiante, teniendo que hacer frente a una China más asertiva y a una relación sino-americana muy deteriorada que ha provocado hasta una guerra comercial. La estrategia de la UE se ha caracterizado por lograr alcanzar un mayor consenso en sus relaciones comerciales con China, considerando al país asiático como un aliado y como un rival

sistémico al mismo tiempo. Para la UE, su relación comercial con China es vital y por eso pretenden adquirir un cada vez mayor compromiso económico. Sin embargo, ante la posibilidad de que esto lleve a una dependencia excesiva respecto del país asiático, ha existido la voluntad de todos los Miembros de desarrollar ciertos mecanismos defensivos para evitar esta situación. Al igual que Estados Unidos, la Unión Europea busca involucrar al país chino en la reforma de la gobernanza económica mundial. Aun así, hay que advertir que, en general, la Unión Europea ha adoptado una posición menos agresiva con China que EE. UU.

La Unión Europea y China han mantenido durante décadas una relación comercial intensa y dinámica, donde cada uno supone para el otro uno de sus principales socios comerciales. Y, aunque su relación ha sido muy beneficiosa para la Unión, no ha estado exenta de turbulencias y preocupaciones. De hecho, en los últimos tiempos la UE ha imitado la posición beligerante de Estados Unidos hacia China ya que comparte muchas de sus preocupaciones respecto al compromiso comercial que mantienen con China. Entre ellas, merecerían especial mención sus inquietudes sobre la igualdad de condiciones en el mercado. A lo largo de los años, las prácticas chinas han ido erosionando lentamente la competencia extranjera a través de la aplicación de su política industrial, la concesión de subvenciones y las ayudas estatales. Las empresas nacionales se ven favorecidas gracias a estas actuaciones, mientras que las europeas se enfrentan a un mercado chino con gran presión tanto arancelaria como no arancelaria y un trato discriminatorio hacia las compañías extranjeras. Esto ha sido especialmente llamativo en el campo de la IED y uno de los principales impulsores de las negociaciones del CAI entre ambos. La UE tiene que ser más incisiva en su respuesta al comportamiento desleal de sus socios comerciales, especialmente de las economías que no son de mercado, como las prácticas comerciales desleales, la transferencia forzada de tecnología, el robo de la propiedad intelectual y la industria subvencionada. Es fundamental desarrollar una relación comercial con China basada en normas.

Las líneas de actuación que debe seguir la Unión Europea en el futuro tienen que ver con el mantenimiento de un orden comercial de corte liberal, que abandere el multilateralismo y se apoye en normas comunes y consensuadas. A la vez, también es preciso defenderse de los desafíos que surgen y continuarán surgiendo de su relación comercial con China. Al ser un socio estratégico, la vista de la UE debe estar puesta en los objetivos a largo

plazo, mientras que se toman decisiones sobre los instrumentos y políticas que podrían ayudar a aliviar las preocupaciones a corto plazo. La política comercial europea debe tener como gran prioridad asegurar la coherencia y la unidad en sus decisiones, enfrentar la creciente dominación China y afianzar y diseñar nuevos instrumentos. La dependencia económica de China es un arma que este país puede explotar si la UE decide aplicar medidas que el gigante asiático considere perjudiciales y dañinas para sus intereses. La principal amenaza es que hay represalias, aplicando China medidas similares y afectando a la cohesión de la relación.

Por otro lado, la Unión Europea también debe dar un impulso a su compromiso con la gobernanza global y ser un miembro activo dentro del marco negociador para conseguir resultados. Por ejemplo, la cumbre UE-China del año 2019 fue un gran paso en esta dirección: se trataron temas como la cooperación económica, el diálogo y el multilateralismo como elementos esenciales de su relación, y se consiguieron compromisos chinos en materia de adquisiciones, propiedad intelectual y transferencias de tecnología. Aun así, a pesar de los avances, los principales problemas de acceso a los mercados e igualdad de trato continúan estando presentes. Es por ello por lo que, junto con lo anterior, es preciso también acometer una reforma de la OMC para hacer más útil el mecanismo de resolución de controversias y permitir el desbloqueo de su Órgano de Apelación.

Por otro lado, en lo que se refiere a la cooperación, la UE debería tratar de minimizar los riesgos de su relación China mediante la asociación con otras economías que le sean de utilidad a la hora de proteger un sistema de comercio libre, abierto, justo y multilateral frente a una mayor asertividad china. Esto va a permitir a la UE ampliar y seguir creando una red de libre comercio que proteja sus intereses y los de sus ciudadanos frente a posibles comportamientos y acciones provenientes de China. Esta estrategia es una forma de asegurarse de que una mayor proporción del comercio mundial de la UE esté cubierta por acuerdos bilaterales de libre comercio y supone una excelente forma de extender los intereses de la UE y, al mismo tiempo, protegerla tanto de las posibles iniciativas de China como de un sistema multilateral disfuncional.

Así, con un recién descubierto sentido y necesidad de autonomía estratégica atizado por la actitud aislacionista de Estados Unidos, la Unión Europea siente cada vez más una

necesidad de emplear nuevos medios para influir en China, involucrar al país y, a la vez, mantenerse resguardada de las posibles consecuencias negativas que puedan derivar de su relación comercial. En este camino la UE tiene que encontrar un equilibrio en sus relaciones con China sin caer en el proteccionismo, fomentando el compromiso mundial y la urgente reforma de la OMC. Sin duda, está dando pasos en el sentido correcto para ello.

8. BIBLIOGRAFÍA

- Aparicio, M. (2019). Reflexiones en torno a la política comercial de Donald Trump: multilateralismo, acuerdos de libre comercio y guerras comerciales. *Norteamérica*, 14(2), 121-145.
- Agencia EFE. (2020, 4 mayo). China fue el principal blanco de medidas de defensa comercial de la UE en el 2019. *Gestión*. Recuperado 30 de abril de 2022, de <https://gestion.pe/mundo/china-fue-el-principal-blanco-de-medidas-de-defensa-comercial-de-la-ue-en-el-2019-noticia/?ref=gesr>
- Banco Santander. (2022, marzo). *Cifras del comercio exterior en China*. Santander Trade Markets. Recuperado 30 de abril de 2022, de <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/china/cifras-comercio-exterior>
- Basque Trade & Investment. (2020, enero). *Informe Guerra Comercial EE. UU. - China*. Agencia Vasca de Internacionalización. https://basquetrade.spri.eus/wp-content/uploads/2020/03/200312-Informe-EEUU-China_enero2020.pdf
- Beneyto, J. M. (2021). El acuerdo de inversiones EU-China y sus efectos sobre la creación de una corte multilateral de inversiones. *Revista de arbitraje comercial y de inversiones*, 1, 25–54. https://repositorioinstitucional.ceu.es/bitstream/10637/13619/1/Acuerdo_JM_Beneyto_Arbitraje_2021.pdf
- Blenkinsop, P. (2018, 20 diciembre). *La UE lleva a China a la OMC nuevamente por transferencias de tecnología*. Reuters. Recuperado 15 de mayo de 2022, de <https://www.reuters.com/article/comercio-ue-china-idESKCN1OJ20N-OESBS>
- Briceño, L. (2020). EE. UU. vs. China: Cronología de una guerra comercial cada vez más preocupante. *El Mundo*. Recuperado 17 mayo de 2022, de <https://www.elmundo.es/economia/macroeconomia/2019/08/06/5d49603cfdddfb74d8b45f5.html>

- Bunzl, I.H. (2019). *Obama vs Trump: ¿Cómo ha afectado su política hacia China a los mercados internacionales?* Universidad Pontificia de Comillas. Grado en Relaciones Internacionales. Madrid. (junio). Recuperado de <https://repositorio.comillas.edu/rest/bitstreams/295646/retrieve>
- Canals, C., & Singla, J. (2020, 8 octubre). *El conflicto tecnológico entre EE. UU. y China: una primera visión*. CaixaBank Research. Recuperado 10 de abril de 2022, de <https://www.caixabankresearch.com/es/economia-y-mercados/actividad-y-crecimiento/conflicto-tecnologico-entre-ee-uu-y-china-primera>
- Christiansen, T. (2015). La fuerza de alianzas lejanas: las relaciones entre Europa y Asia en un mundo en transformación", en *La búsqueda de Europa. Visiones en contraste*, Madrid, BBVA.
- CincoDías. (2020, 15 noviembre). 15 países de Asia-Pacífico firman el mayor acuerdo comercial del mundo. *Cinco Días*. Recuperado 30 de enero de 2022, de https://cincodias.elpais.com/cincodias/2020/11/15/economia/1605455495_854860.html
- Dadush, U., Domínguez-Jiménez, M., & Tianlang, G. (2020, noviembre). *The State of China-European Union Economic Relations* (N.º 09). Bruegel.
- Bown, C. P., & Kolb, M. (2022, 10 mayo). *Trump's Trade War Timeline: An Up-to-Date Guide*. PIIE. Recuperado 17 de mayo de 2022, de <https://www.piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/trump-trade-war-china-date-guide>
- Comisión Europea. (2018). *IDC: Instrumentos de defensa comercial, antidumping y subvenciones. Una guía para pequeñas y medianas empresas*. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea. <http://pagina.jccm.es/europa/pdf/PUBLICACIONES/2019%20IDC%20instrumentos%20antidumping%20y%20antisubvenciones.pdf>

- Comisión Europea. (2022, 16 marzo). *La UE establece medidas compensatorias contra las subvenciones al acero resultantes de las restricciones a la exportación de materias primas y las subvenciones transnacionales procedentes de China*. Recuperado 17 de mayo de 2022, de https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/ip_22_1774
- Echave, J. (2016). *El desarrollo económico de China*. Universidad del País Vasco. Grado en Administración y Dirección de Empresas. San Sebastián (marzo). Recuperado de <https://addi.ehu.es/bitstream/handle/10810/20629/TFG%20desarrollo%20econo%20mico%20de%20China%20Deposito.pdf?sequence=2>
- Efe. (2014, 19 octubre). Obama señala la creación de empleo como su gran prioridad para 2010. *El Confidencial*. Recuperado 27 de mayo de 2022, de https://www.elconfidencial.com/economia/2010-01-28/obama-senala-la-creacion-de-empleo-como-su-gran-prioridad-para-2010_340987/
- Europa Press. (2019, 3 mayo). La UE renueva cinco años los aranceles a las importaciones de acero con recubrimiento orgánico de China. *elEconomista*. Recuperado 30 de abril de 2022, de <https://www.eleconomista.es/economia/noticias/9856740/05/19/La-UE-renueva-cinco-anos-los-aranceles-a-las-importaciones-de-acero-con-recubrimiento-organico-de-China.html>
- Felbermayr, G. & Sandkamp, A.N. (2018). The Trade Effects of Anti-Dumping Duties: Firm-Level Evidence from China, CESifo Working Paper, No. 7208, *Center for Economic Studies and ifo Institute (CESifo)*, Munich.
- Flores-Torres, X. F., Legarda-Arreaga, C. M., & Tello-Caicedo, G. E. (2017). Unión Europea y las relaciones comerciales con China dada su importancia como principal socio comercial. *Dominio de las Ciencias*, 3, 478–505. <https://doi.org/10.23857/dom.cien.pocaip.2017.3.2.esp.478-505>

- Freifeld, K. (2020, 27 abril). *U.S. imposes new rules on exports to China to keep them from its military*. Reuters. Recuperado 11 de mayo de 2022, de <https://www.reuters.com/article/uk-usa-china-exports-idUKKCN2291WL>
- García, S. (2019). *Análisis de la política comercial de Donald Trump. Estudio de caso: la guerra comercial con China*. Universidad Pontificia de Comillas. Grado en Relaciones Internacionales (30 abril de 2019). Madrid. Recuperado de <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/28136/TFG%20Garcia%20Martinez%2C%20Sara.pdf?sequence=1>
- Gómez, E.L., Gómez, C. & González, J. (2020). Incidencia arancelaria en la guerra comercial de Estados Unidos vs China: un acercamiento desde el análisis de escalonamiento multidimensional. *Panorama económico (Ciudad de México)*, 16 (31), 197-214.
- Grist. (2021, 17 marzo). Obama administration slaps higher tariffs on Chinese solar panels. *Grist*. Recuperado 17 de mayo de 2022, de <https://grist.org/climate-energy/obama-administration-slaps-higher-tariffs-on-chinese-solar-panels/>
- Grupo PPE. (2021, 10 marzo). *Relaciones UE-China: hacia una asociación equitativa y recíproca*. Partido Popular Europeo. Recuperado 17 de mayo de 2022, de <https://www.eppgroup.eu/es/sala-de-redaccion/publicaciones/relaciones-ue-china-hacia-una-asociacion-equitativa-y-reciproca>
- Hernández, D. (2014). *Relaciones comerciales entre China y la Unión Europea*. Universidad del País Vasco. Grado en Administración y Dirección de Empresas. Bilbao. (26 junio de 2014). Recuperado de <https://addi.ehu.es/bitstream/handle/10810/14609/Uru%F1uela.pdf;jsessionid=3759DCB30CF222F1CCA38EB435FECE01?sequence=1>
- Hornby, L. (2009, 16 noviembre). *FACTBOX: Sino-U.S. trade disputes pile up*. Reuters. Recuperado 11 de mayo de 2022, de <https://www.reuters.com/article/us-obama-china-trade-factbox-idUSTRE5AF0E520091116>

- HSBC. (2020). *Relaciones económicas entre Europa, China y ASEAN: una oportunidad para las empresas españolas*. ESADEge Center for Global Economy and Geopolitics.
<https://www.esade.edu/itemsweb/research/esadegeo/InformeRelacionesEconomicasEntreEuropaChinaYASEANResumen%20Ejecutivo.pdf>
- Kenderdine, T. (2017). China's Industrial Policy, Strategic Emerging Industries and Space Law. *Asia & the Pacific Policy Studies*, 4(2), 325–342.
<https://doi.org/10.1002/app5.177>
- Kleimann, D. (2016, noviembre). La vulnerabilidad de las Medidas Antidumping de la Unión Europea contra China después del 11 de diciembre de 2016. *Revista Instituto Colombiano de Derecho Tributario*, 75, 203–224.
- León, J. L. (2010, 1 julio). Asian noodle bowl: la integración económica en el Este asiático y sus implicaciones para América Latina. *Nueva Sociedad*, 228. Recuperado 23 de abril de 2022, de <https://nuso.org/articulo/asian-noodle-bowl-la-integracion-economica-en-el-este-asiatico-y-sus-implicaciones-para-america-latina/>
- 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 Africa*, 46, 377–405.
<https://www.jstor.org/stable/23043362>
- Lu, Z., Yan, T., & Deng, X. (2014). EU-China Economic Relations: Interactions and Barriers. *Review of European Studies*, 6(4), 12–30.
<https://doi.org/10.5539/res.v6n4p12>
- Martina, M. (2019, 20 mayo). *China's tech transfer problem is growing, EU business group says*. Reuters. Recuperado 27 de mayo de 2022, de <https://www.reuters.com/article/us-china-eu-idUSKCN1SQ0I7>
- Meltzer, J. P., & Shenai, N. (2019). The US-China Economic Relationship: A Comprehensive Approach. *SSRN Electronic Journal*, 1–25.
<https://doi.org/10.2139/ssrn.3357900>

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (s. f.). *Régimen Arancelario y Reglamentación*. Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior. Recuperado 17 de mayo de 2022, de <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/exportar-a/acceso-al-mercado/regimen-arancelario-y-reglamentacion/index.html?idPais=CN>

Mohorte, A. P. (2021, 24 junio). Cómo China ha devorado el comercio mundial en apenas dos décadas, en un gráfico. *Magnet*. Recuperado 20 de enero de 2022, de <https://magnet.xataka.com/en-diez-minutos/como-china-ha-devorado-comercio-mundial-apenas-dos-decadas-grafico>

Nash-Hoff, M. (2020, 3 diciembre). *It's Time to End China's Most Favored Nation Status*. The Made in America Movement. Recuperado 5 de mayo de 2022, de <https://www.themadeinamericamovement.com/made-in-usa/its-time-to-end-chinas-most-favored-nation-status/>

Noticias Jurídicas. (2022, 22 febrero). *Europa denuncia a China ante la OMC para defender sus patentes de alta tecnología*. Recuperado 17 de mayo de 2022, de <https://noticias.juridicas.com/actualidad/noticias/16982-europa-denuncia-a-china-ante-la-omc-para-defender-sus-patentes-de-alta-tecnologia/>

OECD. (2015). *Excess capacity in the global steel industry: the current situation and ways forward*. <https://www.oecd.org/sti/ind/excess-capacity-in-the-global-steel-industry.pdf>

Office of the United States Representative. (2015, enero). *FACT SHEET: The Obama Administration's Unprecedented Trade Enforcement Record*. Office of the United States Trade Representative. Recuperado 11 de mayo de 2022, de <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/fact-sheets/2015/january/fact-sheet-obama-administration%E2%80%99s>

- Office of the United States Trade Representative. (2018, marzo). *Findings of the investigation into China's acts, policies and practices related to technology transfer, intellectual property, and innovation under section 301 of the Trade Act of 1974*. <https://ustr.gov/sites/default/files/Section%20301%20FINAL.PDF>
- Organización Mundial del Comercio. (2010, 25 octubre). *Estados Unidos — Determinadas medidas que afectan a las importaciones de aves de corral procedentes de China*. Recuperado 11 de mayo de 2022, de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds392_s.htm
- Otero-Iglesias, M. (2020). China y la Unión Europea: de socios estratégicos a rivales sistémicos. *Monografías CIDOB* (79), 73–80.
- Parlamento Europeo. (2018, 8 junio). *Antidumping: recursos de la UE para combatir prácticas comerciales desleales*. Recuperado 11 de mayo de 2022, de <https://www.europarl.europa.eu/news/es/headlines/economy/20180601STO04822/antidumping-recursos-de-la-ue-para-combatir-practicas-comerciales-desleales>
- PricewaterhouseCoopers (2018). Bad and easy to lose: The art of trade war. PricewaterhouseCoopers. Worldtrade Management Services. Trade Intelligence Asia Pacific, February/March 2018, 5-10.
- Regan, D. (2012). Estados Unidos - Ciertas medidas que afectan a las importaciones de aves de corral de China: el fascinante caso que no fue. *Examen del Comercio Mundial*, 11(2), 273-305. doi:10.1017/S1474745611000462.
- Rosales, O. (2020). El conflicto económico Estados Unidos-China. *Revista Economía y Administración- Universidad de Chile*, 14–18.
- Rubio, A. R. (2022, 13 enero). *Europa entre Estados Unidos y China*. Real Instituto Elcano. Recuperado 24 de febrero de 2022, de <https://www.realinstitutoelcano.org/europa-entre-estados-unidos-y-china/>

- Solano, G., Rivera, J., & Blanco, G. (2019). Política Comercial de Estados Unidos: Una Revisión de los Alcances de la Administración Trump. *Relaciones Internacionales*, 92(2), 53-76. <https://doi.org/10.15359/ri.92-2.3>
- Summers, L (2018) Donald Trump`s trade policy violates every rule of strategy. *Financial Times*. Recuperado 15 abril de 2022, de <https://www.ft.com/content/4eda86ec-67da-11e8- aee1-39f3459514fd>
- Tabares, M.C. (2020). *Guerra comercial entre China y Estados Unidos: un juego de poderes entre 2018 y 2020*. Universidad Militar Nueva Granada. Grado en Economía. Bogotá. Recuperado de <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/36396/TabaresOrtizMar%c3%adaCamila2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Tamayo, M. (2021, 8 noviembre). *Ruta de la Seda y Made In China: las armas de Xi Jinping ante el parón de la globalización*. Palco23. Recuperado 10 de enero de 2022, de <https://www.palco23.com/entorno/ruta-de-la-seda-y-made-in-china-las-armas-de-xi-jinping-ante-el-paron-de-la-globalizacion>
- UNCTAD. (2019). *Clasificación Internacional de las medidas no arancelarias*. Publicaciones de las Naciones Unidas. https://unctad.org/system/files/official-document/ditctab2019d5_es.pdf
- The US-China Business Council. (2017, enero). *Understanding the US-China trade relationship*. Oxford Economics for the U.S.-China Business Council. <https://www.uschina.org/sites/default/files/Oxford%20Economics%20US%20Jobs%20and%20China%20Trade%20Report.pdf>
- Viani, F. (2019, mayo). *Las recientes tendencias proteccionistas en el ámbito comercial y su impacto sobre la Unión Europea* (Boletín Económico 2/2019). Banco de España. <https://repositorio.bde.es/bitstream/123456789/8452/1/be1902-art11.pdf>

- Wang, Y., Tan, X., Ping, L., Fangfei, J. (2016). *Sixty Years of China Foreign Affairs. C Participation in International Organizations: Tracks and Features*. Reading, United Kingdom: Paths International Ltd.
- The White House. (2017, 12 enero). *FACT SHEET: The Obama Administration's Record on the Trade Enforcement*. Recuperado 11 de mayo de 2022, de <https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/2017/01/12/fact-sheet-obama-administrations-record-trade-enforcement>
- Woods, R. (2017, 29 octubre). *US Imposing Anti-Dumping Duties on Chinese Aluminum Foil*. Industry Week. Recuperado 19 de mayo de 2022, de <https://www.industryweek.com/the-economy/article/22024433/us-imposing-antidumping-duties-on-chinese-aluminum-foil>
- Yanfeng, L., Yezhuang, T., & Kai, W. (2020, 7 abril). The Spillover Effect of US Industrial Subsidies on China's Exports. *Sustainability*, 2938, 1–12. <https://doi.org/10.3390/su12072938>
- Yawen, Y. (2019). Analysis of China-US Intellectual Property Trade Friction. *Advances in Economics, Business and Management Research*, 68 (Atlantis Press), 390–399.
- Zakaria, F (2018) Trump's True Talent Isn't Negotiating. It's Marketing. *Washington Post*. Recuperado 25 abril de 2022, de <https://fareedzakaria.com/columns/2018/5/24/trumps-true-talent-isnt-negotiating-its-marketing>
- Zhang, K. (2020). Research on the Influence of Technical Barriers to Trade on China's Exports: Take Electronic Products Industry as an Example. *Open Journal of Social Sciences*, 8, 383-392. <https://doi.org/10.4236/jss.2020.88032>
- Zhou, Q. (2016). China, perspectiva desde la Unión Europea: el compromiso y la cooperación. *Estudios sobre el Mensaje Periodístico*, 22(1), 581–592. https://doi.org/10.5209/rev_esmp.2016.v22.n1.52615