



Universidad de Valladolid

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Trabajo de Fin de Grado

Grado en Administración y dirección de empresas

Causas y consecuencias de la Guerra

Comercial entre Estados Unidos y

China

Presentado por:

Enrique Villarroel López

Tutelado por:

Elena Escudero Puebla

Curso: 2022-2023

RESUMEN

En el presente trabajo se analizan las causas, desarrollo y consecuencias económicas de la guerra comercial acontecida entre Estados Unidos y China desde 2018, con el objetivo de analizar el impacto de las medidas proteccionistas sobre la balanza comercial de ambas naciones y observar el efecto que una política comercial proteccionista puede tener sobre el desarrollo económico de un país.

PALABRAS CLAVES

Guerra comercial, China, Estados Unidos, libre comercio, proteccionismo, comercio internacional.

ABSTRACT

In the present study, a comprehensive analysis is conducted on the causes, evolution, and ensuing economic ramifications of the trade dispute that transpired between the United States and China commencing in 2018. The overarching aim of this investigation is to scrutinize the impact generated by the implementation of protectionist measures on the trade balance of both nations, while concurrently observing the profound implications that a protectionist trade policy may exert upon the intricate fabric of a country's economic development.

KEYWORDS

Trade war, China, United States, free trade, protectionism, international trade.

ÍNDICE

| | |
|--|----|
| 1. INTRODUCCIÓN..... | 4 |
| 2. POLÍTICAS COMERCIALES: PROTECCIONISMO VS LIBRE COMERCIO ... | 6 |
| 2.1. Libre comercio..... | 7 |
| 2.1.1. Teorías del comercio internacional..... | 8 |
| 2.2. Proteccionismo..... | 12 |
| 2.2.1. Principales barreras comerciales..... | 12 |
| 2.2.2. El proteccionismo en la actualidad | 18 |
| 2.3. Libre comercio vs proteccionismo | 20 |
| 3. CAUSAS DE LA GUERRA COMERCIAL ENTRE CHINA Y EEUU..... | 21 |
| 3.1. Reforma económica de China (1978-2001) | 21 |
| 3.2. Incorporación de China a la OMC (2001)..... | 24 |
| 3.3. Evolución del comercio internacional | 26 |
| 3.4. Desarrollo económico de China | 35 |
| 3.5. Ascenso de Donald Trump..... | 37 |
| 4. DESARROLLO DE LA GUERRA COMERCIAL ENTRE EE.UU. Y CHINA | 38 |
| 4.1. Conflicto comercial previo al Acuerdo comercial “Fase Uno” | 39 |
| 4.2. Acuerdo comercial “Fase Uno”..... | 44 |
| 4.3. Conflicto comercial posterior al Acuerdo comercial “Fase Uno” | 47 |
| 5. CONSECUENCIAS DE LA GUERRA COMERCIAL..... | 49 |
| 6. CONCLUSIONES | 62 |

1. INTRODUCCIÓN

Durante la segunda mitad del siglo XX comienza a intensificarse de manera muy significativa el fenómeno de globalización, siendo una de sus manifestaciones principales la adopción de políticas librecambistas con las cuales se impulsa el comercio internacional. El país más favorecido por este fenómeno es Estados Unidos, quien se sitúa indiscutiblemente como la potencia mundial líder.

Desde 1978 comienza una sucesión de reformas económicas y políticas en China con el objetivo de desarrollar su sistema productivo y su estructura económica y política. Estas transformaciones van acompañadas de una intensa apertura al comercio internacional, lo cual se ve apoyado por su incorporación a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001. Los elementos anteriormente expuestos consiguen impulsar al país asiático hasta configurarlo como la mayor potencia global en materia de exportación de mercancías, obteniendo superávits de gran magnitud en su balanza comercial. La principal razón de la superioridad china en materia de exportación de mercancías es la ventaja competitiva que genera en su industria manufacturera.

En contraposición, Estados Unidos ve mermada su capacidad comercial, aumentando progresivamente el déficit de su balanza comercial, y en la segunda década del siglo XXI comienzan a generarse grandes preocupaciones debido a la dependencia que el país norteamericano posee sobre el gigante asiático.

Ante ello, Estados Unidos opta por imponer medidas proteccionistas con el objetivo de mermar la actividad comercial china, tratando de proteger de esta manera a los productores estadounidenses. Estos ataques comerciales encuentran respuesta de China, quien impone barreras para dañar la actividad de comercio internacional de los agentes económicos estadounidenses.

El propósito del presente trabajo es la realización de un primer planteamiento teórico que examine ambas teorías, proteccionista y librecambista, observando de esta manera las ventajas e inconvenientes que generan en los diversos agentes económicos del panorama económico global. Posteriormente, se identificarán las

causas subyacentes del conflicto comercial entre China y Estados Unidos, se expondrán el desarrollo del conflicto y las acciones llevadas a cabo por cada una de las naciones, y se analizará el impacto causado en la estructura comercial y económica de ambos países.

La metodología utilizada en el presente trabajo es principalmente descriptiva. Se lleva a cabo una revisión bibliográfica de las contribuciones de destacados autores en el campo de la economía en relación a las teorías de proteccionismo y libre comercio. El objetivo es determinar las ventajas e inconvenientes generadas por la adopción de cada una de las políticas comerciales. Esta revisión bibliográfica proporciona una base sólida para el análisis y la comprensión de los diferentes enfoques y argumentos relacionados con las políticas comerciales. Posteriormente, se adoptará una metodología basada en la recopilación y análisis de datos sobre la balanza comercial y la macroeconomía de China y Estados Unidos. En primer lugar, se realizará una exhaustiva búsqueda y extracción de datos relevantes provenientes de fuentes confiables, como informes gubernamentales, organismos internacionales y bases de datos especializadas. Estos datos incluyen indicadores económicos, estadísticas comerciales y otros aspectos relevantes para el análisis comparativo. Tras ello, se llevará a cabo un proceso de interpretación y análisis de los datos recopilados. Se utilizarán herramientas y técnicas estadísticas para examinar las tendencias, patrones y relaciones entre las variables macroeconómicas y los indicadores de la balanza comercial en ambos países. Se aplicarán métodos de análisis cuantitativo y cualitativo para identificar factores determinantes, evaluar el impacto de las políticas comerciales y extraer conclusiones significativas. Este enfoque metodológico permite una comprensión profunda y rigurosa de la balanza comercial y la macroeconomía de China y Estados Unidos, y proporciona una base sólida para la interpretación de los resultados y la formulación de conclusiones.

2. POLÍTICAS COMERCIALES: PROTECCIONISMO VS LIBRE COMERCIO

El libre comercio y el proteccionismo son dos teorías económicas que han estado enfrentadas durante mucho tiempo. El término "libre comercio" se refiere a la eliminación de las restricciones comerciales, como los aranceles, para promover el comercio mundial sin limitaciones. Por otro lado, el proteccionismo se refiere a la implementación de regulaciones comerciales que limitan el comercio global para defender las empresas nacionales. Ambas estrategias tienen ventajas y desventajas, lo cual ha generado durante siglos un largo debate doctrinal que será tratado durante el trabajo, basado en el análisis económico de diversos autores, y en las conclusiones extraídas a raíz de éste.

Los diferentes puntos de vista sobre cómo las naciones deben abordar su política comercial dan lugar al debate sobre el libre comercio y el proteccionismo. En aras de promover el comercio internacional e impulsar las economías nacionales, los defensores del libre comercio sostienen que las naciones deben reducir las barreras comerciales. Por otro lado, los defensores del proteccionismo sostienen que las naciones deben restringir el comercio internacional para salvaguardar las empresas nacionales y fomentar el crecimiento económico sostenible. Por lo tanto, el desacuerdo sobre cómo regular el comercio global es la causa del debate.

Antes de comenzar con el análisis de ambas teorías económicas, se debe remarcar la compatibilidad de adoptar sistemas económicos en los cuales se ejecute el comercio internacional, sin ser ello irreconciliable con la presencia de medidas proteccionistas que limiten este comercio con el objetivo de proteger las economías nacionales. Por ello, es importante alejar la idea del proteccionismo únicamente como el sistema económico ausente de intercambio de bienes y servicios, y entender a esta teoría económica como la implementación, con mayor o menor intensidad, de medidas que limiten el intercambio de bienes y servicios entre naciones.

2.1. Libre comercio

En contraposición al proteccionismo, que será posteriormente desarrollado, el libre comercio se basa en la eliminación de medidas restrictivas del comercio internacional, de forma que los bienes puedan ser comercializados en naciones distintas del país de origen, fomentándose de este modo las importaciones y exportaciones.

El fundamento de esta teoría económica es la obtención de las ganancias provenientes del comercio internacional, basadas, como fue explicado, en las ventajas absolutas y comparativas, especialmente estas segundas, más presentes en la economía mundial.

Lo importante para el comercio internacional es que existen industrias más productivas que otras en los diversos países. De esta manera, industrias con una mayor productividad tendrán una ventaja comparativa que hará más rentable para el país con esa determinada industria menos productiva importar los bienes que producirlos por ellos mismos. Eso se da incluso en países donde los salarios son más altos, como es el caso de los Estados Unidos, especialmente en aquellas industrias en las cuales la tecnología es un factor clave en la producción, por lo cual si ese determinado país, como en este caso Estados Unidos, posee una tecnología mucho más avanzada, poseerá una ventaja comparativa que permitirá producir de forma más eficiente aun teniendo en cuenta los mayores salarios de sus trabajadores. En ese caso, en un contexto de libre comercio, existirán países que se verán beneficiados por el comercio internacional ya que permitirán a sus consumidores adquirir esos bienes a un menor precio. Por el contrario, si ese país decide aplicar medidas proteccionistas, los consumidores se verán obligados a pagar más por esos mismos bienes producidos en su propia nación, ya que el coste de producción será más alto debido a la menor productividad de su industria y a la capacidad de las empresas de trasladar los aranceles a los consumidores.

2.1.1. Teorías del comercio internacional

El libre comercio o realización del comercio internacional ha sido teorizado por muchos autores a lo largo de los últimos siglos. En este apartado se presentarán las teorías más relevantes siguiendo un orden cronológico, de forma que se permita observar la evolución de este concepto y sus diversas manifestaciones planteadas.

2.1.1.1. Mercantilismo

El mercantilismo engloba diversas teorías desarrolladas en los siglos XVI, XVII y XVIII. Estas teorías plantean el comercio internacional como el elemento impulsor de una economía nacional. La riqueza de un país aumentaría con la acumulación de metales preciosos, y esta acumulación -por definición, aumento respecto a una posición inicial- se conseguiría mediante el resultado positivo de la balanza comercial, es decir, exportando más bienes de los que importa.

Sin embargo, a pesar de lo contradictorio que pueda parecer, algunos mercantilistas defensores del comercio internacional incluían en sus teorías altos elementos proteccionistas, ya que consideraban que esta balanza comercial positiva se conseguiría a través del establecimiento de medidas intervencionistas que dificultasen las importaciones¹.

2.1.1.2. Ventaja absoluta

El libre comercio, desde una posición más estricta, fue iniciado por Adam Smith (1776). El autor británico rebate las posiciones mercantilistas, desarrolladas alrededor de la idea de balanza comercial positiva como elemento potenciador de una economía. Para Smith, la verdadera riqueza real depende de la capacidad productiva de un país, es decir, en los bienes y servicios disponibles para sus ciudadanos.

La ventaja absoluta puede ser definida como la capacidad de una persona, empresa o país para producir un bien teniendo que usar menos factores de

¹ Como ha sido mencionado, el mercantilismo engloba muy diversas teorías, que sin embargo no serán desarrolladas al no suponer el tema nuclear de este trabajo.

producción que otro. De esta forma, los autores desarrolladores de esta teoría afirmaban que se obtenían mayores ganancias cuando se producían los bienes más eficientes, es decir, aquellos que requerían menores factores de producción, importando aquellos bienes cuya producción era ineficiente, esto es, que requerían mayores factores de producción. De esta manera, dos países obtendrían una mayor cantidad de bienes producidos, que posteriormente sería asignada entre ambos a través del comercio internacional².

Esta teoría, a pesar de ser muy relevante por la claridad con la que expone las ganancias consecuencia del comercio internacional, se encuentra con numerosos problemas. El mayor de ellos es la situación en que un país es más eficiente en la producción de todos sus bienes, existiendo de este modo numerosas ventajas absolutas en un país, a la par que el otro país en cuestión no posee ventajas absolutas, impidiendo de esta forma el intercambio de bienes.

2.1.1.3. Ventaja comparativa

Ante el último problema expuesto surge la teoría de la ventaja comparativa, desarrollada principalmente por David Ricardo en su obra *Principios de economía política y tributación* (1817). Ricardo expone como ante la inexistencia de ventaja absoluta, el comercio internacional también puede ser beneficioso. Según el economista inglés, un país debe producir donde se posee una ventaja relativa, es decir, donde el coste de producción es relativamente más bajo a otros países. De esta forma, aunque un país no posea una ventaja absoluta en ningún bien, le convendrá especializarse en aquellas mercancías para las que su ventaja sea comparativamente mayor, o su desventaja comparativamente menor. Esta ventaja es explicada por el coste de oportunidad al que se enfrenta un país en la producción de un bien: a pesar de que un país no posee ventaja absoluta sobre un bien, debe producir aquel bien sobre el que posee una ventaja relativa, permitiendo al otro país producir aquel bien sobre el cual obtiene una mayor producción, posibilitándole no gastar recursos en producir el otro bien, que adquiriría en el mercado internacional vía importaciones, produciéndose de esta

² Esta mayor cantidad de outputs manifiesta la ganancia proveniente del comercio internacional.

manera el comercio internacional. Este coste de oportunidad que permite la especialización del país poseedor de ambas ventajas absolutas en el bien sobre el cual es más eficiente explica las ganancias provenientes del comercio internacional.

2.1.1.4. Modelo de Heckscher-Ohlin

En la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith y en la de la ventaja comparativa de Ricardo, la causa del comercio internacional y de la especialización internacional eran las diferencias existentes entre la productividad del trabajo en los distintos países, provocada por diferentes elementos como la tecnología empleada, los recursos o la climatología.

Por el contrario, el modelo Heckscher-Ohlin establece que un país se especializa en la producción de bienes cuyos factores de producción requeridos coinciden con aquellos que abundan relativamente en ese determinado país, importando de manera contraria aquellos bienes que requieren de factores de producción escasos en el país en cuestión. El modelo Heckscher-Ohlin predice que si un país tiene una abundancia relativa de un factor, trabajo o capital, tendrá una ventaja comparativa y competitiva en aquellos bienes que requieran una mayor cantidad de ese factor, y se especializarán en la producción de ese bien por la ventaja que les proporciona sobre el resto de países.

2.1.1.5. Modelo neoclásico de comercio

Se parte de la idea del modelo Heckscher-Ohlin, pero se introducen dos variantes que influyen en la productividad de una nación, y consecuentemente, en el comercio exterior ejercido por el mismo. Estas variantes introducidas son por una parte la tecnología (Posner; 1961), y por otra las preferencias (Linder; 1961). La primera afectaría a la oferta relativa presente en la economía del país determinado, mientras que la segunda influiría en la demanda relativa de dicha economía. Siguiendo la misma lógica propuesta por el modelo anterior, una dotación mayor de los factores introducidos influiría en las decisiones de producción de las empresas presentes en el país, lo cual afectaría en el comercio

exterior por la cantidad de bienes producidos dependiendo de la tecnología y de las preferencias, además del trabajo y el capital.

2.1.1.6. Modelo de competencia imperfecta

Según el modelo de competencia monopolística de Paul Krugman (1979), existen bienes diferenciados, rendimientos crecientes a escala (también conocidos como economías de escala), y varias empresas con cierto poder de monopolio.

Las economías de escala se refieren al hecho de que los costes medios de una empresa disminuyen a medida que aumenta la producción. Como resultado, los países tienden a especializarse y comerciar en bienes que tienen más demanda en el mercado, incluso si son similares en términos de dotación de factores y tecnología.

Krugman planteaba que el comercio basado en economías de escala es altamente beneficioso, ya que los precios pueden ser más bajos debido a la reducción del coste medio (por la exportación), y los consumidores tienen acceso a una mayor variedad de bienes. De la misma manera, los consumidores de terceros países optarán por adquirir estos bienes producidos a través de economías de escala, ya que con características y prestaciones similares, y siempre en igualdad de dotación de factores de trabajo, capital y tecnología, serán ofertados a un menor precio por el menor coste de producción a través de las economías de escala.

2.1.1.7. Modelo gravitacional

El modelo de comercio gravitacional fue propuesto por primera vez por el economista Jan Tinbergen en 1962. Posteriormente, ha sido desarrollado y refinado por otros economistas, como James Anderson.

El modelo de comercio gravitacional es una teoría económica que describe el comercio internacional entre dos países en términos de la ley de la gravitación universal de Newton, que establece que la fuerza de atracción entre dos objetos es proporcional a su masa y a la distancia entre ellos.

Según este modelo, la cantidad de comercio entre dos países está determinada por el tamaño económico de los países y la distancia geográfica entre ellos. Es decir, cuanto más grandes sean los países y más cerca estén entre sí, mayor será el comercio entre ellos. El modelo también considera otros factores que pueden afectar el comercio, como las barreras comerciales, los acuerdos comerciales y la similitud de las economías.

2.2. Proteccionismo

A pesar de las ventajas creadas por la potenciación del comercio internacional, muchos autores defienden desde hace siglos la existencia de las denominadas políticas proteccionistas.

El proteccionismo es una política comercial, establecida por un gobierno, que tiene como finalidad proteger la industria nacional ante la competencia del extranjero con la aplicación de aranceles o cualquier otro tipo de restricción a la importación.

2.2.1. Principales barreras comerciales

Por décadas, los gobiernos han utilizado diversas medidas para proteger sus mercados y empresas locales de la competencia extranjera. Estas medidas, conocidas como barreras comerciales, pueden tomar diferentes formas y tener diferentes objetivos. Algunas barreras comerciales tienen como objetivo proteger la salud y seguridad de los consumidores, mientras que otras buscan proteger a las industrias locales de la competencia desleal. Algunas barreras son visibles, como los aranceles y cuotas de importación, mientras que otras son más sutiles, como las regulaciones técnicas y las barreras sanitarias.

A medida que los países se han vuelto más interdependientes y el comercio internacional ha crecido, la importancia de las barreras comerciales ha aumentado. Las barreras comerciales pueden ser una herramienta importante de los gobiernos para proteger a sus ciudadanos y empresas, pero también pueden tener efectos negativos, como aumentar los precios de los productos, limitar la variedad de bienes disponibles y reducir la eficiencia económica.

Es importante entender las distintas clases de barreras comerciales y sus efectos para poder tomar decisiones informadas sobre su uso. En el siguiente análisis se describirán y evaluarán las diferentes formas de barreras comerciales y sus implicaciones para la economía global.

2.2.1.1. Barreras arancelarias

El arancel es la medida restrictiva del comercio internacional más conocida. Villarreal lo definió como “un impuesto o gravamen aduanero fijado sobre la mercancía objeto de intercambio conforme cruza una frontera nacional” (Villarreal; 2006).

De esta forma, se cumple el objetivo de toda política proteccionista, que es la protección de los productores nacionales, ya que debido al arancel impuesto, el producto importado es menos competitivo en el mercado nacional, siendo favorecido el producto no gravado con el citado arancel.

Los efectos consecuencia de la imposición de un arancel tienen cinco destinatarios, como detalla Tugores Ques.

En primer lugar, los productores nacionales, como ya hemos citado. La imposición del arancel en los productos importados hace que los productos nacionales puedan mantener su precio con una ventaja comparativa con una cuantía consistente en el propio arancel. Ante ello, los productores nacionales podrían establecer el precio del producto importado previa imposición del arancel, consiguiendo así una ventaja comparativa en el mercado, o podrían permitir el aumento de su precio hasta el precio del producto importado tras la imposición del arancel, aumentando de esta forma el margen obtenido por la venta del producto, dedicándose este a la inversión en diversas áreas de la empresa. Esta última posibilidad es la que se adoptará siguiendo las leyes de la oferta y demanda del mercado, siendo por tanto el efecto resultante del arancel un aumento del precio del producto. Por ello, los productores conseguirían aparentemente una ventaja respecto a los productores extranjeros, lo cual conforma el objetivo mismo de la imposición de medidas proteccionistas.

En segundo lugar, un arancel afectaría también a los consumidores. Como hemos dicho, si siguiésemos las leyes económicas de oferta y demanda, el precio del producto aumentaría en la cuantía del arancel, lo cual tiene un evidente efecto negativo sobre los consumidores, los cuales deben pagar un superior precio al del mercado en condiciones de libertad. Debido a las leyes de oferta y demanda del mercado, habrá consumidores que dejen de adquirir el producto debido a la subida del precio, por lo cual habrá una menor cantidad del producto adquirido en el mercado.

El tercer agente afectado por el arancel sería el importador y exportador. El volumen de importaciones será reducido, ya que el arancel causa un mayor precio en el mercado, que como ha sido explicado, causa a su vez una reducción en la cantidad de productos circulantes en el mercado en el cual el arancel ha sido impuesto.

En cuarto lugar, el Estado es también un agente afectado por el arancel, ya que es este último el cual recibe propiamente la cantidad del arancel. Por ello, el Estado recibe una determinada cantidad dependiente del tipo impositivo impuesto por el arancel afectando al producto importado.

En quinto y último lugar, Tugores Ques identifica la totalidad de productores a nivel mundial como igualmente afectados por el arancel. Esto se dará únicamente en caso de que el país que aplica el arancel tenga peso suficiente en el mercado mundial para determinar el precio del producto afectado. La reducción en la demanda del producto consecuencia de la imposición del arancel provocaría así una reducción en el precio mundial de la importación.

2.2.1.2. Restricciones cuantitativas al comercio: cuotas y VER

A pesar de la existencia de aranceles, que consiste en la medida proteccionista más utilizada por los países, existen otras medidas restrictivas del comercio internacional.

En este sentido se identifican las cuotas o contingentes, que consisten en restricciones cuantitativas que fijan un volumen máximo de unidades susceptibles de importación (Tugores Ques; 2006).

En estrecha relación se sitúan las VER (restricciones voluntarias a la exportación), que según el mismo autor (Tugores Ques; 2006), son fijaciones de restricciones cuantitativas de manera negociada o voluntaria, es decir, con la aquiescencia de los exportadores hacia el mercado en cuestión.

El resultado de la aplicación de estas medidas es el establecimiento de un precio superior por los vendedores extranjeros, resultado de la menor cuantía existente en el mercado.

Los productos importados, limitados por estas cuotas o restricciones voluntarias, pueden ser gestionados de diversas maneras. Un primer modo sería la aparición de licencias de importación otorgadas a los comerciantes nacionales. Dentro de este mecanismo aparecen a su vez varias posibilidades: en primer lugar, se podrían otorgar licencias a estos comerciantes nacionales, mediante las cuales estos adquiriesen los productos extranjeros al precio mundial, y posteriormente, debido a su relativo control sobre el mercado, impusiesen precios superiores al mundial, de forma que obtuviesen un beneficio proveniente de la medida proteccionista impuesta por el gobierno; en segundo lugar, el gobierno que aplica las cuotas o restricciones voluntarias podría crear subastas en las cuales los comerciantes nacionales pujasen por las licencias de importación, generándose así unos ingresos públicos a favor del gobierno proteccionista. Un segundo modo de gestionar estas cuotas o restricciones voluntarias sería el otorgamiento de la cesión de estas licencias de importación a los productores o comerciantes extranjeros, obteniendo como resultado del gobierno un aligeramiento de los conflictos comerciales entre el país proteccionista y el país extranjero en cuestión, consecuencia de la aplicación de estas medidas proteccionistas.

Las cuotas o VER poseen efectos de mayor intensidad en la protección de los productores nacionales, lo cual conforma una de las razones principales por las que son menos utilizadas por los gobiernos en aras de establecer medidas

proteccionistas, ya que como bien ha sido observado, las medidas proteccionistas, a pesar de los beneficios que pueden traer, dañan la eficiencia en el mercado, trayendo de este modo efectos negativos, como el aumento de precios, que recaen posteriormente en los consumidores. Sin embargo, esta mayor intensidad de protección puede determinar que las cuotas o VER sean utilizadas en supuestos en los que esta alta intensidad sea requerida, en el supuesto en que los aranceles fueran insuficientes para otorgar la protección buscada a los productores nacionales.

Un primer ejemplo de la necesidad de establecimiento de estas medidas proteccionistas es la aparición de importantes mejoras tecnológicas en el país extranjero sobre el cual se aplican medidas proteccionistas. En este caso, la mejora tecnológica posibilita al productor extranjero el establecimiento de precios en el mercado nacional inferiores al de los productos nacionales, incluso tras haber aplicado los aranceles, lo cual produce la ineficiencia de los aranceles impuestos, ya que los productos nacionales seguirían sin ser consumidos debido a su superior precio en comparación al de los productos extranjeros. En este caso, el establecimiento de cuotas o VER posibilitaría la eficiencia de las medidas proteccionistas, ya que limitaría obligatoriamente la cantidad de productos extranjeros presentes en el mercado nacional, permitiendo de esta forma la venta de productos nacionales que satisficiesen las necesidades de demanda en el mercado nacional. Esto tiene una consecuencia negativa para los consumidores del mercado nacional, y es que la menor cantidad de productos extranjeros consecuencia de su limitación causa el establecimiento de un superior precio, que repercute lógicamente en los consumidores.

Una segunda causa justificante del establecimiento de cuotas o VER, en lugar de aranceles, sería la búsqueda del gobierno nacional de protección de empresas nacionales que posean un gran poder de mercado, pensando por ejemplo en empresas pertenecientes a monopolios, duopolios u oligopolios. En estas ocasiones puede darse la circunstancia de que los productores extranjeros posean ventajas comparativas respecto a los productores nacionales que les permitan

competir en mejores condiciones en el mercado, lo cual suele darse teniendo en cuenta que muchas veces los monopolios, duopolios u oligopolios causan pérdidas de eficiencia y paran el desarrollo económico y tecnológico de las empresas integradas en los mismos. La inferioridad competitiva de las empresas nacionales puede causar que los aranceles sean insuficientes para proteger a las mismas respecto de los productores extranjeros. Se causaría de este modo una situación similar a la expuesta en el párrafo anterior: a pesar de los aranceles impuestos por el gobierno proteccionista, los productores extranjeros serían capaces de ofertar sus productos a un precio inferior al de los productores nacionales. Esto tendría entre sus numerosas consecuencias la pérdida de poder de mercado de los productores nacionales en favor de los productores extranjeros. En ocasiones, los gobiernos proteccionistas buscan evitar esta consecuencia, y para ello establecen cuotas o VER que limiten los productores extranjeros presentes en el mercado nacional, y con ello, el poder de mercado que éstos adquieren tras la venta de dichos productos. Sin embargo, esta limitación tiene de nuevo como resultado el aumento del precio de los productos presentes en el mercado nacional que será repercutido en los consumidores adquirentes de dichos productos.

Por último, existe una tercera causa motivadora del establecimiento de cuotas o VER en lugar de aranceles. En ocasiones, los productores extranjeros ven un gran atractivo en el mercado nacional, pero encuentran medidas proteccionistas como estas cuotas que limitan su actuación en el mismo. En consecuencia, pueden decidir ejecutar procesos de inversión extranjera directa, por los cuales estas empresas extranjeras establecen centros de producción presentes en el mercado nacional para evitar así la limitación de oferta de productos resultado de las cuotas o VER. Esto puede ser buscado por el gobierno proteccionista, ya que tiene efectos en la economía nacional como la creación de empleo o la compra de elementos necesarios para la producción (materias primas, maquinaria, etc.), que favorece de este modo la economía nacional, aunque a su vez trae consecuencias negativas como la pérdida de poder de mercado perteneciente a empresas nacionales.

En cualquier caso, debemos señalar de nuevo la mayor intensidad de estas cuotas o VER, razón por la cual muchos gobiernos proteccionistas establecen medidas arancelarias en aras de evitar tal magnitud de pérdida de eficiencia consecuencia de las citadas medidas proteccionistas.

2.2.1.3. Otras barreras no arancelarias

De forma paralela a los aranceles y a las cuotas o restricciones voluntarias, es creada una categoría denominada como barreras no arancelarias, las cuales comparten el elemento común de no afectar directamente a elementos de los productos influyentes en las leyes de la oferta y la demanda, es decir, el precio y la cantidad ofertada.

Tugores Ques (2006) identifica una serie de barreras no arancelarias, entre las que cabe destacar la imposición de normativas de requisitos técnicos o sanitarios, requisitos para la defensa de los consumidores o el medio ambiente, normas meramente burocráticas, o las políticas de compras públicas o adjudicación de obras y contratos públicos.

Todas estas normas dificultan la entrada de productos extranjeros, obteniendo como resultado el aumento de costes económicos y temporales, consecuencia de la necesidad de los productores extranjeros de modificar el producto para cumplir los requisitos exigidos, de realizar todos los trámites necesarios para habilitar la comercialización de dichos productos extranjeros en el mercado nacional, e incluso imposibilitan la comercialización debido a la imposibilidad de los productos extranjeros de conseguir contratos o licencias públicas.

2.2.2. El proteccionismo en la actualidad

Durante los siglos XX y XXI, la globalización ha irrumpido en la economía mundial con una presencia de exponencial crecimiento, lo cual prácticamente imposibilita el establecimiento de una economía completamente cerrada. A pesar de ello, es importante reconocer que por la estructura económica de todos los países, en los cuales existen gobiernos organizadores de la sociedad, y de la estructura económica de su nación, en la actualidad no existen estructuras económicas

completamente abiertas, en las cuales predomine la ausencia de medidas restrictivas del comercio internacional, ya que los gobiernos protegen a los productores nacionales.

En todo caso, debido al mencionado efecto incipiente de la globalización, los gobiernos encuentran severas dificultades de adoptar medidas proteccionistas del calibre de las impuestas por las naciones en el origen del proteccionismo, como se ha hecho referencia en la sección introductoria del mismo. Además, junto con la globalización es vivida una etapa de revolución tecnológica que juega un papel clave en los sistemas productivos de las naciones.

En esta situación, es importante centrarse en las áreas clave que facilitarán el acceso a las últimas tecnologías, las cuales mejorarán la calidad de los productos, lo que a su vez aumentará su competitividad, atrayendo inversiones. Esto significa que se trata de la necesidad de partir principalmente de sus propios intereses, que deben encajar orgánicamente en el modo de interacción con la economía mundial (Panchenko, Reznikova; 2017).

Los autores ucranianos mencionados comentan a su vez la presencia del concepto económico de destrucción creativa, formulado por el economista austriaco Joseph Schumpeter. De acuerdo a Schumpeter, el "viento perenne de destrucción creadora" describe el "proceso de mutación industrial que incesantemente revoluciona la estructura económica desde adentro, destruyendo incesantemente la antigua, creando incesantemente una nueva" (Schumpeter; 1942). En este sentido, la continua aparición de fenómenos tecnológicos impulsa el sistema productivo haciéndolo más eficiente, sustituyendo de esta forma al previo sistema productivo. La importancia en los tiempos actuales reside en que debido a la revolución tecnológica, estos fenómenos de mejora productiva son cada vez más numerosos, lo cual exige a las economías nacionales adaptarse al ritmo de desarrollo vigente para poder conformarse como economías competitivas en el mercado mundial.

En este sentido, el proteccionismo aparece como una forma mercantil perteneciente a una economía liberalizada (Rankin; 2011), porque, utilizando

inversiones y experiencia extranjeras, la economía nacional obtiene los requisitos previos para entrar en los mercados mundiales con ventajas comparativas específicas, que se convierten en un recurso adicional para una mayor modernización (Panchenko, Reznikova; 2017). Es decir, los países en los tiempos actuales se encuadran en una economía mundial globalizada que impide casi en su totalidad la imposición de medidas absolutamente proteccionistas, pero al mismo tiempo, los gobiernos nacionales establecen medidas proteccionistas de cara a proteger su economía mediante el aprovechamiento de elementos extranjeros para su propio desarrollo, con el cual ser competitivo en la economía mundial en la que inevitablemente se encuentran encuadrados.

Se habla en este sentido del neoproteccionismo, definido por Volodymyr Panchenko y Nataliia Reznikova (2017), como la evolución del proteccionismo en el proceso de globalización económica de una política comercial basada en la introducción de limitaciones arancelarias, y más tarde de barreras no arancelarias, en un complejo mecanismo para aumentar la competitividad de la economía nacional en el proceso de globalización.

2.3. Libre comercio vs proteccionismo

El debate entre libre comercio y proteccionismo es un tema constante en la discusión sobre la política económica de los países. Mientras que el libre comercio promueve la eliminación de barreras comerciales y la libre circulación de bienes y servicios entre países, el proteccionismo busca proteger la economía nacional a través de la imposición de aranceles, cuotas y barreras no arancelarias a las importaciones extranjeras.

Los defensores del libre comercio argumentan que la eliminación de barreras comerciales fomenta la competencia y la especialización, aumentando la eficiencia y reduciendo los precios de los bienes y servicios para los consumidores. Además, la apertura a la competencia internacional también puede aumentar la productividad y el crecimiento económico.

Por otro lado, los defensores del proteccionismo argumentan que la competencia internacional puede tener efectos negativos sobre los trabajadores y las industrias locales, especialmente en sectores vulnerables a la competencia extranjera. Además, los defensores del proteccionismo señalan que las barreras comerciales pueden ser utilizadas como una herramienta política para proteger la seguridad nacional y evitar la dependencia de otros países en sectores críticos.

3. CAUSAS DE LA GUERRA COMERCIAL ENTRE CHINA Y EEUU

De cara a analizar los factores relevantes que a este trabajo incumben, debemos situar las relaciones entre ambos países tras 1978, año en el cual comienza la llamada Reforma Económica China. Este cambio en la estructura económica del país asiático fue impulsada por los reformistas dentro del Partido Comunista de China (PCCh) dirigidos por Deng Xiaoping, los cuales trataban de transformar el modelo de economía planificada, tradicionalmente utilizado por las naciones socialistas, en un modelo de economía socialista de mercado para implementar el denominado por la doctrina económica como socialismo con características chinas.

3.1. Reforma económica de China (1978-2001)

La reforma expuesta en el párrafo introductorio anterior fue un cambio fundamental de la planificación centralizada a la economía de mercado, de la propiedad del Estado a la propiedad privada, del aislamiento a la apertura y de la autarquía a la interdependencia. También implicó la descentralización política y fiscal, la delegación de autoridad administrativa y la eliminación gradual de los controles de precios y de las regulaciones gubernamentales. Además, la reforma supuso un importante reajuste del papel del Estado, de la economía y de la sociedad en su conjunto.

Los líderes chinos se dieron cuenta de la dificultad de alcanzar la eficiencia en una economía totalmente planificada, y fueron atraídos por el rápido desarrollo y crecimiento producido tras adoptar economías de mercado en los países vecinos,

entre los cuales se deben mencionar Hong Kong, Taiwán, Corea del Sur y Singapur.

El inicio de las reformas económicas en China se debe a una combinación de oportunidad y crisis. Los líderes veteranos del Partido Comunista de China pudieron culpar a la Revolución Cultural por la mayoría de los problemas económicos del país después de la muerte de Mao. En ausencia de organizaciones autónomas, la competencia por el poder político era limitada, lo que permitió un consenso difuso para la "reforma" en la opinión pública y el liderazgo. Las reformas iniciales se centraron en mejorar la economía rural y en la apertura económica para las empresas rurales. Estas decisiones sentaron las bases para la entrada y la mercantilización, y permitieron el éxito posterior de las reformas agrícolas (Naughton; 2008).

El aspecto notable del caso chino no son tanto los pasos iniciales, sino el hecho de que el liderazgo permitió que el proceso continuara, profundizara y ampliara, abriendo progresivamente el sistema a nuevos participantes. A medida que se desarrollaba la reforma, las innovaciones locales, el espíritu empresarial privado y las respuestas estratégicas a la política del gobierno central jugaron un papel crucial. La transición en general fue un proceso interactivo que involucró la formulación de políticas de arriba hacia abajo y la respuesta e innovación de abajo hacia arriba (Naughton; 2008).

Como hemos comentado, la agricultura supone el factor detonante del inicio de las reformas, y fue por ello el primer sector en el que estos cambios estructurales fueron aplicados. Tal y como expone Chow (2008), se estaba practicando el cultivo colectivo bajo el sistema de Comuna introducido por Mao en su Gran Salto Adelante en 1958. Los agricultores trabajaban en equipo formado por unas cuarenta personas. Un agricultor no podía obtener una recompensa adicional trabajando más duro porque todos los miembros del equipo compartirían el aumento de producción debido a su trabajo adicional. Algunos agricultores chinos se dieron cuenta de que si cultivaban por separado, el equipo podría producir más en total, y aun así, entregar la misma cantidad de producción requerida por el

sistema de adquisiciones para la distribución gubernamental de productos agrícolas en la economía. El sistema de comuna fue cambiado al reorganizar el equipo distribuyendo sus tierras a los hogares individuales para que cultivaran por separado, obteniendo cada uno la recompensa adicional por trabajo adicional después de entregar una cantidad fija de producción al equipo para su entrega a las agencias de adquisiciones del gobierno. Esta práctica se introdujo y se extendió en muchas áreas del país. En 1978, Deng reconoció sus efectos beneficiosos y lo adoptó como política nacional, llamándolo el "sistema de responsabilidad del hogar". La producción agrícola aumentó rápidamente en China. Los agricultores se hicieron más ricos. El éxito de la reforma en la agricultura sirvió como base para la reforma en otros sectores, no solo aumentando la oferta de alimentos, sino también cambiando el pensamiento ideológico de los miembros del Partido Comunista en apoyo a una economía de mercado.

Tras el triunfo de estas reformas, se comienza el cambio de las empresas estatales, hasta entonces totalmente controladas por el gobierno chino. Se permitió que las empresas estatales tuvieran cierta autonomía en la toma de decisiones de producción, comercialización e inversión. Luego, se les permitió mantener sus ganancias como sus propias utilidades después de pagar impuestos al estado. Finalmente, se introdujo un sistema de responsabilidad similar al sistema de responsabilidad de los hogares en la agricultura, permitiendo que parte de la empresa mantuviera las ganancias después de entregar una cantidad fija a la empresa controladora (Chow; 2006).

Esta dotación de mayor autonomía a las empresas produjo un cambio en la visión sobre la política económica exterior. Antes de la reforma económica, la economía de China estaba cerrada al comercio exterior. Con la política de puertas abiertas de Deng Xiaoping, se alentó la apertura de China a las importaciones extranjeras y la promoción de las exportaciones. La administración del comercio exterior se reformó, permitiendo la autonomía de las provincias para promover las exportaciones y se establecieron compañías comerciales para facilitar la

descentralización de las actividades comerciales. De la misma forma, se abre el entorno empresarial chino a la inversión extranjera: la inversión extranjera aumentó desde una tasa anual de menos de mil millones de dólares estadounidenses en 1978 hasta casi 30 mil millones en 1998 (Brandt; 2008).

Por último, se producen reformas de adaptación del sistema bancario chino, la educación y el sistema de protección social a un entorno en el cual el Estado seguía poseyendo una gran cantidad de poder, pero complementado con una economía de mercado en la cual se permitía la autonomía empresarial y la presencia de inversión extranjera, recibiendo a cambio una apertura al mercado mundial, lo cual hace que el comercio exterior chino experimentase un rápido crecimiento desde 1978 hasta 2001. Con carácter previo a la década de los 80, únicamente unas pocas compañías estaban autorizadas a ejercer el comercio internacional. Sin embargo, durante esta década, más de 800 empresas son autorizadas a ejercer el comercio con otros países. Progresivamente se otorgan más licencias, hasta alcanzar las 35.000 empresas las que obtienen autorización para comerciar en 2001, año en el cual China se integra en la OMC. Además, se elimina progresivamente la cantidad de empresas sometidas a control de comercio por el gobierno. Esto tiene como resultado que, en 1978, el volumen total de su comercio exterior (suma de valores de importaciones y exportaciones) representaba solo el 7% de su ingreso nacional, mientras que en 2001, esta cifra había aumentado al 70%. Durante este período, las exportaciones de China aumentaron de manera espectacular, convirtiéndose en una de las principales potencias exportadoras del mundo (Rawski; 2006).

3.2. Incorporación de China a la OMC (2001)

La incorporación a la OMC supone una continuación en la línea anteriormente expuesta, basada en la apertura de la economía china al exterior, con el objetivo del continuo crecimiento económico. Gracias a las políticas impuestas, a la nueva legislación tras la reforma de 1978, al otorgamiento de licencias a empresas chinas para exportar y a la permisividad de inversión extranjera, el comercio exterior ya se encontraba en una posición muy distinta a la presente en 1978. Esto

no supone una casualidad, y es que la OMC posee unas altas exigencias para incorporarse en la organización, ya que es debido recordar que el objetivo de la OMC es garantizar el libre comercio en la mayor medida posible.

Esta apertura se manifiesta en la diversificación de la base de exportaciones de China desde una dependencia inicial en la fabricación ligera y textil. A principios de los años 90, la fabricación ligera representaba más del 40 por ciento de las exportaciones de China. Estos productos consistían en gran medida en calzado, ropa, juguetes y otros artículos manufacturados diversos. Una gran parte de las exportaciones restantes consistían en bienes manufacturados, principalmente textiles, y maquinaria y transporte, pequeños dispositivos electrónicos. En los últimos años, China ha logrado avances sustanciales en otras categorías de exportación, incluyendo electrónica más sofisticada, muebles, artículos de viaje y suministros industriales. Por ejemplo, la proporción de las exportaciones de China representadas por maquinaria y transporte, que incluye electrónica, aumentó del 17 por ciento en 1993 al 41 por ciento en 2003, mientras que la participación de la fabricación diversa disminuyó del 42 por ciento al 28 por ciento (Rumbaugh, Blancher; 2004).

Sin embargo, las exigencias de la OMC no se detienen en la apertura de China a la exportación de sus productos. Se requiere a su vez la apertura a la importación de productos exteriores, garantizando así la efectiva existencia de comercio exterior, entendido como un intercambio bilateral de bienes y servicios entre dos o más naciones. Esto se traduce en la exigencia de la OMC al país asiático de la reducción de medidas proteccionistas, que como ha sido explicado en las primeras secciones de este trabajo, dificultan la consecución del efectivo intercambio de bienes y servicios. Por ello, la OMC exigió al país asiático la reducción de tarifas arancelarias, de forma que se consiguiese la competitividad entre productos extranjeros y productos nacionales chinos. Para ello, se introdujo un procedimiento especial por parte de la OMC llamado Mecanismo de Revisión Transicional (*Transitional Review Mechanism*), consistente en la revisión de las políticas chinas

de cara a confirmar que estas se adecuasen a las exigencias establecidas por la OMC para su adhesión.

Una vez expuesto el proceso de adhesión del país asiático a la OMC, la relevancia reside en la exposición de los efectos que ésta tuvo a la economía china. Tal y como expone la Oficina de Información del Consejo de Estado de la República Popular China en su informe de 2018 sobre “China y la OMC”, según las estadísticas de la OMC, las importaciones de China representaron el 10,2 por ciento del total mundial de importaciones de mercancías en 2017, y sus exportaciones el 12,8 por ciento, convirtiendo a China en un importante socio comercial de más de 120 países y regiones. Las exportaciones de China han proporcionado productos de alta calidad y económicos a empresas y personas de todo el mundo. Desde 2001 hasta 2017, las importaciones de China aumentaron en un promedio anual del 13,5 por ciento, 6,9 puntos porcentuales más que el promedio mundial, convirtiéndose en el segundo mayor importador del mundo. Desde 2009, China ha sido el mercado de exportación más grande para los PMA y ha absorbido el 20 por ciento de sus exportaciones. Las importaciones de servicios de China aumentaron de 39,3 mil millones de dólares en 2001 a 467,6 mil millones de dólares en 2017, con un promedio anual de crecimiento del 16,7 por ciento, representando casi el 10 por ciento del total mundial. Desde 2013, China ha sido el segundo mayor importador de servicios del mundo, contribuyendo significativamente a estimular el consumo, crear empleo y aumentar el crecimiento económico en los países exportadores.

Esto demuestra que la incorporación a la OMC ha supuesto para el país asiático un factor de impulso y desarrollo en su economía, situando a China como un claro competidor por el liderazgo económico mundial mantenido hasta el momento por Estados Unidos. Esto supone claramente una causa impulsora del conflicto comercial desarrollado entre ambos países.

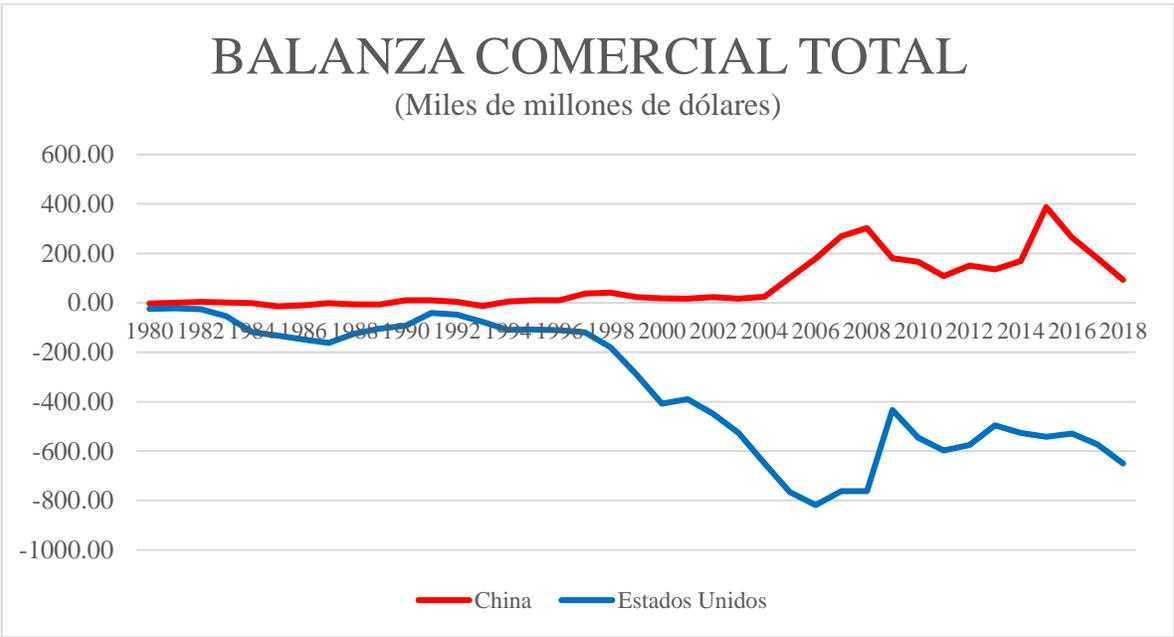
3.3. Evolución del comercio internacional

Consecuencia de la causa mencionada en la anterior sección, la incorporación de China a la OMC, nos encontramos con la evolución del comercio internacional

como un factor añadido desencadenante de la guerra comercial sino-estadounidense.

Tanto la reforma producida en el gobierno del país asiático en los años 80, como la incorporación de China a la OMC, muestran como los líderes chinos se dan cuenta de que el comercio internacional es la única vía que le permitiría desarrollarse económicamente hasta posicionarse a la altura de los países más fuertes económicamente del planeta.

A continuación se procederá a realizar un análisis de la evolución del comercio internacional de China y Estados Unidos desde los años 80, momento en el cual se produce la reforma de la estructura política y económica del país asiático, hasta el estallido de la guerra comercial, para poder observar el desarrollo comercial de ambos países, y como han afectado las dos causas anteriormente expuestas en la situación comercial y económica de Estados Unidos y de China.



Fuente: Elaboración propia a partir de WTO Stats.

La información presentada hace referencia a la balanza comercial de Estados Unidos y de China desde 1980 hasta 2018, lo cual abarca el periodo desde que se produce la reforma política y económica china, hasta el inicio de la guerra comercial entre ambos países. Dicha balanza comercial ha sido calculada tras la

suma de exportaciones de mercancías y de servicios de ambos países y la resta de las importaciones de mercancías y servicios de las mismas naciones, en los años correspondientes.

Procediendo al análisis de la información exhibida, es posible observar como China muestra un superávit positivo durante todos los años, pero con una magnitud escasa hasta 2004. Sin embargo, desde 2004 se produce un aumento significativo en la balanza comercial del país asiático. Algunos de los factores causantes de este incremento son la mayor demanda mundial, especialmente de productos manufacturados, las políticas gubernamentales impuestas durante todos los años anteriores, y la ventaja comparativa que posee el país asiático debido a sus bajos costes de producción. Sin embargo, a pesar de la enorme relevancia de todas las variables citadas, debemos destacar la incorporación de China a la OMC en diciembre de 2001. La apertura al mercado mundial causada e impulsada por esta entrada en la organización potencia el comercio mundial del país hasta alcanzar crecimientos en la balanza comercial de 2004 a 2008 del 43%, 321%, 76%, 50% y 12%, respectivamente. Posteriormente, se puede observar una caída en el saldo positivo de la balanza comercial china en 2009, 2010 y 2011, de cuantía del 40%, 8% y 35%, respectivamente, lo cual se explica por la crisis económica acontecida en 2008. Esta recesión causada por la quiebra de bancos y mercado inmobiliario, que se traslada al resto de sectores económicos, principalmente en los mercados de los países occidentales, reduce el ritmo económico, por lo que la inversión y el gasto es a su vez reducido por los agentes económicos, y esto afecta negativamente a la compra de mercancías y adquisición de servicios, lo cual explica la reducción en las exportaciones de mercancías y servicios del país asiático. Sin embargo, es posible comprobar como la caída en la balanza comercial china está ligada a la recesión económica, ya que en los años posteriores vuelve a crecer hasta alcanzar la cuantía positiva récord de la balanza comercial china, fijada en 387 mil millones de dólares.

En cualquiera de los casos, se identifica de forma clara la influencia de la entrada de China en la OMC y la reforma política y económica de su sistema, lo cual

posiciona a China como un absoluto exportador en el panorama comercial mundial.

El problema que encuentra Estados Unidos al respecto, y por ello se puede conformar como una causa desencadenante del conflicto comercial, es que ligado a la consolidación de China como exportador líder en el panorama mundial, emerge Estados Unidos como importador en el propio mercado mundial. Esto se debe principalmente a la subordinación de producción de bienes manufacturados, los cuales Estados Unidos, explicado por las desventajas comparativas que sufre en su producción, prefiere relegar en China, ya que los bajos costes de producción, y las enormes economías de escala que se generan debido a la gran producción del país asiático, hacen que sea más rentable importar los productos manufacturados, que producirlos en territorio estadounidense. Sin embargo, esta decisión económica lógica tomada por el país norteamericano tiene consecuencias, y es que se genera una enorme dependencia en el país exportador.

Por ello, se empiezan a generar corrientes en Estados Unidos que alertan de esta situación, y abogan por tomar medidas proteccionistas que impulsen la producción norteamericana, reduciendo sus importaciones y a su vez reduciendo la dependencia que se mantenía respecto de la producción China.

Habiéndose establecido lo anteriormente explicado como premisa base, se ha procedido durante la elaboración del trabajo a profundizar en las razones concretas que explican la expuesta evolución de la situación comercial de ambos países.

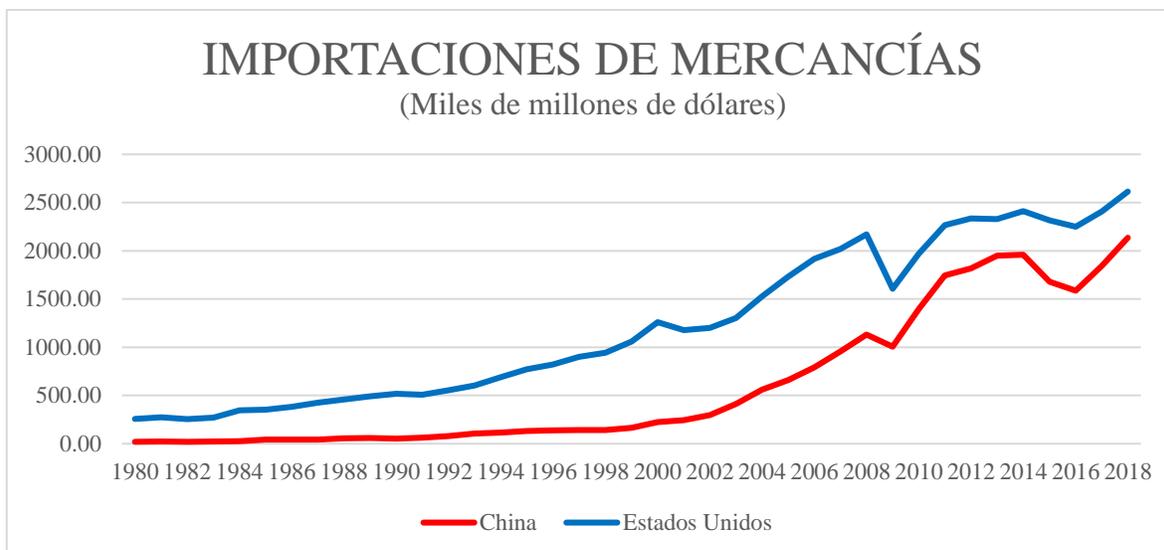
En primer lugar se deben observar las exportaciones, adjuntadas gráficamente a continuación.



Fuente: Elaboración propia a partir de WTO Stats.

Tal y como puede ser observado, las exportaciones de mercancías son el primer factor determinante de la superación del comercio internacional chino frente al estadounidense. En un principio se podría pensar que el crecimiento del comercio chino desde su incorporación a la OMC es lógico, ya que no se encontraba desarrollado, en contraposición al comercio estadounidense. Pero esta justificación pierde vigencia en el momento en que las exportaciones de mercancías de China se igualan con las estadounidenses, y aun en ese momento, el crecimiento de las exportaciones chinas sigue aumentando a un nivel muy superior al de las exportaciones estadounidenses. Tomando como referencia inicial el año 2007, momento en el cual las exportaciones de mercancías chinas superan a las estadounidenses, el crecimiento de las exportaciones del país asiático crecen hasta 2022 en un 194,4%, mientras que las exportaciones del país norteamericano aumentan en el mismo periodo en un 79,8%.

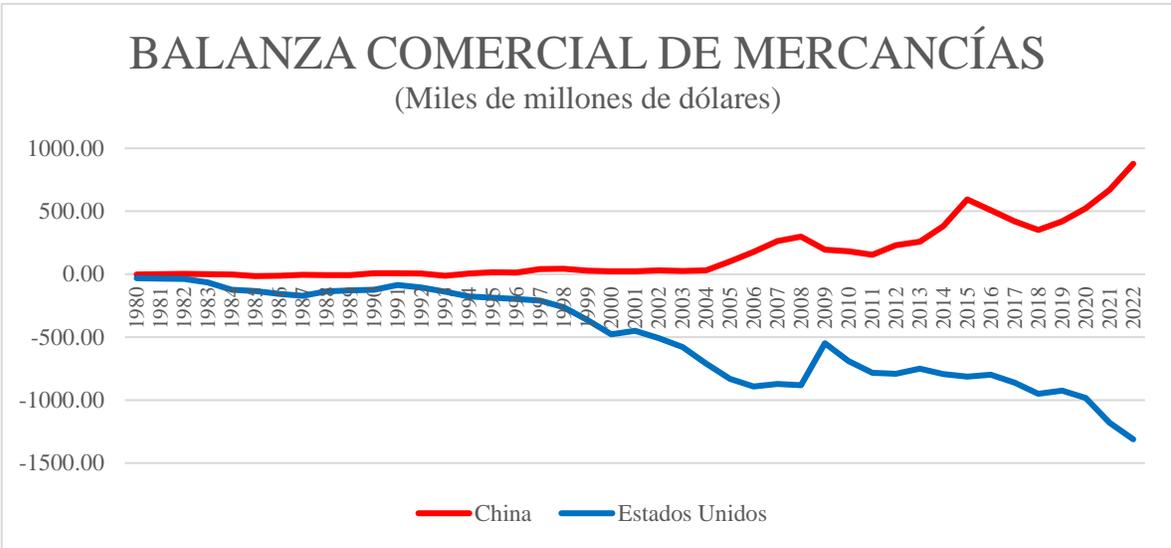
De manera subsiguiente, procede realizar el análisis de las importaciones mercancías, observando de esta manera si estas han contribuido de igual manera a la diferencia en la balanza comercial de ambos países.



Fuente: Elaboración propia a partir de WTO Stats.

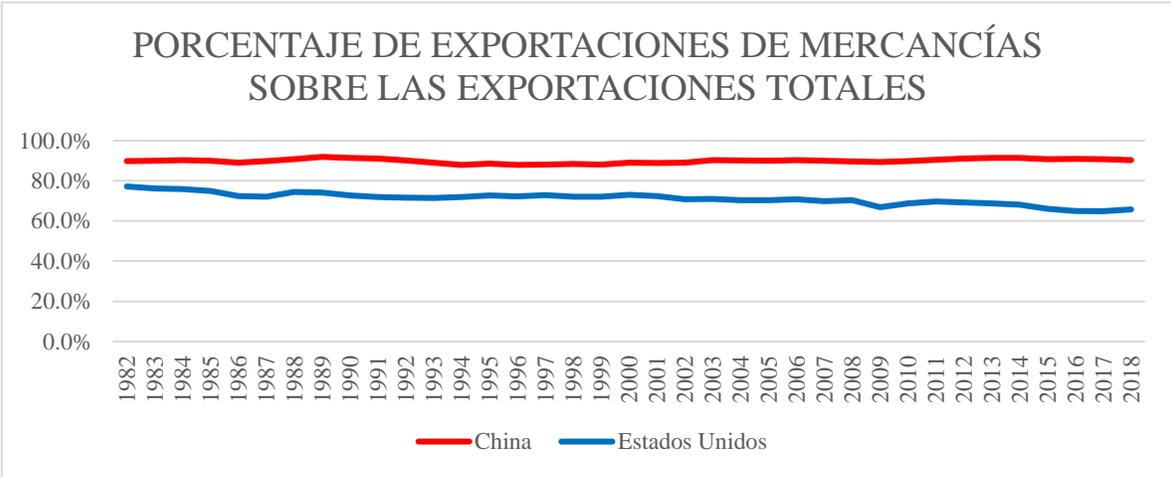
El aumento tan grande de las exportaciones chinas permite mantener continuamente una balanza comercial de mercancías positiva, de forma que las exportaciones superan en todo momento a las importaciones. Por el contrario, Estados Unidos muestra una gran dependencia de terceros países, en cuanto su balanza comercial de mercancías tiene un resultado negativo de forma ininterrumpida, y ésta aumenta con el paso de los años, debido al lento crecimiento de las exportaciones de mercaderías en comparación con sus importaciones.

Todo ello se observa de manera correcta en la información gráfica referente a la balanza comercial de las mercaderías previa la guerra comercial, presentada a continuación.



Fuente: Elaboración propia a partir de WTO Stats.

Tras haber analizado la situación comercial de ambos países relativa a las mercaderías, el siguiente paso reside en el examen de la balanza comercial de servicios. Si bien esto es cierto, se debe evaluar previamente la relevancia de los servicios en la estructura comercial total de la nación. Por ello, se han calculado los porcentajes de las exportaciones de mercancías sobre las exportaciones totales de ambos países. Esto muestra la importancia de la producción de bienes, pero del mismo modo muestra la importancia de la prestación de servicios, ya que su importancia puede ser cuantificada en la diferencia entre el porcentaje total del 100%, y el porcentaje de exportaciones de mercancías.



Fuente: Elaboración propia a partir de WTO Stats.

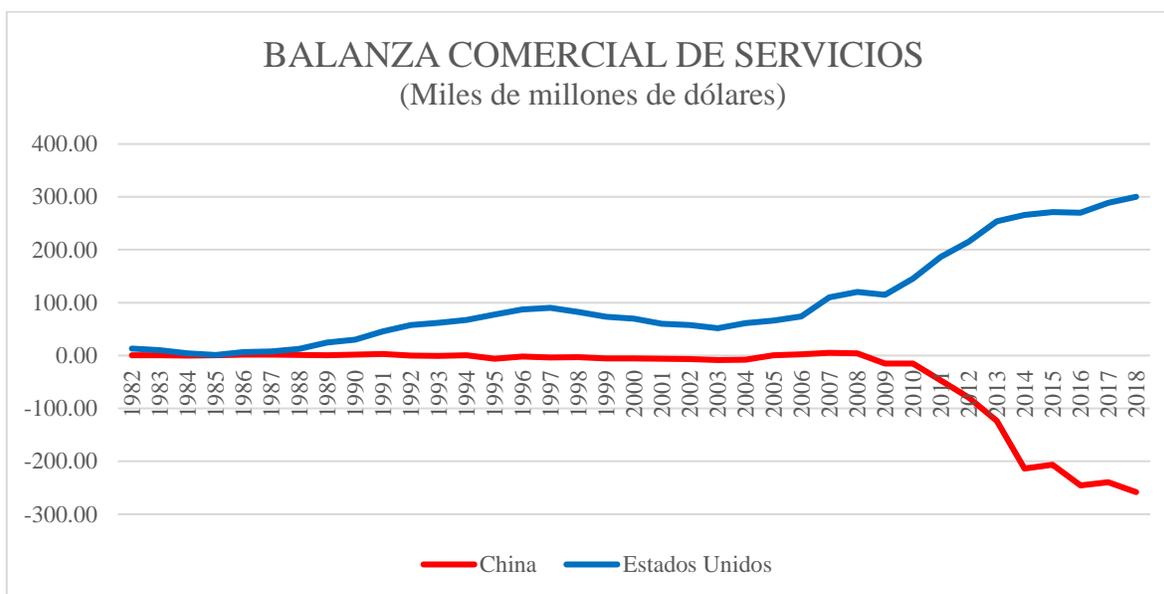
A lo largo del trabajo se han expuesto múltiples factores que justifican el gran desarrollo manufacturero del país asiático. En primer lugar, el bajo coste de la mano de obra, lo cual supone una ventaja competitiva de gran calibre en comparación con los países más desarrollados en los primeros años, entre los cuales se encuentra Estados Unidos. En segundo lugar, las inversiones realizadas desde la reforma de 1980, mediante las cuales se mejoran las infraestructuras, el capital industrial y la tecnología, factores elementales en la producción industrial. Todo ello fue acompañado de una apertura al mercado exterior y a la inversión extranjera, que les permitió mejorar su capacidad manufacturera al mismo tiempo que se aumentaban las exportaciones comerciales.

Se aprecia en la gráfica como el alto peso de las exportaciones de mercancías, y por ende, bajo porcentaje de exportaciones de servicios, se mantiene constante en China durante los años mostrados. Pero además, debe ser recordado el enorme impulso que se produce en las exportaciones de mercancías. Por todo ello se puede concluir que la producción de bienes manufacturados son la razón principal por la cual China se convierte en el gigante comercial que es en 2018, año en el que comienza la guerra comercial.

Por otra parte se encuentra el país norteamericano. En primer lugar se aprecia el menor peso que poseen las mercancías en las exportaciones. Y en segundo lugar, se ve una ligera tendencia que muestra una mayor importancia de las exportaciones de servicios, ya que en 1982 las exportaciones de mercancías suponían un 83% de las exportaciones totales, llegando a alcanzar el 64,9% en 2017. De la misma manera que en el caso chino, esto tiene una explicación, y es que Estados Unidos, debido a sus desventajas competitivas en materia de producción industrial en relación a terceros países con menores costes de capital humano y mayores incentivos fiscales para producir, principalmente situados en el continente asiático, debe desarrollar sus servicios como fuente de generación económica, aprovechando sus ventajas competitivas, consistentes en un mejor capital humano debido a su formación, y en una mejor tecnología debido a la

inversión e investigación posibilitada por su mayor desarrollo en el entorno mundial.

A continuación será presentada la información referida a la balanza comercial de servicios, para observar la evolución de la misma perteneciente a ambos países durante los años previos a la guerra comercial.



Fuente: Elaboración propia a partir de WTO Stats.

En primer lugar debe ser observada la diferencia en la cuantía absoluta de prestación e importación de servicios. Como ha sido mencionado en los párrafos anteriores, la balanza comercial china sufre una gran dependencia de sus exportaciones de bienes, debido al gran tamaño de su industria manufacturera y a la importancia que esta tiene en la economía del país asiático. A pesar de ello, el gran tamaño de China propicia inevitablemente un aumento exponencial en su necesidad de recibir la prestación de servicios, necesarios para obtener un correcto funcionamiento del mercado y por ende, de la manufacturación de mercancías.

En este sentido, a pesar de que China, consciente de las mayores necesidades de servicios necesarios para desarrollarse económicamente, comienza a crear dependencia de la prestación de servicios de terceros países, entre ellos, de Estados Unidos, máximo exportador de servicios a nivel global.

Por ello, podemos apreciar un proceso similar al acontecido respecto a la evolución de la balanza comercial de las mercancías, pero en el cual los actores se han intercambiado los roles.

El problema de esta situación para el país norteamericano es el peso que poseen los servicios en las economías de sendos países. En 2018, China posee un déficit en su balanza comercial de servicios de más de 258 mil millones de dólares, compensados con los más de 350 mil millones de dólares de superávit que posee en su balanza comercial de mercancías, otorgando una balanza comercial positiva. Sin embargo, en el caso del país estadounidense acontece el efecto contrario, y es que la balanza comercial de servicios posee un superávit de más de 300 mil millones de dólares, lo cual demuestra la capacidad exportadora de servicios del país norteamericano. Sin embargo, se aprecia la vulnerabilidad en su capacidad de producción y su mayor dependencia de productos manufacturados de terceros países en el déficit que posee en su balanza de comercial de mercancías, el cual supera los 950 mil millones de dólares.

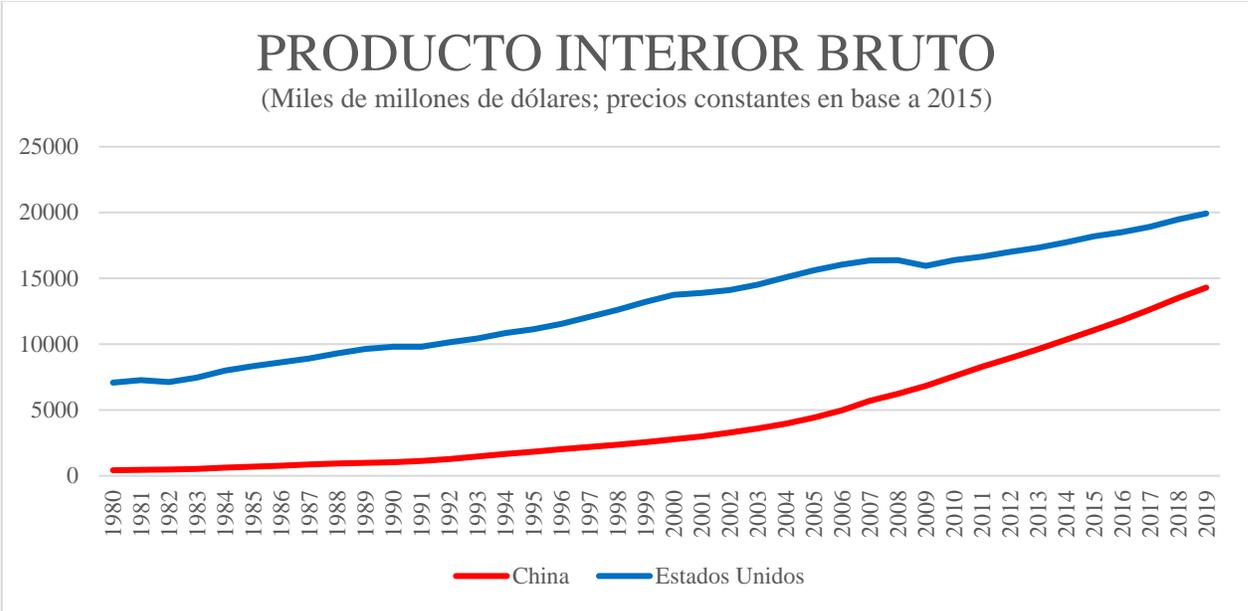
A pesar de que ambos países poseen de forma muy evidente una fortaleza y una debilidad en su estructura comercial, la fortaleza china, y consecuente debilidad estadounidense, posee una mayor magnitud, lo cual genera un problema comercial para el país norteamericano, agravado por la agresiva expansión económica china.

3.4. Desarrollo económico de China

La evolución positiva de la balanza comercial cobra un papel fundamental en el desarrollo económico de China, ya que un aumento en las exportaciones se traduce en un aumento en la producción nacional, la cual es posteriormente trasladada a las naciones importadoras.

El indicador macroeconómico más reconocido es el Producto Interior Bruto (PIB), que muestra el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos en un determinado periodo. Por ello, se muestra la producción del país, lo cual es un gran indicativo del desarrollo económico, ya que una mayor producción permite

una mayor capacidad económica de los agentes nacionales, tales como el gobierno, las empresas y las familias. A continuación se muestra la comparativa del PIB de Estados Unidos y China.



Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas oficiales del Banco Mundial.

Observando la gráfica, se puede apreciar el enorme desarrollo económico producido por China en los últimos 20 años, momento coincidente con la incorporación a la OMC y el progreso de su estructura de comercio internacional, como fue expuesto en la balanza comercial, analizada en la anterior sección.

La balanza comercial china mostraba el aumento en las exportaciones, lo cual, ceteris paribus, contribuye al aumento del Producto Interior Bruto. Además, la inversión en infraestructuras, en innovación y en tecnología aumentaba la productividad de la economía china, lo cual, juntado con la potente industria manufacturera, creadora de economías de escala, y los bajos salarios del capital humano, creaban grandes productos que forzaban el aumento en la demanda global de productos chinos, lo que incrementa el producto interior bruto.

Por su parte, Estados Unidos mantiene un continuado crecimiento en su Producto Interior Bruto. El problema al que se enfrenta Estados Unidos es que China emerge como una gran potencia mundial, creciendo a ritmos muy intensos, y ello crea un dualismo económico inexistente en periodos anteriores.

Tanto la balanza comercial como el PIB, indicador del desarrollo económico producido en el país asiático, confirman como China se configura, con carácter previo a la guerra comercial, como una potencia económica plenamente capacitada para competir con Estados Unidos, con un continuado crecimiento, impulsado principalmente por la creciente balanza comercial. Todo ello crea temores en las autoridades estadounidenses, quienes buscan potenciar su economía nacional y dañar la economía china, implementando medidas proteccionistas que serán explicadas en las próximas secciones.

3.5. Ascenso de Donald Trump

Donald Trump ganó la carrera presidencial de 2016, impulsado por la ola de eslóganes como "Hacer América Grande Otra Vez (*Make America Great Again*)" y "Estados Unidos Primero (*America First*)", ambos dirigidos a atraer a los votantes que viven en regiones más afectadas por los procesos de desindustrialización y que se encuentran en un nivel inferior de desarrollo (Paszak; 2021). Trump obtuvo la victoria principalmente con los votos de los estados del Medio Oeste y del Cinturón de Óxido, donde Trump propuso renovar la industria estadounidense y restaurar empleos (McQuarrie; 2017). En las últimas décadas, estos estados han perdido muchas instalaciones de producción como resultado de la reubicación de industrias más intensivas en mano de obra hacia China y otros países en desarrollo. Entre 1979 y 2010, Estados Unidos perdió 7,9 millones de empleos en la industria, de los cuales el 42,8%, o 3,4 millones, desaparecieron en 2000-2007, mientras que el 29,7%, o 2,4 millones, se fueron entre 2007 y 2010, durante y después de la recesión mundial (Harold, Stokan, Wial; 2015). El modelo de libre comercio y globalización promovido durante algunas décadas ha llevado la mayoría de las ganancias a las corporaciones transnacionales y a estrechos círculos de élites financieras, mientras que ha sido perjudicial para los trabajadores con los salarios más bajos y la industria nacional (Kline, Pettis; 2020).

Mientras tanto, la brecha salarial y educativa se amplió en Estados Unidos (Gould; 2019), generando frustración social entre los trabajadores de menores ingresos. La inmigración agravó aún más las fricciones en el país (Hinojosa, Telles; 2020),

ya que muchos partidarios de Trump creían que era una amenaza para la identidad y las oportunidades económicas de EE. UU. Trump afirmó que la entrada de China en la Organización Mundial del Comercio fue "el peor acuerdo comercial de la historia de EE. UU." y permitió "el mayor robo de empleos" que el país haya visto, y enumeró una serie de acusaciones principales contra China que incluyen el robo de propiedad intelectual valorado en unos 300 mil millones de dólares al año, transferencias forzadas de tecnología, manipulación de la moneda, subsidios estatales y el creciente déficit comercial (Paszak; 2019).

El presidente Donald Trump prometió reformular los principios de cooperación de su país con China para hacer que los beneficios recaigan en Estados Unidos en primer lugar. Con una nueva política, la administración de Trump buscó poner fin a la postura conciliadora de Washington hacia Beijing, mientras permitía que Estados Unidos recuperara su poderío perdido como resultado de algunas negligencias pasadas (Paszak; 2019).

Como es obvio, los discursos y eslóganes conflictivos realizados por Trump, acusados de populistas por gran parte de los analistas políticos, no se consolidan como la causa única, aislada y detonante del conflicto comercial. Por el contrario, son el resultado de una gran cantidad de factores económicos, sociales y políticos que han provocado el ascenso chino, y por ende, el detrimento de poderío norteamericano, como ha sido expuesto en las causas anteriores. Es indudable negar que China se ha convertido en un rival directo para Estados Unidos, y el ascenso de Trump supone simplemente el intento de frenar a la fuerza el crecimiento económico de China con el objetivo de aislarlo del panorama económico mundial. A continuación será analizado el desarrollo del conflicto comercial, y las consecuencias que ello ha provocado en el contexto económico global.

4. DESARROLLO DE LA GUERRA COMERCIAL ENTRE EE.UU. Y CHINA

Como consecuencia de todos los factores anteriormente explicados, los cuales motivaron el surgimiento del conflicto comercial, desde 2018 Estados Unidos y China han impuesto medidas restrictivas en el intercambio de bienes entre ambos

países, principalmente mediante la imposición de aranceles. El incremento de aranceles por parte de los Estados Unidos llevó a la rápida respuesta de China, que incrementó de igual manera los aranceles de las importaciones del país norteamericano.

A medida que el conflicto se ha ido intensificando, se ha generado una creciente preocupación por sus implicaciones en la economía global. Las disputas comerciales entre las dos mayores economías del mundo no solo afectan a las empresas y consumidores de ambos países, sino que también tienen un impacto en la cadena de suministro global, así como en los mercados financieros y de materias primas.

En las siguientes secciones se analizarán más detalladamente las diferentes fases y aspectos del conflicto comercial entre Estados Unidos y China, incluyendo las medidas comerciales implementadas, las respuestas de cada país y las posibles consecuencias para la economía global.

4.1. Desarrollo del conflicto comercial previo al Acuerdo comercial “Fase Uno”

En anteriores secciones del presente trabajo se expusieron las diversas formas en que el proteccionismo como teoría económica se puede materializar. En el presente capítulo, se expondrá y analizarán las diversas acciones ejecutadas por el país asiático y por el país norteamericano, conformando de esta manera el desarrollo del conflicto comercial entre ambas naciones.

En la presente sección se expondrán los principales ataques comerciales ejecutados por ambos países siguiendo un orden cronológico adecuado a la lógica de la imposición de estas medidas, mostrando de esta manera los ataques y defensas estratégicas realizados por cada país mediante la vía de las políticas comerciales y administrativas. Debe ser remarcada la importancia de las medidas arancelarias, principal vía de ataque entre ambas naciones. A pesar de ello, serán apreciadas otras medidas que buscan desestabilizar las economías del país rival.

Es generalizado situar el inicio de la guerra comercial en el 22 de enero de 2020, momento en el cual Donald Trump anuncia tarifas arancelarias sobre la importación de paneles solares y lavadoras (Ailworth, Schlesinger, Erin; 2018).

Sin embargo, el conflicto cobra una magnitud muy considerable cuando el 1 de marzo de 2018 Trump anuncia la imposición de dos aranceles del 25% sobre la importación de acero de origen extranjero y del 10% sobre la importación de aluminio (Lynch, Paletta; 2018). La relevancia reside tanto en la magnitud de acero importado -30,8 millones de toneladas en 2018- como por el enorme impacto que obtuvo el arancel en el volumen de acero importado -26,3 millones de toneladas en 2019-, alcanzando una reducción porcentual del quince por ciento (Global Steel Trade Monitor; 2020).

Lejos de permanecer en ese punto las medidas proteccionistas ejecutadas por el gobierno de Trump, el 22 de marzo el entonces presidente norteamericano anuncia la imposición de una tarifa arancelaria que gravaría una lista de productos chinos, bajo la apodada Sección 301, con un valor estimado de 60 mil millones de dólares, siendo gravados dichos productos en su mayoría con un arancel del 25 por ciento (Hart, Murrill; 2018). Trump defiende la medida argumentando que esta suponía un castigo y al mismo tiempo, una medida en respuesta de las prácticas comerciales desleales de China durante las últimas décadas.

Este anuncio es el detonante de las reacciones del país asiático, materializadas el 2 de abril de 2018, cuando el Ministro de Comercio de China anuncia la imposición de tarifas arancelarias que gravaban 128 productos importados de Estados Unidos, entre los cuales se incluían aluminio, aviones, automóviles, carne de cerdo, soja, fruta y tuberías de acero (Lynch, Rauhala; 2018). Esta medida, adoptada por la Comisión Arancelaria del Consejo de Estado, afectaba a productos americanos con un valor de 50 mil millones de dólares (Yamei; 2018), lo que demuestra la clara intención de respuesta ante los ataques comerciales estadounidenses.

Además, China presenta el 9 de abril de 2018 una reclamación ante la OMC por los aranceles impuestos por Estados Unidos sobre el acero y el aluminio, y

manifiesta su preocupación sobre los continuos anuncios de Donal Trump acerca de la imposición de nuevas medidas arancelarias (WTO news; 2018).

El gobierno trumpista, agravando la tensión comercial ya existente, impuso una tarifa arancelaria sobre la soja, lo cual supuso un grave ataque comercial por parte del país norteamericano, ya que Estados Unidos era el segundo país con mayor producción de soja a nivel mundial, y China era el mayor importador de soja del mundo. Como consecuencia, las importaciones de China de soja producida en los Estados Unidos decayó desde los 12.300 millones de dólares hasta los 3.100 millones de dólares en 2018, tras la adopción de la medida (Tortajada, Zhang; 2022). Posteriormente, el 9 de mayo de 2018, China cancela los pedidos de soja exportada desde los Estados Unidos (Rugaber, Kang; 2018), lo cual supone un contraataque por parte del país asiático, dañando a los productores de soja del país norteamericano que vieron gravemente afectado su volumen de negocio por la reducción drástica de las exportaciones hacia el país chino.

El 15 de junio de 2018, el gobierno estadounidense reacciona de nuevo con la implementación de una nueva medida arancelaria consistente en un arancel del 25 por ciento, que gravaría productos de alta tecnología, introducidos dentro de la mencionada sección 301 con valor de 50.000 millones de dólares, entre los que se incluyen bienes aeroespaciales, robóticos e industriales (Brown, Horowitz; 2018). Estas medidas serían implementadas en dos plazos, comenzando el primero el 6 de julio de 2018 gravando productos por valor de 34.000 millones de dólares (York; 2018).

China actúa con rapidez como respuesta a los productos gravados el 6 de julio de 2018, imponiendo aranceles como represalia sobre productos estadounidenses con valor de 34.000 millones de dólares, principalmente productos agrícolas y cárnicos, y automóviles (Cheng; 2018).

Los restantes productos con valor de 16.000 millones de dólares son gravados el 8 de agosto de 2018 por ambos países (Lawder, Martina; 2018).

Tras fallidas conversaciones entre los gobiernos durante el mes de agosto de 2018, la Oficina de Representación Comercial de los Estados Unidos, bajo orden de Donald Trump, anuncia el 17 de septiembre de 2018 la modificación de la sección 301, la cual extiende la lista de productos chinos gravados con un valor de 200.000 millones de dólares, los cuales se encontrarían sometidos a un arancel del 10 por ciento, con intención de ser incrementado al 25 por ciento el 1 de enero de 2019 (Hart, Murrill, 2018). En este punto, las medidas arancelarias en vigor por los Estados Unidos alcanzarían los 250.000 millones de dólares.

China reacciona de manera instantánea, imponiendo aranceles del 10 por ciento sobre productos estadounidenses valorados en 60.000 millones de dólares (Kim; 2018).

Aparece en este momento una falsa impresión de distensión del conflicto comercial, causada por el acuerdo que alcanzan el 1 de diciembre el entonces presidente norteamericano Donald Trump y el líder chino Xi Jinping en Argentina, que tiene como resultado el aplazamiento de la fecha de incremento de la tarifa arancelaria estadounidense a la importación de productos chinos, la cual pasaría del 10 por ciento al 25 por ciento (Reuters Staff; 2018).

Estos aparentes acercamientos entre los ambos gobiernos demuestran ser fallidos el 10 de mayo de 2019, día en el cual se anuncia el ya previsto incremento de la tarifa arancelaria, desde el 10 por ciento hasta el 25 por ciento, afectando a la totalidad de productos incluidos en la Sección 301 (Trade Representative, Office of United States; 2019).

China reacciona implementando como represalia el incremento de la existente tarifa arancelaria sobre más de 5.000 productos estadounidenses con valor de 60.000 millones de dólares, la cual es aumentada hasta el 25 por ciento (Pramuk; 2019).

Además, se produce en estos momentos uno de los puntos de inflexión de la guerra comercial, y es que el 16 de mayo de 2019, el gobierno de Estados Unidos, mediante una orden ejecutiva, incluyó a 46 empresas chinas, entre ellas Huawei

en su “lista de entidades”, provocando un veto comercial general, lo cual significó el cese inmediato de las relaciones de estas empresas chinas con cualquier empresa estadounidense. Las principales repercusiones inmediatas en lo que a Huawei se refiere fueron la pérdida de la empresa china a las licencias oficiales del sistema operativo Android de Google y Windows de Microsoft, la suspensión total de actualizaciones de software de cualquier tipo a cualquier dispositivo móvil de la marca Huawei y la prohibición de utilizar los servicios móviles de Google en los mismos, indispensables para que los usuarios puedan utilizar sus dispositivos con cotidianidad (Tidy; 2019).

El 29 de junio de 2019 se pueden apreciar los primeros atisbos de la tregua del conflicto comercial, tras la reunión en Japón entre Trump y Xi Jinping. A pesar de ello, las barreras arancelarias seguirían vigentes en tanto las negociaciones finalizasen y se concluyese finalmente el conflicto comercial (Lemire, Miller; 2019).

Tras estas conversaciones que apoyan la aparente tregua, Trump afirma que China reanudaría las compras de productos importados estadounidenses, lo cual China incumple. Por ello, el 1 de agosto de 2019, la Oficina de Representación Comercial de los Estados Unidos, bajo orden de Donald Trump, anuncia la imposición de un arancel del 10 por ciento sobre productos exportados por China con valor de 300.000 millones dólares, lo cual conforma prácticamente el resto de productos exportados por el país asiático los cuales hasta el momento no se encuentran gravados (Hart, Murrill; 2019).

En reacción a esta medida, China adopta aranceles que variarían entre el 5 y el 10 por ciento, afectando a un total de productos estadounidenses con valor de 75.000 millones de dólares (Li; 2019).

Durante los siguientes meses los efectos de la guerra comercial, los cuales serán analizados posteriormente en una sección dirigida específicamente a ello, comienzan a tener un grave impacto en las economías de ambos países, especialmente en los productores los cuales ven afectado su volumen de negocio por la reducción de exportaciones. Por ello, los gobiernos de Trump y Xi Jinping

mantienen estrechas conversaciones buscando un acuerdo que permita la detención de los ataques comerciales ejecutados por ambas partes.

Trump, en un intento de acercamiento de partes, suspende la imposición de una tarifa arancelaria del 15 por ciento prevista para gravar, con fecha de inicio el 15 de diciembre de 2019, productos integrados en la lista 4A con valor de 160 mil millones de dólares, entre los que se incluían principalmente ordenadores, teléfonos móviles y videoconsolas. Xi Jinping reacciona paralelamente, suspendiendo los aranceles que estaban previsto ejecutarse sobre los productos norteamericanos de la misma categoría, en respuesta a la medida proteccionista del gobierno norteamericano.

Además, en un aparente esfuerzo adicional por acercar partes, y tratar de destensar las relaciones sino-estadounidenses, el 29 de junio de 2019, durante la cumbre del G20 en Osaka, Trump anuncia que permitiría a las empresas estadounidenses vender sus productos a Huawei, pero la compañía seguiría en la lista de entidades de los Estados Unidos. Sin embargo, la medida en que este plan para eximir temporalmente a Huawei de las prohibiciones anteriores se implementaría más tarde se volvió poco clara y, en las semanas siguientes, no hubo una indicación clara de la reversión de las prohibiciones a Huawei (Duffy; 2019).

4.2. Acuerdo comercial “Fase Uno”

El acuerdo comercial de fase uno entre China y los Estados Unidos se divide en capítulos, abordando diversos temas de conflicto, con el objetivo de reducir las tensiones entre ambas naciones.

En primer lugar, como es lógico debido a la importancia que reside en el conflicto comercial, se deben tomar medidas relacionadas con los aranceles. El acuerdo estableció que los Estados Unidos reducirían los aranceles de la Lista 4A del 15 al 7,5 por ciento, a partir del 14 de febrero de 2020. Esta lista incluía productos chinos por valor de alrededor de 120 mil millones de dólares, que habían sido gravados con un arancel del 15 por ciento desde septiembre de 2019. Sin

embargo, los aranceles del 25 por ciento sobre aproximadamente 250 mil millones de dólares de importaciones chinas (Listas 1-3) permanecerán vigentes. Estas listas incluían una amplia gama de productos, desde acero y aluminio hasta productos químicos y electrónicos, que habían sido gravados con un arancel del 25 por ciento desde julio de 2018. Aunque el acuerdo comercial de fase uno redujo los aranceles de la Lista 4A, el texto del acuerdo no menciona los recortes arancelarios de EE. UU. Además, el acuerdo no incluye un compromiso por parte de China de reducir sus aranceles de represalia sobre los productos estadounidenses. Sin embargo, se entendió que la reducción o exención de aranceles era necesaria para que China implementara sus compromisos de aumentar sustancialmente sus compras de productos estadounidenses (Oficina de Representación Comercial de los Estados Unidos; 2020).

En segundo lugar, el gobierno estadounidense requiere que China aumente las compras de productos estadounidenses en al menos 200 mil millones de dólares sobre los niveles de 2017, divididos en dos tramos: 77 mil millones de dólares en 2020 y 123 mil millones de dólares en 2021. Específicamente, China se comprometió a comprar 77,7 mil millones de dólares adicionales en bienes manufacturados, 52,4 mil millones de dólares en energía, 32 mil millones de dólares en productos agrícolas y 37,9 mil millones de dólares en servicios. El acuerdo incluye un apéndice detallado que identifica productos específicos en cada categoría (Bisio; 2020).

En tercer lugar, se aborda el problema de la propiedad intelectual y de la transferencia de tecnología, ya que Estados Unidos había esgrimido repetidamente como una de las causas de la disputa que China, debido a su ineficiente legislación en materia de propiedad intelectual, no protegía adecuadamente esta materia, aprovechándose de la investigación y el desarrollo de otros países para mejorar su tecnología y lucrarse a través de conductas que en Estados Unidos constituirían infracciones de legislación de propiedad intelectual. El capítulo sobre propiedad intelectual incluye disposiciones sobre la protección de secretos comerciales, patentes relacionadas con la industria

farmacéutica y la lucha contra la piratería y la falsificación en plataformas de comercio electrónico. En cuanto a los secretos comerciales, el acuerdo requiere que China amplíe las protecciones contra el robo de secretos comerciales, aunque gran parte de estas protecciones ya se habían implementado en la legislación china anterior. En cuanto a las patentes, el acuerdo aborda varios problemas, incluyendo la utilización de datos suplementarios en los procesos de patentes, la creación de un sistema de resolución temprana de disputas de patentes y la extensión de la duración de las patentes para compensar los retrasos en la obtención de la aprobación de comercialización. En relación con la piratería y la falsificación en plataformas de comercio electrónico, el acuerdo establece obligaciones específicas dirigidas a la infracción en estas plataformas, incluyendo la eliminación expedita de contenidos infractores y la protección de los titulares de derechos de propiedad intelectual (Covington; 2020).

En cuarto lugar, se tratan de resolver los ataques comerciales al sector financiero y bancario. En este sentido, China se comprometió a eliminar restricciones a la inversión, reducir la regulación onerosa y revisar rápidamente las solicitudes de licencia pendientes de las empresas estadounidenses en sus industrias bancarias, de calificación crediticia, de pagos electrónicos, de gestión de activos, de seguros y de valores. Estados Unidos reafirmó su compromiso de no discriminar a los proveedores chinos de servicios financieros y reconoció las solicitudes pendientes de empresas chinas. Uno de los ejemplos de los compromisos realizados por China es la reducción de restricciones al sistema de pagos electrónicos, ejecutados principalmente a través por Visa y MasterCard, los cuales veían desde 2017 complicado actuar con comodidad en el entorno económico chino debido a las altas restricciones legales impuestas por el gobierno del país asiático (Bisio; 2018).

En quinto y último lugar, el Acuerdo Fase Uno trata la problemática del comercio de productos agrícolas y de alimentación. Históricamente China ha utilizado barreras no arancelarias para restringir productos con mayor valor agregado, como carnes procesadas o productos orgánicos. Bajo el nuevo acuerdo, las

autoridades chinas de importación permitirían ahora la importación de carne de res, cerdo y carne procesada que pasase la inspección del Servicio de Inspección y Seguridad Alimentaria de la Administración de Alimentos y Medicamentos de los Estados Unidos (FDA) (Oficina de Representación Comercial de los Estados Unidos; 2020). China también se comprometió a reducir el período de revisión y aprobación de productos genéticamente modificados a "no más de 24 meses", en comparación con el período de aprobación que regía en el momento en que se firma el acuerdo, el cual era de cinco a siete años (Comisión de Revisión Económica y de Seguridad Estados Unidos-China; 2018).

4.3. Desarrollo del conflicto comercial posterior al Acuerdo comercial “Fase Uno”

Durante los meses siguientes, China y Estados Unidos realizan acercamiento, otorgando exenciones en la aplicación de tarifas arancelarias, fomentando de esta manera la reactivación del comercio entre ambas naciones. Este fenómeno se ve potenciado con el inicio de la pandemia y la emergencia sanitaria, que obliga a ambos países a colaborar en el comercio de productos sanitarios para poder cubrir las necesidades nacionales demandadas por la difícil situación creada (Lawder; 2020).

Tal es la sensación de mejoría en las relaciones sino-estadounidenses que en junio de 2020, 5 meses desde la firma del acuerdo comercial “Fase Uno”, ambos países se habían convertido de nuevo en el aliado comercial más relevante en sus respectivas economías, alcanzando niveles de comercio internacional en ciertos productos, como el maíz o las plantas de soja, superiores incluso a los niveles previos al estallido del conflicto comercial (Zumbrun; 2020).

Sin embargo, hay dos hechos que marcan el reinicio de las dificultades diplomáticas y comerciales entre el país asiático y el norteamericano.

En primer lugar, no se estaban cumpliendo los objetivos negociados y firmados en el acuerdo comercial. China no alcanzaba las compras de productos norteamericanos a las que se había comprometido, y Estados Unidos imponía

aranceles superiores a los máximos acordados en el acuerdo comercial Fase Uno (Farge; 2020).

En segundo lugar, la transferencia tecnológica, especialmente relacionada con su uso para objetivos militares. Esta es la razón esgrimida el 26 de septiembre de 2020 por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos para imponer restricciones al mayor fabricante de chips de China, Semiconductor Manufacturing International Corporation (SMIC), resultando los proveedores prohibidos de exportar el chip sin una licencia (Lyons; 2020). Esta guerra tecnológica se traslada al terreno financiero, concretamente el 8 de noviembre de 2020, momento en el cual Donald Trump firmó una orden ejecutiva que prohíbe a los estadounidenses invertir en acciones de empresas con vínculos con el ejército chino (Lubold; 2020). Se prohibirían nuevas transacciones a partir del 11 de enero de 2021, mientras que los inversores que ya poseían dichas acciones tendrían hasta noviembre de 2021 para deshacerse de ellas. El 6 de enero de 2021, la Bolsa de Nueva York anunció que eliminaría de su lista las acciones relacionadas con China Mobile, China Telecom y China Unicom. El proveedor de índices MSCI también anunció que dejaría de incluir a China Mobile, China Telecom y China Unicom en sus referencias (Osipovich; 2020).

La última acción de Trump antes de su salida del gobierno estadounidense es la prohibición de todas las importaciones de algodón y productos de tomate de Xinjiang, acusando a la producción china de trabajo forzado (Churchill; 2021).

El 20 de enero de 2021, Joe Biden toma el control de la presidencia de los Estados Unidos. China solicita a la administración del nuevo presidente el levantamiento de las medidas restrictivas impuestas por la administración de Trump, y ofrece su acercamiento para resolver las diferencias entre ambas naciones. Ante ello, Biden responde que las medidas en el momento vigentes, impuestas por Trump, seguirían en vigor, pero se iniciarían bajo su mandato conversaciones entre el país norteamericano y el asiático, con el objetivo de resolver los conflictos existentes. Esto ha acontecido en numerosas ocasiones, relajándose en cierta medida las relaciones diplomáticas, pero siguiendo vigentes

las restricciones comerciales, manteniendo en consecuencia ambos países una actitud ciertamente proteccionista.

Esta actitud proteccionista, lejos de desaparecer bajo el mandato del presidente demócrata, ha sido en ocasiones incrementada, especialmente en relación a la escasez de microchips que sufren los países occidentales, y entre ellos, Estados Unidos. En reacción a esta situación problemática, Biden prohibió el 6 de septiembre de 2022 a las empresas tecnológicas estadounidenses que reciben fondos federales construir instalaciones de "tecnología avanzada" en China durante los próximos diez años (Miller, 2022). Con esta medida, el gobierno estadounidense trata de conseguir que la producción e investigación relacionada con los microchips, y con los productos que requieren de su integración, residan en territorio estadounidense, reduciendo de esta forma la dependencia del país asiático que actualmente mantiene el país norteamericano.

Para concluir, cabe destacar que todas las medidas mencionadas en esta sección continúan en vigor en la actualidad. Es importante seguir de cerca cualquier actualización o cambio en las políticas relacionadas con estos temas en los próximos meses y años.

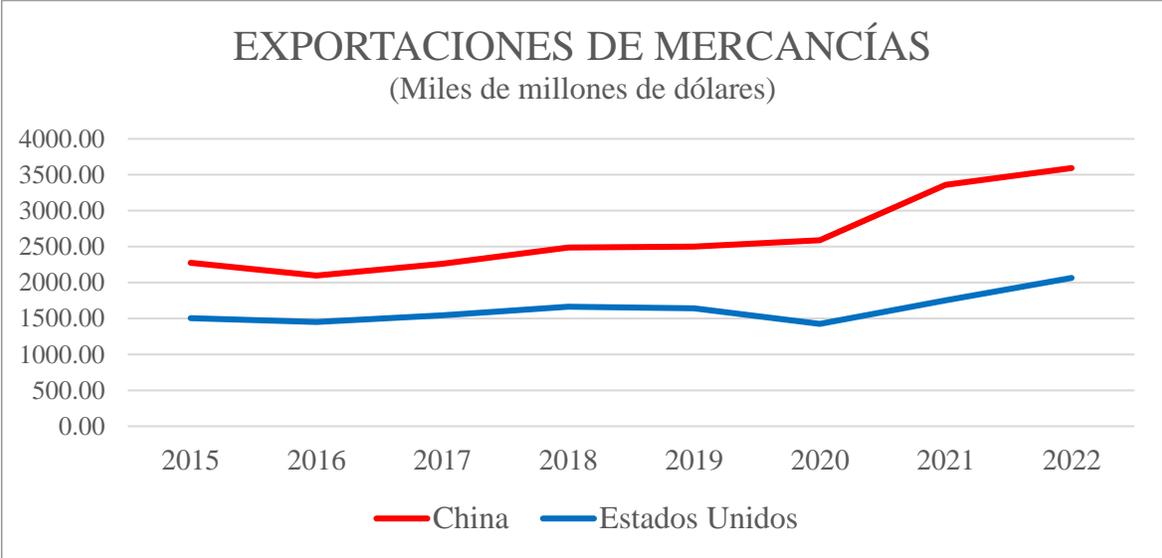
5. CONSECUENCIAS DE LA GUERRA COMERCIAL ENTRE CHINA Y EE.UU.

Expuesto el desarrollo de la guerra comercial, caracterizada como ha sido ilustrado por la presencia de medidas arancelarias como base de los ataques de ambos países, es necesario en el presente punto analizar las consecuencias de las medidas implementadas por sendos países.

Para ello, se realizará un estudio de los elementos de la estructura comercial y económica de los países, tal y como fue ejecutado en la fase previa a la guerra comercial, extrayendo así las implicaciones que en dichas estructuras ha tenido el conflicto.

En primer lugar se observa la evolución de las exportaciones de mercancías, presentando gráficamente la misma. De cara a facilitar la comprensión del análisis, se ilustrará la evolución producida a partir del año 2015, ya que los años

anteriores han sido presentados en el estudio de la fase previa a la guerra comercial, y el foco principal en el cual debe ser centrado el trabajo es el impacto de las medidas durante la guerra comercial, no anteriores, sin perjuicio de que deba ser observada la evolución previa para identificar las previas y existentes tendencias en la estructura comercial y económica de ambos países.



Fuente: Elaboración propia a partir de WTO Stats.

Acontece el primer problema para Estados Unidos en la evolución de mercancías, ya que a pesar de las importantes tarifas arancelarias, China aumenta sus exportaciones de mercancías durante todos los años desde 2018 hasta 2022, incluso teniendo en consideración los años 2020 y 2021 en los cuales el efecto pandémico frenó el desarrollo económico y comercial a nivel global. El crecimiento del país asiático en sus exportaciones de mercancías durante estos años es de 9,9%, 0,5%, 3,6%, 29,7% y 7,0%, respectivamente. El crecimiento desde 2018 hasta 2022 es de un 44,5%, pasando de los 2.486 millones de dólares en exportaciones de mercancías en 2018, a los 3.593 millones de dólares en 2022.

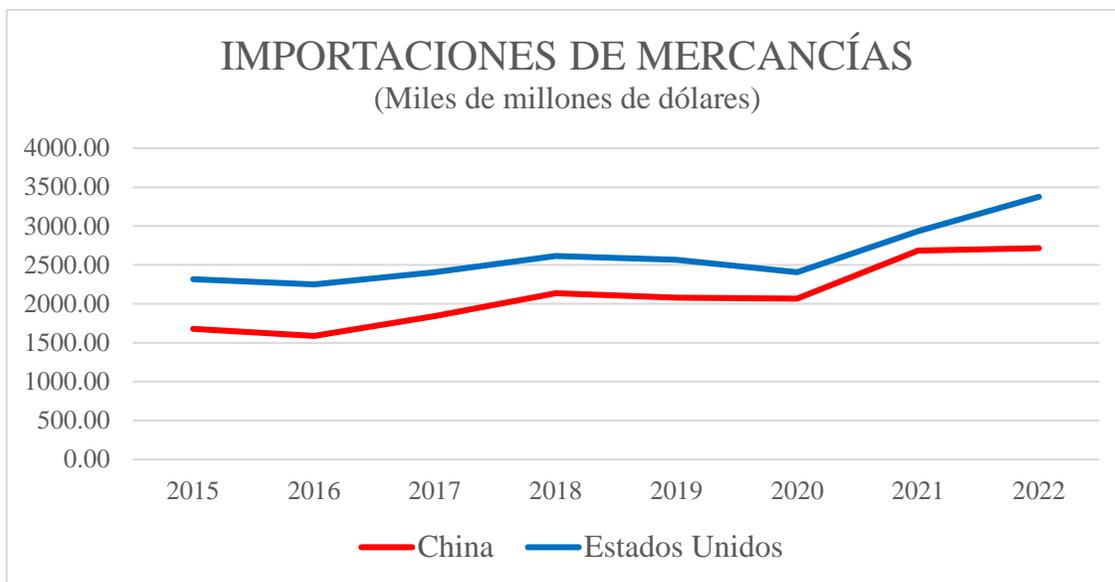
Sería posible afirmar que la capacidad comercial exportadora de mercancías, fortaleza china debido a su enorme capacidad manufacturera, no ha sufrido un retroceso por las medidas impuestas por el gobierno de Donald Trump. Cabe una excepción en este sentido y es el volumen de exportaciones de mercancías en 2019, primer año en el cual se implementan las medidas arancelarias

estadounidenses. En este año las exportaciones chinas crecen un 0,5%, sufriendo un impacto si se tiene en consideración que el volumen de exportaciones de mercancías chinas tenía una tendencia muy creciente, tal y como muestra el aumento en 2018 de 9,9%.

Por otro lado, cabe observar el impacto de la guerra comercial en Estados Unidos. De manera paralela, examinamos el crecimiento de 2018 al 2022, el cual se sitúan en un 7,6%, -1,3%, -13,3%, 23,1% y un 17,7%, respectivamente. Acumulando el periodo citado encontramos un crecimiento del 24,1% en las exportaciones de mercancías entre 2018 y 2022, pasando de los 1.663 millones de dólares a los 2.064 millones de dólares de exportaciones de mercancías. Estados Unidos se enfrenta de igual manera que China al primer y más severo año de implantación de medidas arancelarias, llegando incluso a alcanzar un valor negativo en la variación de exportaciones de mercancías. Durante el año siguiente se ve especialmente mermado, lo cual se puede suponer argumentado no solo por las medidas arancelarias, sino por la situación pandémica y el efecto económico que tiene en la economía global, y en la economía estadounidense en este específico caso. De igual forma que el país asiático, se produce un gran crecimiento en 2021, lo cual podría estar justificado por el levantamiento de medidas arancelarias y la obligación de China de reanudar las relaciones comerciales con productores estadounidenses, y el efecto rebote causado por la pandemia, que fuerza a desarrollar económicamente el país de manera más intensa a la de ritmos normales.

Tras haber examinado las exportaciones de mercancías, se deben analizar las importaciones de mercancías para completar la balanza comercial de mercancías, que como ha sido destacado, supone un elemento de mayor magnitud que la balanza comercial de servicios en la estructura comercial de ambos países.

Siguiendo igual metodología que anteriormente, se presenta a continuación la información gráfica relativa a las importaciones de mercancías.



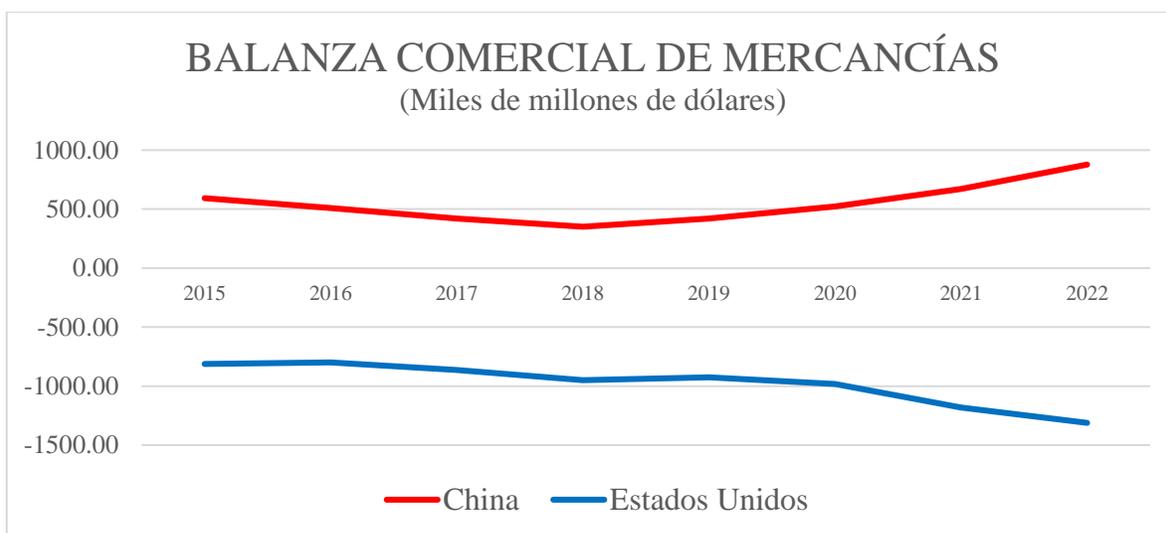
Fuente: Elaboración propia a partir de WTO Stats.

Comenzando por las importancias de mercancías por parte de China, se aprecia un crecimiento en las mismas principalmente causado por los aumentos en 2018 y en 2021. Los porcentajes de crecimiento de importaciones de mercancías desde 2018 hasta 2022 son del 15,8%, -2,7%, -0,6%, 30,0% y 1,1%, respectivamente. En total se produce una variación acumulada del 27,2%. Los datos proyectados coinciden con la lógica extraída de la observación de las exportaciones de mercancías: se produce un decrecimiento en las importaciones de mercancías en 2019, causadas por la implementación de medidas arancelarias pertenecientes a la guerra comercial y al proteccionismo causado entre ambos países. Esta tendencia continúa en 2020, influenciada no únicamente por los ataques comerciales, sino por la influencia pandémica y la ralentización del desarrollo económico global. Sin embargo, el efecto rebote causado por la recuperación económica pospandémica y la relajación de las medidas proteccionistas se ven reflejadas en el gran aumento de las importaciones de mercancías en 2021.

Observando el mismo elemento en el país norteamericano, observamos unos crecimientos en las importaciones de mercancías del 8,5%, -1,8%, -6,3%, 22,0% y 15,0%, respectivamente, y el incremento conjunto durante dicho período es del 29,1%. Como se puede apreciar, la tendencia cuantitativa es muy similar a la producida en China. En 2019 se detiene la orientación creciente de las

importaciones de mercancías, lo cual encuentra sentido en la implantación de las medidas arancelarias que favorecen la producción y fuerzan a los países a reducir la adquisición de productos provenientes de terceros países, encarecidos por la subida de tarifas arancelarias. De nuevo, el decrecimiento de 2020 puede ser explicado de manera conjunta por la situación pandémica que ralentiza los niveles de producción, a la par que la continuación en la imposición de medidas proteccionistas. Con la relajación de las mismas, y el esfuerzo nacional de volver a niveles económicos ajustados a la tendencia prepandémica, se produce un aumento en la importación de mercancías, que en el caso estadounidense se diluye entre 2021 y 2022, en vez de concentrarse únicamente en 2021, como sucede en el caso de China.

Una vez examinados ambos elementos, exportaciones e importaciones, se debe observar la balanza comercial y su evolución.



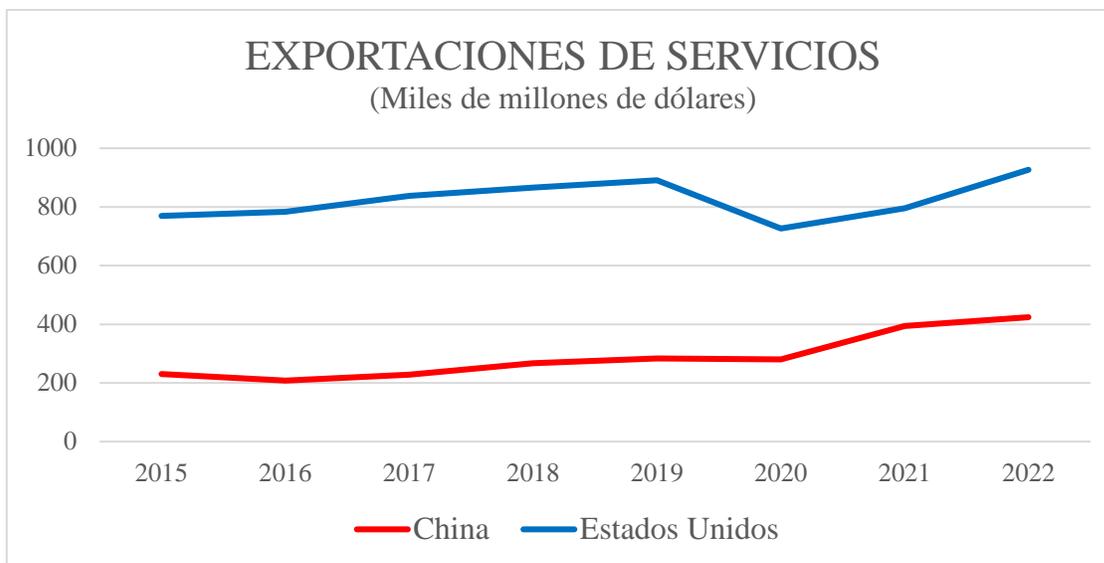
Fuente: Elaboración propia a partir de WTO Stats.

Analizando en primer lugar la balanza comercial de mercancías china, observamos una tendencia decreciente, que cambia en 2018 para asumir una progresión creciente que se mantiene hasta el momento actual. En concreto las variaciones porcentuales en dicha balanza comercial son respectivamente del -16,4%, 20,0%, 24,4%, 28,1% y 30,7%, asumiendo un crecimiento total en dicho periodo del 150,1%.

Por parte de Estados Unidos, las variaciones porcentuales entre los años 2018 y 2022 consisten en -10,2%, 2,7%, -6,2%, -20,3% y -11,0%, respectivamente. El decrecimiento conjunto en este periodo es del -38%, lo cual significa que el déficit comercial de mercancías estadounidenses se ha incrementado durante los años inspeccionados.

Teniendo en cuenta la relevancia de las mercancías en la balanza comercial total del país asiático, es posible afirmar que se ha producido un enorme crecimiento en la estructura comercial china. De la misma forma, la balanza comercial de mercancías posee un peso relativo y absoluto mayor al de la balanza comercial de servicios, y tal y como ha sido identificado, se ha producido un resultado negativo durante los años en los cuales se produce la guerra comercial. Por ello, surge el primer problema desde el punto de vista estadounidense en cuanto al resultado de la guerra comercial, ya que de los mismos ha salido favorecido el país asiático, viendo reforzada su estructura comercial, mientras que Estados Unidos ve agravada la tendencia comercial deficitaria que ya existía con carácter previa al conflicto entre ambos países. Sin embargo, debe ser examinada la balanza comercial de servicios, y posteriormente calculada la balanza comercial total para poder extraer conclusiones con las que identificar la lógica y resultado final del conflicto, y el impacto que ha tenido en ambos países.

Tras haber examinado la balanza comercial de mercancías, se debe analizar el comercio de prestación de servicios de ambos países. Se presenta a continuación la evolución de la exportación de servicios.



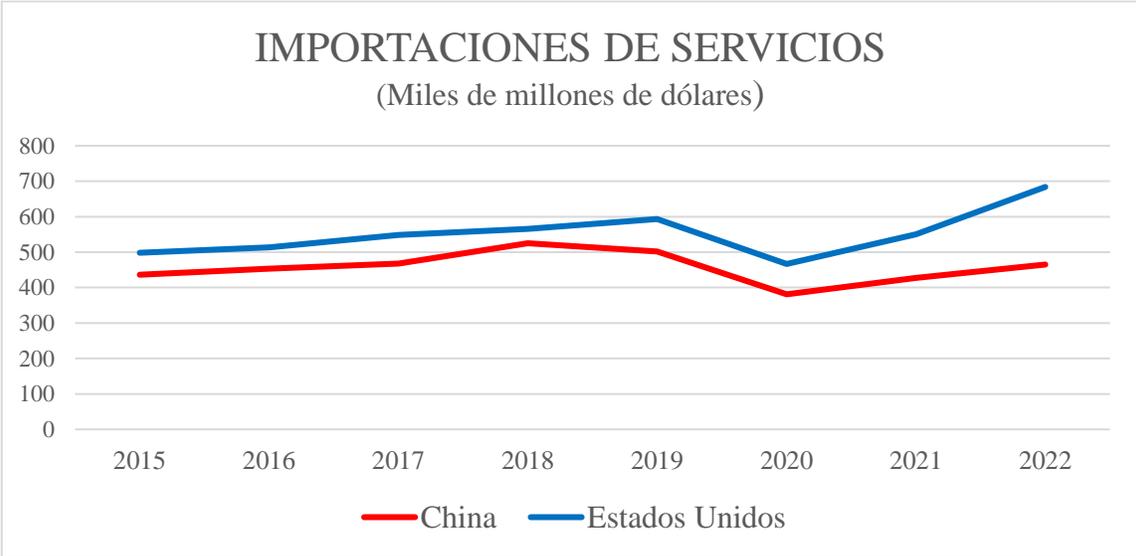
Fuente: Elaboración propia a partir de WTO Stats.

Se observa en la presente información una tendencia ligeramente creciente en las exportaciones del país asiático, acorde con su continuo desarrollo económico y su mayor profesionalización de servicios, en su intento de reducir la dependencia de su industria manufacturera. Esto se ve reflejada en sus tasas de crecimiento anuales desde 2018 hasta 2022: 17,0, % 6,3%, -1,1%, 40,5% y 7,6%, respectivamente, con un aumento total en dicho período del 58,9%. A pesar de demostrarse el esfuerzo del país asiático en la potenciación de su prestación de servicios, el volumen total de exportaciones dista del presente en Estados Unidos, país líder en la prestación de servicios internacionales a terceros países.

Por su parte, Estados Unidos muestra una tendencia distinta. El país norteamericano sufre una importante caída en el volumen de exportaciones de servicios, con variaciones porcentuales en el período de 2018 a 2022 del 3,4%, 3,0%, -18,5%, 9,5% y 16,5%, respectivamente, y un crecimiento acumulado en dicho periodo del 7,1%. De la misma manera que en el caso de China, se produce un continuado crecimiento hasta 2020, año en el cual ambos países sufren una importante caída en sus exportaciones de servicios.

Se aprecian diferencias con lo acontecido en relación con el comercio internacional de mercancías, ya que la caída en las exportaciones se produce en 2020, un año más tarde que la reducción de exportación de mercancías. Sin

embargo, la tasa de crecimiento en 2019 respecto a la exportación de servicios es menor que la producida en 2018, lo cual puede justificar que efectivamente la imposición de medidas proteccionistas afectó al comercio internacional de prestación de servicios. Se reproduce el fenómeno de decrecimiento en mayor escala durante 2020, lo cual, tal y como ha sido mencionado anteriormente, cobra sentido en cuanto es acorde a la ralentización de la economía global y de las economías nacionales como consecuencia de la situación pandémica.



Fuente: Elaboración propia a partir de WTO Stats.

En relación con la importación de servicios, China muestra variaciones porcentuales en el periodo en el cual se produce la guerra comercial, esto es, desde 2018 hasta 2022 del 12,3%, -4,5%, -24,0%, 12,0% y del 8,9%, respectivamente, mostrando una tasa de decrecimiento acumulado del -11,4%. China muestra un continuado crecimiento hasta 2018, lo cual es consecuencia, tal y como fue anteriormente explicado, del desarrollo económico del gigante asiático, el cual demanda una mayor cantidad de servicios profesionales. A pesar de ello, la guerra comercial tiene un gran impacto en la importación de servicios de China, lo cual se aprecia en el crecimiento que experimenta en 2021, una vez las tensiones comerciales han disminuido. Sin embargo, es posible apreciar la menor demanda de servicios de terceros países por parte de China en comparación a Estados Unidos, que incluso se traduce en una tasa de crecimiento negativo en el periodo

acumulado señalado, lo cual manifiesta de nuevo la ambición del país asiático de continuar con la profesionalización de sus servicios, y con ello reducir la dependencia en dicho sector respecto de terceros países, especialmente de Estados Unidos, líder mundial en la prestación de servicios.

Por su parte, Estados Unidos muestra variaciones porcentuales del 3,1%, 5,0%, -21,4%, 17,9% y 24,3%, respectivamente. A diferencia del país asiático, Estados Unidos aumenta la importación de servicios durante el periodo acumulado, alcanzando una tasa de crecimiento del 20,9%. La diferencia con China reside indudablemente en el gran crecimiento de sus importaciones, obtenida en los años en los cuales se produce la ya explicada recuperación económica pospandémica, y la debilitación de tensiones comerciales y medidas proteccionistas.

De manera similar a la metodología aplicada en relación con las exportaciones, se analizará a continuación el impacto del conflicto en la balanza comercial de servicios, lo cual permite observar el resultado de la evolución conjunta de las exportaciones e importaciones de servicios de terceros países.



Fuente: Elaboración propia a partir de WTO Stats.

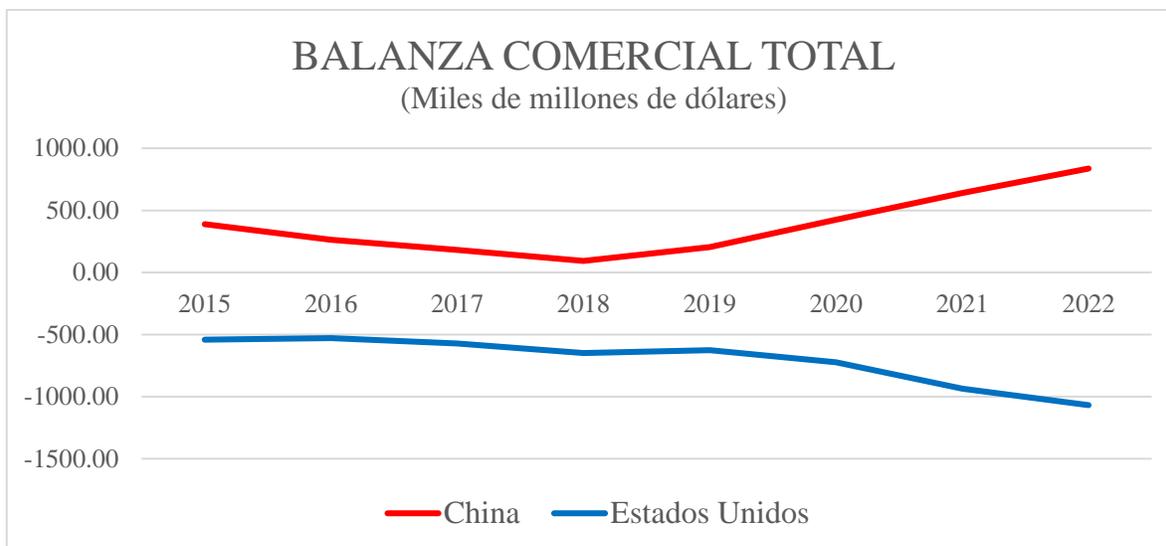
China mantenía una tendencia deficitaria durante los años previos al estallido de la guerra comercial entre ambas potencias, con importantes aumentos deficitarios como el producido en 2016. Esta línea continuó, tal y como podía haberse

previsto, tras el inicio de las tensiones comerciales. Sin embargo, cuando estas se reducen por la tregua acordada entre ambos gigantes, China incrementa sus esfuerzos en la autosatisfacción de servicios, evitando acudir a terceros mercados para solicitar la prestación de los respectivos países. Ello se demuestra en la importante disminución del déficit de servicios internacionales, el cual es mantenido una vez la situación se ha estabilizado tras la tregua y la recuperación posterior a la pandemia, evitando la recaída en la tendencia deficitaria asumida durante los años previos. En concreto, el país asiático muestra un crecimiento acumulado desde 2018 hasta 2022 del 84,1%, pasando de poseer un déficit comercial en materia de servicios de más de 258 mil millones de dólares, a los 41 mil millones de dólares en 2022.

Por el contrario, Estados Unidos mantenía una tendencia cuantitativa positiva en términos de superávit comercial de servicios. Esta se rompe tras el estallido de la guerra comercial y la imposición de medidas arancelarias. Pero además, y de manera totalmente contraria al fenómeno sucedido en China, esta tendencia decreciente en relación al superávit comercial de servicios continúa aun cuando las medidas proteccionistas han sido disminuidas y los efectos económicos ralentizadores de la economía consecuencia de la situación sanitaria se han detenido.

Una vez más, de manera similar a lo acontecido en relación a la balanza comercial de mercancías, China mejora su situación comercial en relación a la prestación de servicios, mediante una disminución del déficit de las mismas, mientras que Estados Unidos empeora su balanza comercial de servicios debido a una caída en el superávit de servicios internacionales.

Como último aspecto en el análisis de las consecuencias comerciales del conflicto, se debe examinar la balanza comercial total, y como ella ha variado durante los años en que se produce la guerra comercial.



Fuente: Elaboración propia a partir de WTO Stats.

En primer se debe apreciar como China, con anterioridad a la guerra comercial, mantenía una tendencia decreciente en lo que a su balanza comercial concierne. Desde 2015 hasta 2018 decayó su superávit comercial en un 76,1%, pasando de los 385 mil millones de dólares en 2015, a los 92 mil millones dólares de superávit en 2018. Sin embargo, la tendencia se revierte desde el comienzo de la guerra comercial, manteniendo unas tasas de crecimiento desde 2019 hasta 2022 del 119,1%, 108,4%, 50,8% y del 31,0%, respectivamente, mostrando un crecimiento acumulado en dicho periodo del 311,6%, lo que significa que se triplica el superávit comercial obtenido en 2019.

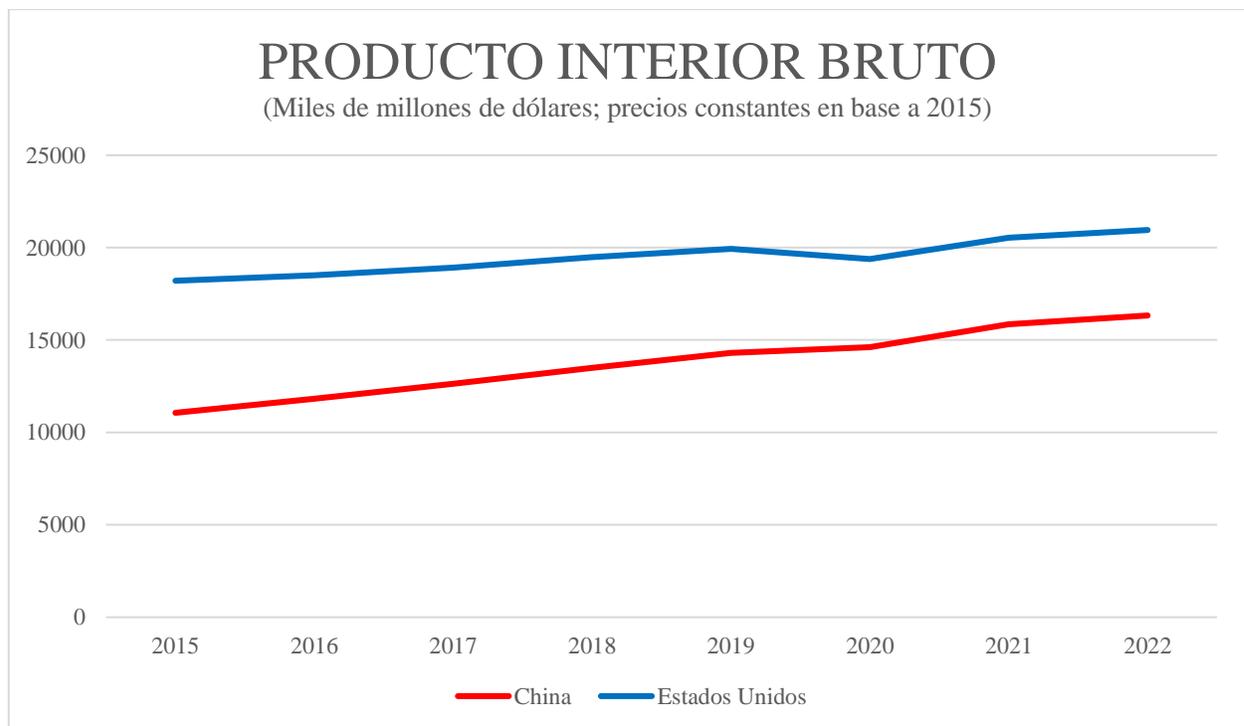
En el caso estadounidense, existía una progresión ligeramente decreciente, produciéndose de 2015 a 2018 un decrecimiento en su balanza comercial del 20%, cuantía inferior a la producida en su país rival. Sin embargo, la diferencia reside en el efecto del conflicto en su balanza comercial, ya que Estados Unidos sufre un importante decrecimiento desde 2019 hasta 2022 cuantificado en un 70,5%, lo cual conforma un importante aumento en el ya existente déficit comercial.

La conclusión que puede ser extraída del análisis global de la situación comercial tras el periodo de tensiones entre ambos países es el refortalecimiento de China

en dicha materia, en contraposición al agravamiento de la ya previamente inferior situación de Estados Unidos.

Por último, se analizará la influencia de la guerra comercial de las consecuencias de ella causada sobre la balanza comercial de ambas naciones en el desarrollo económico de las mismas, teniendo en cuenta el enorme impacto que tienen los intercambios internacionales poseen sobre la capacidad económica de un territorio.

Para ello, de la misma manera que fue realizado en el análisis de la situación previa a la guerra comercial, se examinará la evolución del Producto Interior Bruto de ambos países, indicador económico escogido para reflejar la situación macroeconómica.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos del Fondo Monetario Internacional (FMI).

En primer lugar se analizará el PIB de China. En este sentido se aprecia una tendencia creciente. Si bien es cierto que se aprecia un ligero retroceso en el crecimiento producido en 2016, esto supone una clara excepción a la línea adoptada anteriormente, como se pudo apreciar en el análisis del Producto Interior Bruto previo al desencadenamiento de la guerra comercial. Con ello se excluye

una hipotética justificación de que el conflicto comercial resuelve una situación de ralentización del crecimiento económico del país asiático.

En el periodo inmediatamente anterior al estallido de la guerra comercial, esto es de 2015 a 2017 inclusive, se produce un crecimiento anual medio del 6,9%. Una vez comenzado el conflicto, es decir, en el periodo desde 2018 hasta 2022, hay tasas de crecimiento porcentuales del 6,7%, 6%, 2,2%, 8,4% y 3%, respectivamente. Esto supone un crecimiento anual promedio del 5,3%, y un crecimiento porcentual acumulado desde 2018 hasta 2022 del 21%.

Por su parte, Estados Unidos obtiene un crecimiento porcentual promedio anual durante el periodo entre 2015 y 2017, es decir, con carácter previo a la guerra comercial, del 2,2%. Posteriormente, una vez se ha producido el estallido del conflicto comercial, esto es, desde 2018 hasta 2022, se producen incrementos porcentuales en el PIB del país norteamericano del 2,9%, 2,3%, -2,8%, 5,9% y 2,1%, respectivamente, suponiendo esto un crecimiento porcentual acumulado desde 2018 hasta 2022 del 7,5%, y un crecimiento porcentual anual medio del 2,1%.

Observamos una tendencia muy similar en el caso de ambas naciones. Si bien es cierto que China posee tasas porcentuales de crecimiento más elevadas, se debe tener en consideración en este sentido los términos absolutos, en los cuales Estados Unidos sigue siendo un país con un Producto Interior Bruto superior, lo cual puede indicar que China sigue siendo un país con un margen de desarrollo el cual no se ha producido, mientras que la economía estadounidense es más madura, debido a que ha experimentado dicho periodo de desarrollo con anterioridad.

En cualquiera de los casos, en lo que al tema examinado en el presente trabajo, no se pueden extraer grandes conclusiones que establezcan una correlación entre el PIB, y por ende, el desarrollo económico de ambas naciones, y las medidas proteccionistas y la estructura comercial afectada por las mismas, ya que en caso de afirmar dicha correlación, ambas balanzas comerciales de sendos países habrían sufrido efectos positivos, cuando como ha sido observado, la balanza

comercial estadounidense ha sufrido un detrimento desde el estallido de la guerra comercial.

La idea que puede ser extraída bajo el juicio del autor del presente trabajo es que, si bien la balanza comercial representa una parte fundamental de una economía nacional, esta se encuentra compuesta de una variedad de elementos adicionales los cuales afectan a la misma, y por ende, existen factores los cuales pueden estar afectando positivamente a la economía estadounidense.

6. CONCLUSIONES

Aunque los datos ponen de manifiesto la mejor situación comercial china y el empeoramiento en el caso estadounidense, de ello no se puede concluir de manera irrefutable que esta sea la causa de la guerra comercial. Con ello no se quiere en ningún caso defender un efecto positivo de las medidas proteccionistas, sino destacar que el proteccionismo no es el único factor a tener en cuenta en la evolución de la balanza comercial, aunque cobra un papel fundamental en cuanto que es un factor directamente influyente en la misma. Y la razón por la cual se niega la posibilidad de afirmar irrefutablemente esta correlación entre ambos elementos, esto es, balanza comercial y medidas proteccionistas, es porque existen factores adicionales igualmente influyentes en la balanza comercial, tales como el propio desarrollo económico nacional, la actitud comercial de terceras naciones respecto a ambos países, o incluso factores externos que afectan inevitablemente a la situación comercial, tales como la situación pandémica y sus consecuencias económicas, las cuales pueden afectar de distinta manera a ambos Estados, y no han sido objeto de examen en el presente trabajo.

Las medidas proteccionistas, en cuanto regulan y por ende afectan a la balanza comercial, deben ser tenidas en cuenta a la hora de valorar cómo afectan a la situación comercial de una nación. El hecho de que Estados Unidos haya mantenido una actitud agresiva en términos de protección de la producción nacional durante los últimos años, especialmente 2018, 2019 y 2020, no parece haber afectado positivamente a su balanza comercial.

Se deben tener en consideración cuestiones teóricas expuestas al comienzo del presente trabajo, y es que la capacidad comercial no está únicamente determinada por las medidas tomadas por las autoridades, las cuales tienen el objetivo de dificultar la importaciones de bienes y servicios, favoreciendo de esta manera la adquisición de bienes y servicios nacionales, sino que también se encuentra influida por la competitividad asociada a los bienes y servicios nacionales, los cuales, a pesar de ser favorecidos por la disminución de competitividad de los bienes y servicios extranjeros causados por las medidas proteccionistas, pueden aun no ser suficientemente competitivos como para cambiar la decisión de compra de los consumidores nacionales. Esta situación se encontraría agravada si la nación afectada por las medidas proteccionistas responde con barreras comerciales, iniciando una guerra comercial e imponiendo igualmente medidas proteccionistas.

El panorama actual se caracteriza por la globalización, fenómeno extendido durante las últimas décadas. Consecuencia de ello, se ha producido una liberalización del comercio internacional con el objetivo de generar riqueza a nivel global de manera superior a la que sería generada en caso de construir economías cerradas proteccionistas de sus productores nacionales. Sin embargo, la diferencia en los factores económicos, tales como el capital económico, el capital humano, las infraestructuras, la tecnología, o incluso el propio tamaño o localización del país han creado situaciones en las cuales ciertas economías nacionales se ven perjudicadas por su ausencia de ventajas competitivas, tomando una posición de inferioridad en el contexto del comercio internacional. Ante ello, los gobiernos de estas naciones toman medidas para proteger a sus productores nacionales. El propósito de esta conclusión en ningún caso supone la argumentación de la superioridad del proteccionismo sobre el libre comercio, sino que trata de argumentar las principales razones por las cuales las naciones toman posiciones proteccionistas.

Ante las actuales tendencias proteccionistas, no solo manifestadas en el conflicto comercial expuesto en el presente trabajo, se deben plantear soluciones que

corrijan los defectos creados por el establecimiento del libre comercio, cumpliendo una función similar a la de los gobiernos de las naciones encargadas de solucionar los fallos de mercado cuando se adoptan economías liberales. En este sentido, tiene gran importancia la Organización Mundial del Comercio (OMC), la cual trata de garantizar el desarrollo justo del comercio internacional, corrigiendo posiciones abusivas por naciones con mayor poder en el panorama global, a la par que incentiva el libre comercio para obtener las ventajas económicas que esta posición proporciona. Sin embargo, el hecho de garantizar el libre comercio no soluciona *per se* los defectos causados por la implantación del mismo. En este sentido se debe plantear la intervención de determinados organismos internacionales cuya función consista en la redistribución de la riqueza generada por el comercio internacional e injustamente repartida por la concentración de ventajas competitivas en ciertas naciones, en detrimento de la ausencia de dichas ventajas competitivas en los demás países. Si bien es cierto que estos organismos existen en la actualidad, tal y como se puede observar en el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), el Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional (FMI), parece evidente que la pretendida redistribución de la riqueza mundial parece lejos de haber sido alcanzada. Esto tiene importantes consecuencias como es la dificultad de desarrollo de ciertas naciones, las cuales debido a su inferioridad de factores de producción, causada por su inferior tecnología, el subdesarrollo de sus infraestructuras, o la inferioridad técnica de su capital humano debido a la ausencia de formación, genera desventajas competitivas que las impide participar en el comercio internacional, y consecuentemente, alcanzar la riqueza pretendida por el establecimiento del libre comercio.

REFERENCIAS

Ailworth, E. y Schlesinger, J.M. (2018): "U.S. Imposes New Tariffs, Ramping Up 'America First' Trade Policy", Wall Street Journal. Disponible en <https://www.wsj.com/articles/u-s-imposes-trade-tariffs-signaling-tougher-line-on-china-1516658821>

Ali, Z. (2022): "Policies and Politics: Effects on US-China Soybean Trade", *Georgetown Journal of International Affairs*. Disponible en <https://gjia.georgetown.edu/2022/10/26/policies-and-politics-effects-on-us-china-soybean-trade/>

Anderson, J. E. (1979): "A theoretical foundation for the gravity equation", *American Economic Review*.

Bairoch, P. (1995): "Economics and World History: Myths and Paradoxes", *University of Chicago Press*, pp. 31-32.

Blenkinsop, E. F. P. (2020): "WTO finds Washington broke trade rules by putting tariffs on China; ruling angers U.S.", Reuters. Disponible en <https://www.reuters.com/article/us-usa-trade-china-wto-idUSKBN2662FG>

Brandt, L., Rawski, T. G., y Ma, D. (2008): "China's great economic transformation", *Cambridge University Press*.

Cheng, E. (2018): "China announces retaliatory tariffs on \$34 billion worth of US goods, including agriculture products", CNBC. Disponible en <https://www.cnbc.com/2018/06/15/china-announces-retaliatory-tariffs-on-34-billion-worth-of-us-goods-including-agriculture-products.html>

Chow, G. C. (2006): "Economic Reform and Growth in China", *Annals of Economics and Finance*, 7(1), pp. 127-152.

Churchill, O. y Churchill, O. (2021): "US bans all imports of cotton and tomato products from Xinjiang, citing allegations of forced labor", South China Morning Post. Disponible en <https://www.scmp.com/news/china/article/3117641/us-bans-all-imports-cotton-and-tomato-products-xinjiang-citing>

Covington (2020): "U.S.-China "Phase One" Trade Deal Tariffs on Chinese imports remain substantially unchanged; China commits to meeting trade obligations and importing more U.S. goods, but not to major structural reforms", Covington. Disponible en <https://www.cov.com/-/media/files/corporate/publications/2020/01/us-china-phase-one-trade-deal.pdf>

Daniels, J., Radebaugh, L. y Sullivan, D. (2010): *Negocios Internacionales*. Editorial Marcial Pons, Madrid.

Duffy, C. (2019): “Trump said he’d ease up on Huawei. Questions remain about what that means”, CNN Business. Disponible en <https://edition.cnn.com/2019/07/03/tech/trump-huawei-restrictions/index.html>

Global Steel Trade Monitor (2020): “Steel Imports Report: United States”. Disponible en <https://legacy.trade.gov/steel/countries/pdfs/imports-us.pdf>

Gould, E. (2019): “Decades of rising economic inequality”, US Testimony before the US House of Representatives Ways and Means Committee.

Hart, N. y Murrill, B. (2022): “Section 301 Tariffs on Goods from China: International and Domestic Legal Challenges”, Congressional Research Service.

Hinojosa, R. y Telles, E. (2020): “Trump Paradox: How Immigration and Trade Affected Voting in 2016 and 2018”, UCI Center for Population, Inequality, and Policy.

Horowitz, P. B. A. J. (2018): “Trump announces tariffs on \$50 billion worth of Chinese goods”. CNN. Disponible en <https://money.cnn.com/2018/06/14/news/economy/trump-china-tariffs/index.html?adkey=bn>

Kim, T. (2018): “China hits back: It will impose tariffs on \$60 billion worth of US goods effective Sept. 24”, CNBC. Disponible en <https://www.cnbc.com/2018/09/18/china-says-new-tariffs-on-us-goods-worth-60-billion-effective-sept-24.html>

Kline, M.C. y Pettis, M. (2020): *Trade Wars Are Class Wars*, Oxford University Press: London.

Krugman, P. R. (1990): “Increasing Returns and Economic Geography”, *Massachusetts Institute of Technology*.

Lemire, J. (2019): "Truce in US-China trade war as 2 rivals seek breakthrough". AP NEWS. Disponible en <https://apnews.com/article/ap-top-news-donald-trump-global-trade-osaka-japan-e65bb15053cb437794a464a597ee565f>

Li, L. (2019): "China Announces Retaliatory Tariffs on US\$75 Billion in Annual Imports from the United States in Response to Latest Section 301 Action; President Trump Immediately Announces Increase of Section 301 Tariff Rates", White & Case LLP International Law Firm, Global Law Practice. Disponible en <https://www.whitecase.com/insight-alert/china-announces-retaliatory-tariffs-us75-billion-annual-imports-united-states#:~:text=On%20August%2023%2C%202019%2C%20China's,1%2C717%208%2Ddigit%20tariff%20lines%2C>

Linder, S. B. (1961): An Essay on Trade and Transformation, *The Economic Journal*.

Lubold, G. y Lim, D. (2020): "Trump Bars Americans From Investing in Firms That Help China's Military", Wall Street Journal. Disponible en https://www.wsj.com/articles/trump-bars-americans-from-investing-in-firms-that-help-chinas-military-11605209431?mod=article_inline

Lynch, D. J. y Rauhala, E. (2018): "Trump pushes back on fears of a trade war with China". Washington Post. Disponible en https://www.washingtonpost.com/world/asia_pacific/china-fires-back-at-trump-with-tariffs-on-106-us-products-including-soybeans-cars/2018/04/04/338134f4-37d8-11e8-b57c-9445cc4dfa5e_story.html

Lynch, D. y Paletta, D. (2018): "Trump announces steel and aluminum tariffs Thursday over objections from advisers and Republicans", The Washington Post. Disponible en <https://www.washingtonpost.com/news/business/wp/2018/03/01/white-house-planning-major-announcement-thursday-on-steel-and-aluminum-imports/>

Lyons, K. (2020): "US tightens trade restrictions on Chinese chipmaker SMIC", The Verge. Disponible en <https://www.theverge.com/2020/9/26/21457350/us-tightens-trade-restrictions-china-chipmaker-smic>

Martina, D. L. M. (2018): "U.S.-China trade talks end with no breakthrough as tariffs kick in. U.S.". Disponible en <https://www.reuters.com/article/us-usa-trade-china/u-s-china-impose-further-tariffs-escalating-trade-war-idUSKCN1L809K>

McQuarrie, M. (2017): The revolt of the Rust Belt: place and politics in the age of anger, *The British Journal of Sociology*, Volume 68, Issue S1.

Miller, B. M. (2022): "US bars «advanced tech» firms from building China factories for 10 years". BBC News. Disponible en <https://www.bbc.com/news/62803224>

Naughton, B. (2008): "A Political Economy of China's Economic Transition", En *L. Brandt & T. G. Rawski (Eds.), China's Great Economic Transformation*, pp. 91-135). Cambridge University Press.

Office of the United States Trade Representative (2019): "Notice of Modification of Section 301 Action: China's Acts, Policies, and Practices Related to Technology Transfer, Intellectual Property, and Innovation. Federal Register". Disponible en <https://www.federalregister.gov/documents/2019/05/09/2019-09681/notice-of-modification-of-section-301-action-chinas-acts-policies-and-practices-related-to>

Oficina de Representación Comercial de los Estados Unidos (2020): "United States and China Reach Phase One Trade Agreement". Disponible en <https://ustr.gov/countries-regions/china-mongolia-taiwan/peoples-republic-china/phase-one-trade-agreement/text>

Osipovich, A. (2021): "NYSE Reverses Course Again, Will Delist Three Chinese Telecom Stocks", Wall Street Journal. Disponible en https://www.wsj.com/articles/nyse-reverses-course-again-will-delist-three-chinese-telecom-stocks-11609945817?mod=article_inline

Panchenko, V. y Rezkinova, N. (2015): "From Protectionism to Neo-Protectionism: New Dimensions of Liberal Regulation". *International Economy Policy*.

Paszak, P. (2021): "U.S.-China Trade War: Origins, Timeline and Consequences", *Warsaw Institute*.

Posner, M. V. (1961): "International Trade and Technical Change", *Oxford Economic Papers*, 13(3), pp. 323-341. Disponible en <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.oep.a040877>

Pramuk, J. (2019): "China is raising tariffs on \$60 billion of US goods starting June 1". CNBC. Disponible en <https://www.cnbc.com/2019/05/13/china-is-raising-tariffs-on-60-billion-of-us-goods-starting-june-1.html>

Rankin, K. (2011): "Mercantilist Reasoning in Economic Policy Making". Conference of the New Zealand Association of Economists Wellington. Disponible en http://nzae.org.nz/wp-content/uploads/2011/Session5/57_Rankin.pdf

Rawski, T. G. (2006): "China's great economic transformation", *Cambridge University Press*.

Ricardo, D. (2003): *Principios de Economía Política y Tributación*. Editorial Pirámide, Madrid.

Rugaber, C. y Kang, D. (2018): "Facing threat of tariffs, China buyers cancel orders for U.S. soybeans". PBS NewsHour. Disponible en <https://www.pbs.org/newshour/world/facing-threat-of-tariffs-china-buyers-cancel-orders-for-u-s-soybeans>

Rumbaugh, T. y Blancher, N. (2004). China: International Trade and WTO Accession. *International Monetary Fund Working Paper*. Disponible en <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2004/wp0436.pdf>

Schumpeter, J.A. (1994): *Capitalism, Socialism and Democracy*. Editorial Página Indomita, España.

Smith, A. (2011): *La riqueza de las naciones: Libros I-II-III y selección de los Libros IV y V*. Alianza Editorial Sa, España.

Staff, R. (2018): "U.S. says March 1 «hard deadline» for trade deal with China. U.S". Reuters. Disponible en <https://www.reuters.com/article/us-usa-trade-china/u-s-says-march-1-hard-deadline-for-trade-deal-with-china-idUSKBN1O80LX?il=0>

Staff, R. (2020): "U.S. excludes Chinese face masks, medical gear from tariffs as coronavirus spreads". Reuters. Disponible en <https://www.reuters.com/article/us-health-coronavirus-usa-tariffs/u-s-excludes-chinese-face-masks-medical-gear-from-tariffs-as-coronavirus-spreads-idUSKBN20T2ON>

The State Council Information Office of the People's Republic of China (2018): "China and the World Trade Organization".

Tidy, J. (2019): "Google rompe con Huawei: ¿qué ocurrirá a corto y a largo plazo con los celulares de la compañía china?". BBC News Mundo. Disponible en <https://www.bbc.com/mundo/noticias-48337352>

Tinbergen, J. (1962): "Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy". *The Economic Journal*.

Tugores Ques, J (2006): *Economía internacional: Globalización e integración regional*. Editorial Mc Graw Hill, España.

US-China Economic and Security Review Commission (2018): "China's Agricultural Policies: Trade, Investment, Safety, and Innovation". Disponible en <https://www.uscc.gov/hearings/chinas-agricultural-policies-trade-investment-safety-and-innovation>

Villarreal Larrinaga, O. (2006): "La estrategia de internacionalización de la empresa", *Universidad del País Vasco*, pp. 202-297.

Wang, J. (2008): "The Evolution of China's International Trade Policy: Development through Protection and Liberalization", *Economic Development through World Trade*, pp. 191–213.

Wolman, H., Stokan, E. y Wial, H. (2015): "Manufacturing Job Loss in U.S. Deindustrialized Regions—Its Consequences and Implications for the Future:

Examining the Conventional Wisdom”, *Economic Development Quarterly*. Vol. 29(2), p. 102.

WTO News items (2018): “China initiates WTO dispute complaint against US tariffs on steel, aluminium products”. Disponible en https://www.wto.org/english/news_e/news18_e/ds544rfc_09apr18_e.htm

Xinhua (2018): “China imposes additional tariffs on U.S. products worth 50 bln USD”. Disponible en http://www.xinhuanet.com/english/2018-04/04/c_137088112.html

York, E. (2022): “Tracking the Economic Impact of Tariffs”, Tax Foundation. <https://taxfoundation.org/tariffs-trump-trade-war/>

Zumbrun, J. (2020): “China a Bright Spot for U.S. in Gloomy Global Trade Picture”. Wall Street Journal. Disponible en <https://www.wsj.com/articles/china-a-bright-spot-for-u-s-in-gloomy-global-trade-picture-11592127001>