



Universidad de Valladolid

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Trabajo de Fin de Grado

Grado en Economía

LIBRE COMERCIO VS PROTECCIONISMO: EL CASO DE ESTADOS UNIDOS, CHINA Y LA UNIÓN EUROPEA

Presentado por:

Pablo Martínez Villalba

Tutelado por:

Elena Escudero Puebla

RESUMEN

Se estudian y analizan los principales aspectos teóricos del comercio internacional para posteriormente poner en contexto y exponer la situación actual del comercio internacional analizando la situación de los tres principales bloques comerciales (EE. UU., China y la UE) con el objetivo de entender si el escenario mundial se está dirigiendo hacia un contexto globalista o anti globalista.

PALABRAS CLAVE

Comercio internacional, globalización, proteccionismo, arancel.

CLASIFICACIÓN JEL: F01, F10, F13, F14.

ABSTRACT

The primary theoretical aspects of international trade are being explored and analyzed in order to contextualize and present the current status of international trade. This involves examining the conditions of the three key trading blocs (USA, China, and the EU) with the objective of gaining insight into whether the global landscape is leaning towards a globalist or antiglobalist orientation.

KEY WORDS

International trade, globalization, protectionism, tariff.

JEL CLASSIFICATION: F01, F10, F13, F14.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

| | | |
|----------|--|-----------|
| 1 | INTRODUCCIÓN | 4 |
| 2 | MODELOS DE COMERCIO INTERNACIONAL A LO LARGO DE LA HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO | 5 |
| 2.1 | Mercantilismo | 5 |
| 2.2 | David Hume | 6 |
| 2.3 | Adam Smith | 7 |
| 2.4 | David Ricardo | 8 |
| 2.5 | Alexander Hamilton y Friedich List | 9 |
| 2.6 | Heckscher y Ohlin | 11 |
| 2.7 | Modelo neoclásico | 12 |
| 2.8 | Modelo de economías de escala | 13 |
| 2.9 | Modelo gravitacional | 14 |
| 3 | POLÍTICA COMERCIAL INTERNACIONAL E INSTRUMENTOS DE POLÍTICA COMERCIAL | 14 |
| 3.1 | Políticas arancelarias | 14 |
| 3.1.1 | Análisis del arancel | 15 |
| 3.1.2 | Magnitud del arancel | 17 |
| 3.2 | Políticas no arancelarias | 18 |
| 3.3 | Argumentos contra el libre mercado | 19 |
| 4 | CONSECUENCIAS COMERCIALES DEL COVID-19 Y LA ACTUAL GUERRA COMERCIAL | 22 |
| 4.1 | El conflicto comercial entre los Estados Unidos y China | 23 |
| 4.1.1 | ¿Como es la situación comercial de EE. UU. con el problema de inflación? | 26 |
| 4.1.2 | La situación de China. | 27 |
| 4.2 | EUROPA FRENTE A LA GUERRA COMERCIAL | 30 |
| 4.3 | ¿VAMOS HACIA UNA DESGLOBALIZACIÓN? | 33 |
| 4.4 | ESTRUCTURA DEL COMERCIO, EL CASO DE EE. UU. Y CHINA | 34 |
| 5 | CONCLUSIONES | 37 |
| 6 | BIBLIOGRAFÍA | 39 |
| 7 | ANEXOS | 43 |

1 INTRODUCCIÓN

En el ámbito económico, uno de los campos de estudio más relevantes ha sido el comercio internacional. El intercambio de bienes y servicios entre las economías del mundo ha suscitado desde hace siglos el interés de los economistas más célebres de cada época, pues estudiando los motivos del comercio internacional se obtiene información muy valiosa sobre cómo era la economía de un país y hacia donde se dirigía. El objetivo de este trabajo es precisamente evaluar la situación que atraviesa actualmente la economía mundial utilizando de las teorías más reconocidas en este campo, para poder predecir situaciones futuras. Para esto, en primer lugar, se analizan los distintos modelos que surgen acerca del comercio internacional a lo largo de la historia, posteriormente se estudia las posibles políticas comerciales que un país puede ejercer en función de los objetivos que pretenda alcanzar, para finalmente analizar el caso de las principales potencias mundiales y ver cual es su situación actual tras las recientes dificultades que han atravesado las economías y entender el posible escenario que se plantea en el futuro.

La motivación detrás de esta investigación se encuentra en comprender diferentes aspectos, en primer lugar, comprobar cómo se adaptan las teorías económicas sobre el comercio internacional a la realidad que se vive actualmente en el mundo, en segundo lugar, comprobar si las políticas comerciales verdaderamente logran los objetivos que pretenden llevar a cabo, y por último, saber si la economía mundial se dirige hacia una situación en favor del libre mercado o del proteccionismo.

Para alcanzar todos estos objetivos planteados se ha llevado a cabo una metodología de trabajo descriptiva, basada en la revisión bibliográfica de los principales estudios relacionados con el comercio internacional examinando los diferentes modelos, además de llevar a cabo un estudio de las diferentes políticas comerciales, tanto arancelarias como no arancelarias. Además de esta metodología descriptiva, se realizará un estudio de los datos de comercio internacional revisando las cifras comerciales de las principales potencias económicas como lo son Estados Unidos, China y la Unión Europea

2 MODELOS DE COMERCIO INTERNACIONAL A LO LARGO DE LA HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO

2.1 Mercantilismo

El mercantilismo es un término que se utiliza para referirse al pensamiento económico predominante en Europa, principalmente en Francia¹, España² e Inglaterra, siendo Thomas Mun (1571-1641) uno de los autores más destacados de este periodo, con obras como: *England's Treasure by Forraign Trade* publicado de forma póstuma en 1664. El apogeo de esta corriente se da entre los años 1500 a 1750 y no se trataba de una escuela de pensamiento formal como tal, sino de un cumulo de ideas acerca del funcionamiento de la actividad económica de la época y principalmente el papel que tenía el comercio internacional entre las naciones.³

El sistema económico mercantilista se basa en la creencia de dos principios; primero, que la riqueza y el poder de un estado se miden por la cantidad de metales preciosos que posee la nación, y segundo, la creencia de que los recursos mundiales se comportaban de forma estática, es decir, se consideraba que la actividad económica resultaba en un juego de suma cero. Según esta teoría, la cantidad de metales preciosos que un estado puede adquirir depende de su balanza comercial. Para los mercantilistas, la única forma de obtener una balanza comercial favorable era fomentar las exportaciones y limitar las importaciones, para ello, proponían una serie de políticas económicas y comerciales que favorecieran la producción nacional y restringieran la competencia extranjera, estas políticas incluían el establecimiento de aranceles y barreras comerciales, la creación de monopolios comerciales y el impulso de la producción nacional.

Por otro lado, los mercantilistas creían que la economía nacional debía estar controlada por el Estado. Consideraban que el Estado debía intervenir en la economía y el comercio para fomentar el crecimiento económico y proteger los

¹De la mano de Jean-Baptiste Colbert (1619-1683)

² De la mano de Sancho de Moncada (1580-1638)

³ Es el economista Adam Smith en 1776 quien da nombre a esta doctrina refiriéndose a ella como "sistema mercantil"

intereses nacionales. Para ello, se establecían leyes y ordenaciones que regulaban la producción, el comercio y el uso de recursos naturales.

2.2 David Hume

Una de las primeras críticas al pensamiento mercantilistas vino de la mano de David Hume (1711-1776). Una de sus principales contribuciones a la teoría económica fue su análisis del mecanismo de flujo precio-especie, que explicaba cómo el aumento o disminución del suministro de dinero en una economía afecta a los precios.

Según Hume, la cantidad de dinero en una economía no tiene un efecto duradero en la producción o en la riqueza real de un país, sino que solo afecta a los precios de los bienes y servicios. Si la cantidad de dinero en circulación aumenta, los precios suben, y si disminuye, los precios bajan. Si un país imprime dinero, aumentará la cantidad de dinero en circulación, lo que provocará un aumento en los precios de los bienes y servicios, como resultado, las importaciones serán relativamente más baratas, lo que llevará a una mayor demanda de importaciones y una menor demanda de bienes y servicios locales, esto reducirá la cantidad de dinero en circulación, ya que se pagará por las importaciones en lugar de los productos locales, y los precios volverán a su nivel original. A este suceso se le denominó mecanismo de flujo precio-especie y demostraba como los cambios en la oferta de dinero pueden afectar a la economía en general y cómo los precios actúan como un mecanismo de ajuste para equilibrar la oferta y la demanda de bienes y servicios, efecto desapercibido por las ideas mercantilistas al igual que la inflación generada cuando la oferta de dinero aumenta más rápido que la producción de bienes y servicios, lo que provoca un aumento en los precios y una disminución del valor de la moneda.

2.3 Adam Smith

Un ataque posterior a las ideas mercantilistas surgió del economista y filósofo escocés Adam Smith (1723-1790), el cual defendió que la forma en la que se enriquecía una nación tenía que ver con su habilidad para producir bienes y servicios o lo que es lo mismo, dependía de la capacidad productiva del país, dejando así de lado la idea de acumular metales preciosos. Adam Smith pensaba que en un mercado libre y competitivo las fuerzas de este actuarían de tal forma que las decisiones de los individuos produzcan una asignación eficiente de los recursos a través de la división y especialización del trabajo, el interés individualista de cada persona sería por tanto el catalizador de este mecanismo y la competencia la forma de regularlo, Smith por tanto, al contrario que los Mercantilistas, no consideraba que el control gubernamental fuese necesario en la economía.

“No es la benevolencia del carnicero, el cervecero, o el panadero lo que nos procura nuestra cena, sino el cuidado que ponen ellos en su propio beneficio “

(p.46) Adam Smith 1994

En su tratado de economía *“La riqueza de las Naciones”* de 1776, Smith no solo destacaba el papel fundamental del mercado para mantener y promover el orden social, también escribió sobre la actividad económica que se produciría en el mercado internacional desarrollando la idea de Ventaja absoluta, la cual se basa en la idea de que cada país tiene una ventaja en la producción de unos determinados bienes gracias a su capacidad productiva y a los recursos naturales que posea, de este modo un país con grandes reservas de un bien y una infraestructura capaz de producirlo tendría una ventaja absoluta en la producción de este bien frente al extranjero. Adam Smith demostraba así que el comercio era beneficioso y un juego de suma positiva donde todos los jugadores obtenían una compensación positiva.

2.4 David Ricardo

“En un sistema de comercio perfectamente libre, cada país, naturalmente, dedica su capital y trabajo a los empleos que le son más beneficiosos. Esta tendencia a la ventaja individual está admirablemente relacionada con el bien universal del mundo”
(p. 138) David Ricardo 1985

Hacia finales del s.XVII las ideas mercantilistas quedaron atrás a raíz de los nuevos enfoques político-económicos, esta nueva corriente conocida como la escuela clásica nació con las proposiciones ya vistas de Hume y Adam Smith donde se defendía la ganancia en el comercio internacional, el movimiento clásico terminó por ganar impulso con el trabajo de David Ricardo, en su libro *The principles of Political Economy and Taxation* continuó con las tesis de las ganancias en el comercio en lo que se conocería como Ventaja Relativa.

Los supuestos del modelo serían los siguientes; Los países tienen dotación fija de recursos y las unidades de cada recurso son idénticas, los factores de producción son móviles dentro del país (los precios de los factores productivos⁴ son iguales para sus distintos usos), los factores de producción son inmóviles externamente (los precios de los factores productivos podrán ser diferentes entre países antes del comercio), se emplea la teoría del valor trabajo (el valor relativo de un bien radica en el trabajo empleado para su producción), los niveles de tecnología fijos en ambos países, los costes unitarios de producción son constantes, existe el pleno empleo, hay competencia perfecta en la economía (consumidores y productores no tienen capacidad de influir en el mercado), no existen trabas por parte del gobierno en la actividad económica, no existen costes de transporte y el análisis se limita a un mundo con dos países

La ventaja relativa sería beneficiosa para que los dos países comerciaran entre sí, ya que cada uno podría especializarse en la producción del bien en el que tiene una ventaja relativa y luego intercambiar su producción con el otro país. Las conclusiones del modelo ricardiano en cuanto a los efectos del comercio en

⁴ En estos primeros modelos son concretamente dos: Trabajo y Capital

eficiencia y bienestar serian que, los países se especializarían según su ventaja comparativa, los precios relativos de los bienes entre los países que comercian convergerían (los precios de los bienes exportados aumentan y los de los importados bajan hasta que se llegue a un precio relativo igual) y el incremento de rentas (al aumentar las cantidades de bienes producidos, aumentará la productividad marginal y por tanto las rentas a nivel agregado aumentarían también)

2.5 Alexander Hamilton y Friedrich List

En el análisis sobre las políticas proteccionistas del economista Stuart Mill, este declaró que existía un solo caso en el que los aranceles podían ser defendibles; cuando el país estaba en vías de crecimiento y solo de forma temporal. Este argumento denominado posteriormente como “industria naciente” fue tomado por economistas como Alexander Hamilton para defender la intromisión del estado en el comercio.

Alexander Hamilton (1755-1804), uno de los padres fundadores de los Estados Unidos y primer secretario del país, desarrolló un pensamiento económico centrado en la protección del comercio interno y la industria estadounidense, criticando el libre comercio por la amenaza que representaba para el desarrollo económico del país.

Hamilton pensaba que el desarrollo económico no pasaba por el libre comercio, es más, este podía ser una amenaza, ya que los bienes extranjeros podían estar sometidos a precios de producción menores debido a la falta de regulación o peores estándares de calidad, lo que supondría una disminución de la producción y el empleo nacional⁵. Además, Hamilton defendía el control sobre el libre comercio mediante el uso de aranceles, grabando los bienes importados que aumentarían los costes de estos, lo que generaba una mayor competencia del producto nacional, asimismo, estos gravámenes supondrían una fuente de

⁵ Práctica conocida como “defensa del principio de reciprocidad” en las relaciones comerciales con otras naciones.

ingresos para el gobierno además de defender la industria nacional de la competencia extranjera desleal ya mencionada.

De esta forma Hamilton sostenía el papel activo del gobierno en cuanto a la promoción del comercio mediante regulaciones, esto podía incluir desde la construcción de infraestructuras para mejorar el comercio interno hasta la imposición de regulaciones sobre el comercio exterior a través de aranceles.

Friedrich List (1789-1846) discípulo de Hamilton, también crítico el modelo "*Laissez faire*"⁶ de los clásicos, pues pensaba que las condiciones de estos modelos eran demasiado particulares, las economías aún sin desarrollar obedecían a leyes económicas distintas y para desarrollarse habrían de mejorar sus mercados nacionales. Pese al escaso nivel teórico de List, sus ideas fueron muy influyentes a tal punto que sirvieron de justificación del *Zollverein* (unión aduanera entre los Estados Alemanes en 1834) y quien sabe si también como justificación de los anhelos federalistas de Europa.

Las críticas que estos autores vierten sobre los escritores clásicos no están mal planteadas, aunque estos no se libran de cometer errores; el argumento de la industria naciente tiene limitaciones teóricas dado que se basa en una teoría estática y de equilibrio parcial que no toma en cuenta el verdadero coste que supone la protección de una economía subdesarrollada: "*los tipos de interés reales suelen ser muy altos, el coste neto presente de un encarecimiento de las importaciones en términos de reducción del consumo y castigo de otras líneas de producción es mucho más alto de lo que a primera vista parece, (...). no propone remedio para la dificultad con que se enfrentan las autoridades para decidir qué industrias inexistentes o flacas en un país subdesarrollado podrían llegar a triunfar en el mercado mundial después de un período de lanzamiento protegido.* (Schwartz. 2001:33)

⁶ "Laissez faire" es una expresión francesa cuya traducción sería: dejen hacer/pasar. La cual se asocia comúnmente con la libertad individual, la propiedad privada y la libre competencia.

2.6 Hecksher y Ohlin

Hasta finales del S. XX las principales corrientes económicas respecto al comercio internacional se apoyaban en la teoría clásica del comercio internacional basada en el principio de ventaja comparativa el cual, como ya vimos, se basaba en la especialización de los países en aquellos bienes en los que tuvieran un coste de producción relativamente menor, de esta forma se producirían ganancias de eficiencia y de consumo, igualmente, este modelo demostraba como las diferencias entre los precios relativos que daban origen al comercio podían ser atribuidos a la diferencia entre la oferta y demanda de ambos países. En este contexto, el economista y político sueco Eli Heckscher (1879-1952) se centró en buscar una explicación coherente entre la diferencia de costes relativos que existían entre los países, llegando a la conclusión de que la diferente escasez relativa de factores de producción que hay entre países es una condición necesaria para que existan diferentes costes comparativos y por tanto, que exista comercio, esta explicación la completaría Bertil Ohlin (1899-1979) en lo que se conocería como Teorema Heckscher-Ohlin. (H-O)

Este modelo trataba de explicar el motivo por el que el mecanismo de libre comercio se traduce en la especialización de las economías y como esto deriva en mecanismos que generan repartos en las ganancias de este intercambio. Los supuestos del modelo serían; la dotación factorial constante, igual tecnología en los países, factores productivos homogéneos y sustituibles⁷, factores productivos que cuentan con perfecta movilidad dentro de la economía interna del país, factores productivos inmóviles entre países, existencia de competencia perfecta en el mercado de factores productivos⁸ y competencia perfecta en el mercado de bienes⁹

Además, para explicar su modelo utiliza los siguientes elementos: Dos factores de producción y dos países (el propio y el extranjero).

⁷ Lo que implicaría que no existan costes de reasignación de los recursos en otros empleos.

⁸ Esto implica que el precio del factor productivo es igual a su productividad marginal ya que solo existe el factor productivo trabajo (L) por tanto el salario (W) de cada trabajador es igual a su productividad marginal

⁹ El precio se iguala al coste

El modelo de H-O está basado en la dotación de factores productivos que posee cada país para determinar su especialización en la producción de bienes, por tanto, la ventaja comparativa deja de ser el factor determinante en este modelo. Cada país se especializa en la producción de bienes que necesitan un uso intensivo de factores productivos relativamente abundantes en ese país, en consecuencia, un país se especializara en la producción de bienes que utilicen más intensivamente capital y el otro se especializara en producir bienes que requieran intensivamente trabajo. Cuando ambos países comercien el precio del factor productivo más abundante en la economía tendera a crecer, ya que será utilizado de forma intensiva para poder exportar el bien en el que se especializa y el del factor escaso tendera a disminuir debido a que su demanda disminuirá por la importación de los bienes que el factor productivo escaso produce.

En resumen, lo relevante en el reparto de las rentas derivadas de este comercio es el hecho de si un factor de producción es relativamente abundante o escaso en un país, en lugar del sector de actividad en el que se pueda emplear el factor productivo en un momento dado.

Este modelo arroja tres grandes conclusiones, primero, que la especialización de un país depende de en qué factor productivo es abundante, segundo, que existe incremento de la renta, gracias al aumento de la productividad marginal de los recursos y por último, el reparto desigual de las rentas dentro de un mismo país, ya que los factores productivos relativamente abundantes ven incrementada su renta gracias a la mayor demanda y en los factores productivos relativamente poco abundantes ocurriría lo contrario, a esto se lo conoce como *“Teorema de Stolper-Samuelson”*

2.7 Modelo neoclásico

Se trata de un modelo de comercio internacional basado en la escuela neoclásica de economía el cual está basado en la idea de ventaja relativa de la teoría de David Ricardo ya vista, por la cual se podía redirigir el comercio internacional hacia un mejor uso de los recursos para así obtener un mejor bienestar. Esta

teoría defiende que la existencia de comercio internacional dependerá de la dotación factorial de los países involucrados en el comercio, la dotación factorial de los factores productivos se limita al capital y al trabajo y según este modelo, los países exportaran los bienes que necesitan en su producción de forma intensiva el factor productivo que sea abundante en el país y por tanto, importar los bienes del extranjero que sean abundantes en el otro factor productivo, intensivo en el otro bien. Además, a diferencia del modelo de Heckscher-Ohlin, también se tienen en cuenta la existencia de barreras tecnológicas sobre la producción de los bienes, lo que originaría la posibilidad de comercio a través de esta diferencia tecnológica en la producción entre países, el modelo también valora la diferencia entre las preferencias (distintas funciones de utilidad de los consumidores) que pueden existir entre países, lo que podría provocar comercio entre estos.

2.8 Modelo de economías de escala

Esta teoría, desarrollada por el economista Paul Krugman, puso el foco en las ganancias del comercio al aplicar las economías de escala y en la diferenciación de productos que surgen del comercio internacional, según este modelo los costes de producción unitarios tienden a disminuir a medida que crece la producción de los bienes, es por esto que los países se centraran en especializarse en producir una serie de bienes en concreto para conseguir reducir los costes de producción de este bien y que sea mas competitivo en el mercado exterior. Este modelo hace énfasis en la demanda agregada, la cual tiene importancia en función del tamaño del mercado interno del país, de esta forma un país muy grande con una gran cantidad de demandantes podrá servirse de las economías de escala que se generen y así tener ventaja comparativa

2.9 Modelo gravitacional

Este modelo, desarrollado por los economistas Jan Tinbergen y James Anderson e inspirado en la Ley de la gravedad, expone como el volumen de comercio que existe entre los países de una economía global se determina en función del tamaño económico que tienen estos y las distancias que tienen entre los mismos. De esta forma a mayor sea el tamaño del país y a menor sea la distancia entre países el volumen de comercio entre ambos será mayor, de la misma forma si son dos países pequeños y muy alejados el volumen de comercio será mínimo. Esta teoría se desarrolla en función de distintos factores como las barreras comerciales que puedan existir, los costes de transporte o la integración económica entre naciones.

3 POLÍTICA COMERCIAL INTERNACIONAL E INSTRUMENTOS DE POLÍTICA COMERCIAL

En el apartado anterior examinamos como evolucionaba el pensamiento económico entorno a la política comercial más adecuada según cada autor, así como el surgimiento del comercio y los beneficios o perjuicios que creaba. En este apartado, se llevará a cabo un análisis de las políticas que los gobiernos pueden adoptar en relación al comercio internacional.

Podemos dividir las diferentes políticas comerciales en dos clasificaciones; Las políticas arancelarias y las no arancelarias

3.1 Políticas arancelarias

La política arancelaria es uno de los instrumentos de política comercial más famosos y empleados por los gobiernos, los aranceles son gravámenes que se imponen sobre la importación de bienes o servicios de países extranjeros. En la teoría, estos instrumentos son utilizados por los estados para defender la

empresa nacional y así fomentar la productividad y el empleo dentro de la nación. No obstante, los aranceles pueden también tener efectos difícilmente detectables por la población y muchas veces negativos para está afectando al bienestar tanto de productores como de consumidores.

En este apartado, se evaluará tanto los costes como los beneficios que se derivan de la implantación de aranceles, sus efectos sobre el bienestar y quienes son los ganadores y los perdedores de estas políticas. El objetivo es establecer desde el marco teórico si la política arancelaria es una estrategia efectiva para proteger a la industria nacional o si los efectos negativos son mayores que los positivos examinando las implicaciones para consumidores, productores y para el bienestar general.

3.1.1 Análisis del arancel

Existen dos tipos de arancel, el *Arancel ad valorem*, en el cual se cobra un porcentaje del valor del producto que se importa y el *Arancel específico*, en el cual se cobra una cantidad fija por cada unidad de producto importado.

Nos situamos en un contexto donde el mercado internacional, formado por dos países (el nacional y el extranjero), se consume e intercambia un bien sin costes de transporte en un mercado competitivo cuyas curvas de oferta y demanda son funciones de los precios de mercado. En términos monetarios, el precio de oferta y demanda de nuestro país esta expresado en la moneda nacional, y el extranjero en moneda extranjera. Asumimos además que el tipo de cambio no se ve afectado por las políticas comerciales que se llevan a cabo por lo que podremos expresar los precios en ambos mercados en moneda de nuestro país.

El comercio entre los dos países se producirá si, en ausencia de comercio, el precio del bien difiere entre ellos. Si el precio de NP (nuestro país) $>$ EX (extranjero) se dará un flujo de importaciones del bien desde EX hacia NP. Este flujo de bienes aumenta la oferta del bien en NP y la disminuye en el EX, reduciendo así el precio en NP y aumentándolo en el EX, este proceso es continuo hasta que la diferencia entre precios se haya eliminado.

Para determinar el precio y cantidad intercambiada de bien hay que definir tanto la *curva de demanda de importaciones* de NP, representada por la diferencia entre lo que los consumidores nacionales demandan y lo que los productores nacionales ofrecen. Y la *curva de oferta de exportaciones* del EX, representada por la diferencia entre lo que los productores extranjeros ofrecen y lo que los consumidores extranjeros demandan.

El equilibrio a nivel mundial se da cuando la demanda de importaciones de nuestro país se cruza con la oferta extranjera de exportaciones, reflejando el precio de equilibrio mundial, vemos como:

$$\text{Demanda nacional} - \text{Oferta nacional} = \text{Oferta extranjera} - \text{Demanda extranjera}$$

Simplificando:

$$\text{Demanda nacional} + \text{Demanda extranjera} = \text{Oferta nacional} + \text{Oferta extranjera}$$

O lo que es igual:

$$\text{Demanda Mundial (DM)} = \text{Oferta mundial (OX)}$$

En el comercio internacional de bienes, la imposición de un arancel puede ser equivalente a un coste de transporte que se ha de pagar adicionalmente. Si el precio de un bien es igual en NP que en EX la existencia de un arancel de “t” ud monetarias evita que los oferentes transporten el bien desde el extranjero por menos de esas t” ud monetarias, esto genera un exceso de demanda en NP y un exceso de oferta en el EX, lo que provocará un aumento de precios en NP y una disminución en EX, este proceso se detendrá hasta que el gap entre los precios alcance los “t” dólares establecidos por el arancel.

El arancel eleva el precio nacional y lo reduce en el extranjero, de esta forma el volumen del bien intercambiado se reduce de Qm (volumen de libre comercio) a Qt (volumen con arancel). El principal efecto de un arancel es, por tanto, aumentar el precio para los productores nacionales y así protegerlos de la competencia internacional y asegurarles esos precios más altos.

3.1.2 Magnitud del arancel

Medir la magnitud de una medida arancelaria es complejo, por lo que veremos dos formas de evaluar su dimensión:

En términos porcentuales:

Es una forma sencilla de evaluar el impacto del arancel sobre el bien importado y que refleja la carga económica que supone, se expresa con la siguiente fórmula:

$$\text{Porcentaje del arancel} = (\text{Arancel} / \text{Precio del bien}) \times 100$$

El resultado representa el % en el que aumenta el precio del bien tras ser gravado, aunque hay que tener en cuenta que esto puede variar, por ejemplo, si es un arancel ad valorem, el porcentaje será constante independientemente del precio del bien.

Según el impacto en el bienestar económico:

Mediante el análisis del bienestar económico se evalúan los cambios en los excedentes de consumidores y productores tras implantar un arancel. El excedente del productor es la diferencia entre los ingresos recibidos después del arancel y los costes de producción. Y, por otra parte, el excedente del consumidor es la diferencia entre lo que los consumidores están dispuestos a pagar por un bien y lo que realmente pagan después de la tasa arancelaria.

Aplicando un arancel sobre las importaciones se espera que aumente el precio del bien, esto reduce el excedente del consumidor al pagar más por ese bien, por otra parte, los productores se beneficiarían debido a que pueden vender a precios más altos gracias al arancel, lo que aumenta su excedente. Hay que añadir un tercer actor; el estado, el cual recibe ganancias a través de la recaudación arancelaria.

Esta medida para evaluar el impacto de un arancel tampoco es perfecta, puesto que las ganancias y pérdidas afectan a distintos grupos y no podemos saber

dentro de esos grupos unos salen más o menos afectados, por tanto, se tiende a asignar el mismo valor de una unidad monetaria para cada grupo, ya sea productor, consumidor o estado. De esta forma el efecto neto del arancel sobre el bienestar sería:

$$\textit{Perdida consumidores} - \textit{Ganancia productores} - \textit{Ingresos del estado}$$

Esto significa que el arancel crearía distorsiones en la producción y en el consumo que son pérdida de eficiencia (efecto negativo), además, habrá que tener en cuenta la ganancia de la relación de intercambio que dependerá del tamaño del país, pues un país pequeño no puede influir significativamente en los precios extranjeros.

3.2 Políticas no arancelarias

Existen otras formas en las que el gobierno puede influir en el mercado internacional a parte de los aranceles, algunos ejemplos pueden ser:

Cuotas sobre las importaciones:

Se trata de una política para restringir cuantitativamente la cantidad de bienes importados en un país, esta política provoca que las empresas nacionales sean beneficiadas al conseguir una mayor participación en el mercado y por otra parte los consumidores solo pueden demandar una cantidad limitada y a precios más altos, los productores extranjeros también se podrían ver afectados pues sus ventas disminuirían.

Regulaciones técnicas:

Se trata de una política centrada en elaborar normas y especificaciones para la producción de ciertos bienes, este método se suele llevar a cabo para dificultar la entrada al país de esos bienes y de esta forma beneficiar a los productores nacionales. Cuando estas políticas son excesivamente estrictas se pone en riesgo la innovación y creatividad empresarial por lo que los productores nacionales saldrían beneficiados al conseguir un mercado muy privilegiado,

mientras que los extranjeros se verían perjudicados si no cumplen con estas normas.

Subvenciones a las empresas nacionales:

Es una política comercial destinada a proteger a las empresas nacionales ofreciéndolas ayudas económicas, de esta forma se crea una competencia desigual entre productores nacionales y extranjeros.

Compras gubernamentales:

Esta política comercial se ejecuta a través de las adquisiciones gubernamentales de bienes los cuales son producidos por empresas nacionales. Esta medida beneficia a estas empresas nacionales al conseguir un cliente tan grande como es el estado y además de forma garantizada. Esta medida supone borrar la competencia internacional en la producción de esos bienes demandados por el estado.

3.3 Argumentos contra el libre mercado

Una vez vistos los efectos negativos que produce en la economía las políticas proteccionistas cabe preguntarnos ¿Por qué entonces son tan populares? A continuación, se explicarán los argumentos clásicos proteccionistas y porque estos suelen estar equivocados.

Seguridad nacional:

Este argumento proteccionista hace referencia al argumento de que el libre comercio puede derivar en un peligro para la seguridad de la nación, la premisa es que algunos sectores económicos de los países son fundamentales para preservar la seguridad de este y por tanto depender de las importaciones en esos sectores sería un peligro para el país.

La industria militar podría ser un ejemplo, pues interrumpir el suministro de bienes militares a un país podría hacer a este vulnerable frente a invasiones o

ataques de terceros, de esta forma se defienden las restricciones sobre las importaciones.¹⁰

Otro aspecto es que, si por seguridad nacional fuese, un remedio lógico podría ser almacenar todo ese acero, ya que ocupa poco y no es perecedero, de esta forma se podrían mantener las plantas de fabricación a mínimo rendimiento y que entren en producción cuando sea necesario como se hace en otras industrias y es que, esta industria jamás ha planteado formas alternativas de proporcionar esta seguridad nacional de forma más eficiente debido a su privilegiada posición, probablemente a dedicado más tiempo tratando de justificar todas sus peticiones de subsidios, por tanto, cualquiera podría pensar que su interés es más bien monetario que de seguridad nacional. Aún con todo, el problema no es del sector del acero, sus ejecutivos y sindicatos no mienten cuando apelan a la seguridad nacional pues como decía Milton Friedman: *“La sinceridad es una virtud muy sobrevalorada. Somos capaces de convencernos a nosotros mismos de que lo que es bueno para nosotros, es bueno para el país”*

Industria naciente:

Este argumento muy defendido por algunos gobiernos en la actualidad defiende que se ha de proteger un sector de la industria en sus primeras etapas de desarrollo para que de esta forma pueda llegar a competir en un futuro en igualdad de condiciones con el resto ya que de otra forma no podría consolidarse en el largo plazo ya que la competencia extranjera la asfixiaría por la escasez de capital y la baja productividad de esta nueva industria.

Esta idea cae en el sesgo de pensar que un negocio para que triunfe ha de aportar beneficios de forma constante y es que la realidad es que en las primeras etapas muchos negocios incurren en pérdidas puesto que el desembolso inicial es muy alto, esto es así porque el empresario emprende el proyecto buscando y

¹⁰ Para entender mejor esta cuestión pongamos un caso práctico como es el de los EEUU y la industria acerera, necesaria para la defensa nacional por su uso intensivo en armamento de todo tipo. No es que solo la industria de defensa nacional necesite una muy pequeña proporción de todo el acero estadounidense, es que, a pesar de una posible apertura comercial, el libre comercio sería incapaz de hacer desaparecer la industria del acero en los EEUU, consiguiendo además, gracias a la competencia, desarrollar esa industria de forma más eficiente que la actual.

captando financiación con el objetivo de que los ingresos futuros esperados superaran el coste de oportunidad del capital invertido en esta operación¹¹

Otro punto importante es la imposibilidad del estado a la hora de predecir que empresas podrán ser competitivas en el futuro y cuales no, por lo que el establecimiento de subsidios sería discriminatorio bajo el criterio del dirigente de turno el cual, por otra parte, destinara los fondos provenientes de los contribuyentes los cuales, aún en el supuesto de que la empresa fuese competitiva, no se les devolvería el importe que se les extrajo.

Problemas con el déficit comercial

En este argumento se busca la implantación de aranceles para disminuir o evitar el déficit comercial, es decir, se pretende corregir el exceso del valor monetario de las importaciones ya que este supera el valor monetario de las exportaciones del país. Esto supone, más empleo y beneficios en el extranjero y menos en el propio, o al menos según los proteccionistas.

La realidad es que la implantación de políticas proteccionistas no solo no crea empleos, sino que pueden canalizar a los trabajadores hacia sectores menos productivos, lo que genera una disminución de la productividad y esto produciría una reducción de la producción y posteriormente el consumo¹²

Y, por otra parte, en último termino se pueden pagar las importaciones con las exportaciones, pero si beneficiamos a un sector y compite en desventaja con el resto del mundo, los extranjeros tendrán menos capacidad de compra por lo que no podrán importar. Además, el tener un déficit comercial con un país en un mundo globalizado puede significar tener un superávit con otro, es decir, un país importa a otro, este a su vez importa a otro y a su vez este último importa del nuestro, el flujo de las divisas recorrería en las distintas divisas de los países

¹¹ “La operación de financiación tendrá éxito si el valor presente del flujo de los diferenciales de precios futuros entre la empresa naciente y la empresa asentada es superior a los usos alternativos presentes (coste de oportunidad) del capital necesario para financiar la operación.” (Juan R. Rallo 2006)

¹² Para ejemplificarlo, pensemos que Alaska, una zona con un clima polar, podría generar empleos gracias a la producción de frutas y verduras a través de la prohibición de toda importación agrícola, al existir nuevos precios por estos bienes agrícolas artificialmente muy elevados, las empresas producirían estos bienes pues pasaría a ser rentables.

hasta llegar de nuevo al nuestro. Es por esto por lo que efectivamente se pueden pagar las importaciones con exportaciones y no necesariamente pagarlas con la misma divisa.

4 CONSECUENCIAS COMERCIALES DEL COVID-19 Y LA ACTUAL GUERRA COMERCIAL

La pandemia del COVID-19 ha supuesto significativos cambios en la economía global, en primer lugar, un shock de oferta debido al freno parcial de la producción de los países y en segundo lugar generando un shock de reducción de demanda gracias a la pérdida de empleos y a la obligatoriedad de confinamientos que evitaban en gran medida el consumo. Esta interrupción en los suministros y producción de los principales bloques económicos; China, Europa y los Estados Unidos ha generado un gran impacto en las cadenas de suministro mundiales.

El Covid ha puesto de manifiesto la fragilidad y complejidad a la que se enfrentan las cadenas de suministros mundiales ya que las economías actuales están sumamente interconectadas, por lo que esta cadena se divide en diferentes zonas del mundo para de esta forma aprovechar las ventajas comparativas en los procesos de producción. Esta “cadena global de valor” se vio interrumpida por el veto en las exportaciones de material sanitario de muchos países, así como por el cierre de fábricas que no podían continuar con su producción y de los cuellos de botella generados en los puertos que retrasaban aún más la producción y entrega de mercancías.

En este bloque se explicarán principalmente las relaciones comerciales de los principales actores del comercio mundial; China, EE. UU. y la Unión Europea, así como sus relaciones comerciales bilaterales pues China es actualmente el mayor socio comercial de la Unión Europea seguido por los Estados Unidos, mientras que estos dos últimos mantienen desde hace años tensiones comerciales que han afectado tanto a sus economías como a terceras naciones a través de aranceles y restricciones.

4.1 El conflicto comercial entre los Estados Unidos y China

Tras la pandemia, los debates sobre el globalismo y las ventajas y desventajas que este fenómeno supone han aflorado debido a la vulnerabilidad en materia sanitaria experimentada por muchos países, generando distintos puntos de vista en función de si se considera que la globalización es positiva y subsistirá o si por el contrario está condenada al fracaso. La corriente más globalista respecto al comercio internacional apunta a que el mundo continuara en su senda comercial gracias a la eficiencia y competitividad que el globalismo otorga, y es que, como ya apuntaban los autores vistos en el primer bloque, se trata de una fórmula más que comprobada para el crecimiento y la innovación, así como para la reducción de la pobreza¹³. Los sectores más pesimistas apuntan a una ralentización de la globalización a raíz, principalmente, de la guerra comercial entre EE. UU. y China ya existente antes de la pandemia. Tras el anuncio de la Casa Blanca en 2017 de su *National Security Strategy*¹⁴ (Una guía elaborada por el gobierno de EEUU para promover sus intereses nacionales), gran cantidad de economistas previeron un cambio significativo en las políticas entre China y los Estados Unidos, generando grandes fricciones entre los bloques, desde entonces, la administración de Trump anunció una serie de planes arancelarios sobre las importaciones Chinas que apuntaban a una guerra de competitividad que escapaba incluso al comercio, arrastrando incluso al campo de la tecnología, de la ideología y del ejército. Parecía el inicio del fin de la globalización a nivel mundial, más aún cuando en 2019 estallo la crisis del COVID.

Las causas que motivaron esta pugna entre EE. UU. y China van más allá de las diferencias entre las partes, en el mandato de Trump este siempre repetía las mismas consignas acerca de cómo terceros países se beneficiaban de la laxa política estadounidense que generaba una competencia desleal por parte de

¹³ Rallo, J. R. (2016, 14 de abril). Ética para matar la globalización. Libertad Digital. <https://www.clublibertaddigital.com/ilustracion-liberal/27/etica-para-matar-la-globalizacion-juan-ramon-rallo.html>

¹⁴ Trump, D. J. (2017). National Security Strategy. The White House. Retrieved from <https://trumpwhitehouse.archives.gov/wp-content/uploads/2017/12/NSS-Final-12-18-2017-0905.pdf>

terceros países, todo esto añadido a los desequilibrios comerciales que ya sufría el país.

Estos desequilibrios que sufren los EE. UU. en el comercio surgen a raíz de los déficits continuados a los que hace frente su economía desde los últimos años.

Como se puede observar en la tabla 1, el saldo comercial de los Estados Unidos es deficitario durante los seis últimos años, siendo las exportaciones del país significativamente más reducidas que sus importaciones, este dato que se viene repitiendo desde mucho antes de los datos ofrecidos por el gráfico le valieron al presidente Trump para hacer campaña en pro de unos Estados Unidos menos dependiente del exterior, aunque este discurso anti globalista iba principalmente dirigido al gigante Asiático, las medidas a tomar serían el fomento del empleo nacional a través de aranceles, si observamos la tabla 1 se puede apreciar cómo estas medidas proteccionistas no solo no han logrado su objetivo, sino que el saldo comercial negativo ha incrementado de forma recurrente a lo largo de los cuatro años de mandato del presidente.

Si bien es cierto que, de los tres pilares fundamentales de la campaña de Trump, (el empleo, la defensa de industria local y el déficit crónico del país) ha conseguido algún objetivo deseable, su política arancelaria no ha hecho más que alejar aún más su objetivo de reducir el déficit comercial, este déficit aumentó durante sus cuatro años de mandato un 13,89% y si atendemos a la tabla 2 el gap entre importaciones y exportaciones hasta la actualidad no ha dejado de crecer.

El análisis que podemos extraer por tanto de las políticas arancelarias es que, el consumidor estadounidense tiene unas demandas inelásticas sobre los bienes que consume del extranjero, y es que, ante variaciones de precio, el consumidor seguirá demandándolos, aunque esto repercuta en sus bolsillos de forma negativa. Para realmente sustituir estas importaciones por productos nacionales los EE. UU. deberían tener ventaja relativa desarrollando su tejido productivo, la conclusión de la situación estadounidense refleja, por tanto, cómo los costes soportados por los agentes económicos del país se incrementan. Además, si tenemos en cuenta la situación de sus compañías nacionales que forman parte

de la cadena de valor mundial, sus costes intermedios se incrementan, lo que deriva en una menor competitividad de las empresas estadounidenses.

Estas medidas proteccionistas por parte del gobierno estadounidense podrían tomarse, aunque paradójicamente, como una medida para que China liberalice sus relaciones comerciales, pues en el año 2020, como se aprecia en la tabla 3, el arancel medio que China impone a los productos estadounidenses subió cerca de 12 puntos en un año mientras que con los demás socios comerciales los aranceles medios se redujeron 1,3 puntos del 8% al 6,7%.¹⁵

De todas formas, la guerra comercial entre ambas potencias y sus efectos no se quedarían dentro de las fronteras de ambos países, previsiblemente, la economía mundial se resentiría gravemente, como apunta un informe del año 2018 del Banco Central Francés:

"Un aumento global y generalizado del 10% en los aranceles podría reducir el nivel del producto interno bruto (PIB) mundial en casi un 2.0% de impacto inmediato y hasta un 3.0% después de dos años" (Berthou, Jardet, Siena y Szczerbowicz, 2018, p.1, traducción propia).

Aceptando la hipótesis de una reducción de hasta un 3% después de varios años y teniendo en cuenta que el PIB mundial de 2021 es de 97.076,28 (billion USD) podríamos calcular que se perderían 2.912,28 (billion USD) o lo que es igual, dos veces la producción total española en el mismo año.¹⁶

Estos negativos datos para la población mundial no parecen cambiar el parecer de los políticos, en el 2018 Trump estableció aranceles al acero gravando sus importaciones un 25% o al aluminio con un 10% con la excusa de la competencia china, la respuesta del país asiático no se hizo esperar fijando otra serie de aranceles sobre EE. UU., al aluminio, a la carne y a productos alimenticios en general. Actualmente y bajo la administración de Biden se espera que esta

¹⁵ El Economista. (2019, 3 de junio). El tiro por la culata: China se venga de Trump rebajando los aranceles al resto de socios comerciales. El Economista. <https://www.economista.es/economia/noticias/9949664/06/19/El-tiro-por-la-culata-China-se-venge-de-Trump-rebajando-los-aranceles-al-resto-de-socios-comerciales-.html>

¹⁶ Banque de France. (2018). Euro Area trade in goods with China and the role of global supply chains. Banque de France, 72. Retrieved from https://publications.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/818459_rdb72_en_v5.pdf

dinámica no cambie debido principalmente a las reclamaciones de las industrias nacionales que argumentan la necesidad de proteger la industria nacional frente a la competencia desleal China, aún con todo, la actualidad sobre el rumbo que tomará la política arancelaria de los EE. UU. es incierta pues a pesar de lo anteriormente visto, en 2020 se firmaron acuerdos preliminares con China para incrementar las compras por valor de 200.000 millones de dólares en bienes y servicios desde EE. UU. en los siguientes años, aunque Katherine Tai, representante de Comercio de EE. UU. ha insistido en varias ocasiones en que este objetivo no se ha conseguido.¹⁷

4.1.1 ¿Como es la situación comercial de EE. UU. con el problema de inflación?

Si estudiamos las formas en las que EE. UU. ha tomado medidas contra China podemos observar cómo únicamente ha establecido aranceles y no otras medidas como las cuotas, esto en 2018 podía tener sentido dado que los aranceles influyen de forma directa en el aumento de los precios de los bienes extranjeros¹⁸ y no existían tensiones inflacionarias en el país, sin embargo, desde el 2018 hasta 2023 ha existido un incremento de precios en 5 años del 15,7% generando en estos últimos años unas de las mayores cifras inflacionistas del país desde los años 70 como se puede apreciar en la tabla 4

Y es que, los aranceles y la inflación están estrechamente correlacionados, siendo posible aliviar los efectos de la inflación con una reducción arancelaria, aunque estos efectos positivos pueden ser temporales según algunos economistas, pues recordemos que estos aranceles se fijaron entre otras cosas por el problema del déficit comercial y al reducir el precio de las importaciones eliminando los aranceles se reduce la producción nacional aumentando el gasto en divisas extranjeras lo que supone incurrir en otra vez en déficit. Sea como fuere, este argumento deja de lado los intereses de los consumidores como viene

¹⁷ Semana. (s.f.). Independencia económica frente a China, prioridad de EE. UU. <https://www.semana.com/economia/capsulas/articulo/independencia-economica-frente-a-china-prioridad-de-ee-uu/202244/>

¹⁸ Para de esta forma incrementar los márgenes de las empresas nacionales haciéndolas más competitivas.

siendo habitual y es que, si el país sigue recurriendo a comprar productos extranjeros, significa que los bienes nacionales siguen siendo más caros todavía.

Algún ejemplo de los remedios económicos que adopto de forma más reciente el gobierno estadounidense son las medidas lanzadas en el verano de 2022 la *Inflation Reduction Act* (IRA) que destinaba cerca de 370 mil millones de dólares en inversiones de carácter medioambiental como las tecnologías verdes, el ahorro energético y las energías renovables, medidas difícilmente criticables por sus nobles propósitos pero que en su trasfondo buscan la reindustrialización del país. También en ese mismo año las medidas *Chips and Science Act*, medida que destina más de 52 mil millones de dólares en la subvención de la industria de chips en territorio estadounidense.

En esta guerra comercial, además de acciones económicas como los aranceles o las subvenciones vistas anteriormente, los Estados Unidos utilizan otras técnicas para desprestigiar la imagen de China a nivel mundial y de esta forma evitar que se abra paso como la potencia hegemónica, de esta forma se la desprestigia alegando que el país asiático es una de las economías más proteccionistas del planeta, dirigida por un gobierno comunista que tiene plenos poderes en materia económica y empresarial dentro del país e incluso fuera de este y es que son varias las prácticas intrusivas que ha realizado el gobierno chino desde las redes tecnológicas de empresas estadounidenses consiguiendo de esta forma información confidencial sobre todo relacionada con materia de propiedad intelectual (secretos comerciales, innovación, desarrollos tecnológicos...). Además el gobierno chino es acusado de lanzar políticas subsidiarias tan agresivas que suponen un apoyo económico a sus empresas nacionales que las hacen competir en total ventaja con el resto del mundo.

4.1.2 La situación de China.

Si nos fijamos ahora en China, podremos observar como las consecuencias de la guerra comercial tan perjudicial para EE. UU., no lo es, o previsiblemente no lo será para China. La tabla 5 ilustra la situación de superávit que ha

experimentado la economía China desde hace más de 6 años, aunque con puntualidades como el shock comercial producido por la pandemia del COVID-19, donde las importaciones superaron a las exportaciones en un breve lapso temporal.

La situación es aún más favorecedora para China si tenemos en cuenta que la relación comercial entre ambos países es desigual en favor de China, puesto que el país asiático representa un 8,6% de las exportaciones estadounidenses, mientras que supone un 18,5% en cuanto a importaciones, situando a China como el principal país proveedor.

Si por algo se caracteriza China es por ser por su mala fama en lo que a libre comercio se refiere, un país muy opaco en su operativa nacional e internacional, con fama de corrupción y una nula protección de la propiedad intelectual, cuenta con un entorno legal muy cambiante y por tanto previsiblemente sujeto a los intereses del gobierno en cada momento, las empresas se caracterizan por tener un sobreendeudamiento solo legal en el país asiático, además, las diferencias culturales respecto a occidente son muy notables, desde su nulo interés por la situación medioambiental del mundo y de sus ciudades hasta las diferentes prácticas en los negocios con respecto a occidente que pueden resultar muy complicadas de entender o aplicar desde la visión occidental.

Desde los años 70 el país impulso medidas que modernizaban la economía abriéndola al mundo y persiguiendo objetivos de entrada y salida de capitales en el país, el resultado fue un largo camino de aprendizaje para conseguir inversión extranjera directa logrando incluso formar parte de la Organización Mundial del Comercio y siendo también un país inversor en el extranjero. La percepción de China como un país comunista llama aún más la atención si atendemos a las declaraciones de su autoridad estadística nacional, que argumentaba en el año 2019 como 20 millones de compañías son de titularidad privada, mientras que solo 266 mil compañías están en manos del Estado, lo que supone un crecimiento de prácticamente el 400% en la última década del sector privado.

En la tabla 6 se puede observar cómo ha variado la inversión extranjera directa en china¹⁹, valorando tanto la recibida como la emitida. Yes que desde que China forma parte de la OMC desde el 11 de diciembre de 2001, se puede apreciar cómo hasta el 2021 (últimos datos) existe una tendencia positiva, en parte gracias a las sinergias positivas creadas por los conocidos como cuatro tigres asiáticos; Corea del sur, Hong Kong, Taiwán y Singapur, además también de Japón.

Poco después de la crisis financiera de 2008 la entrada de inversión en el país disminuyó progresivamente hasta los años 2016-2017, al contrario de lo que sucedió con las salidas netas de inversión extranjera que desde el 2016, que se situó en máximos históricos, tiene una senda decreciente, esta disminución se hizo notar en las grandes economías del mundo; EEUU y la Unión Europea, regiones donde esta inversión de capital chino supone cerca de 30 mil millones de USD actualmente mientras que en el año 2016 suponía más de 100 mil millones de USD, más de tres veces superior.

Las causas de este descenso en las salidas netas del capital podrían estar sujetas a la guerra comercial con los EE. UU. comentada anteriormente. Sin embargo, parece que sigue siendo un país muy atractivo para la inversión del resto del mundo, hay que tener en cuenta que se trata del país con el mercado interno más grande del mundo, con más de 1.400 mil millones clientes potenciales, su economía posee una gran reserva de divisas extranjeras así como la propiedad de deuda pública y corporativa china y extranjera, lo que le da una muy necesaria sensación de solvencia, además, su situación geográfica es muy buena de cara al comercio internacional por su proximidad a mercados emergentes y a los tigres asiáticos ya mencionados, la situación laboral también es buena para el capital extranjero pues los costes laborales continúan siendo bajos a pesar del crecimiento de las clases medias en el país. Todo esto ha generado que la región de Asia y Oceanía se convierta en la zona con mayor inversión extranjera directa en el mundo.

¹⁹ Inversión extranjera directa (IED) se refiere a cuando una empresa, multinacional, o persona de un país invierte capital en el patrimonio de otro país o adquiere participación en sus empresas.

4.2 EUROPA FRENTE A LA GUERRA COMERCIAL

La economía mundial se encuentra en una situación de gran incertidumbre debido a la complejidad de situaciones que se atraviesan como la relación anteriormente vista entre la China y los EE. UU., estas dos potencias económicas sufren una dinámica de competencia y proteccionismo muy alejada de los principios del libre comercio, y que como vimos, amenaza el crecimiento económico mundial. El nuevo paradigma anti globalista parece que se ha centrado en priorizar el comercio interno para disminuir las relaciones de dependencia entre los países, esto ha provocado efectos perjudiciales más allá de sus fronteras, en particular, es necesario destacar los efectos sobre la Unión Europea.

La Unión Europea (UE) es el mercado único más grande del mundo representando el 31% del comercio mundial²⁰, siendo el 18% efectuado dentro de sus propias fronteras, es un mercado con más de 447 millones de consumidores y que representa una de las tres mayores economías del mundo con un 18% del PIB mundial, además, muchos expertos apuntan que esta unión habría evitado conflictos entre países miembros históricamente muy comunes, lo cual simboliza uno de los cimientos básicos de la propia existencia de la UE. En la última década la UE se ha centrado, no solo en el potente comercio interno que existe entre sus países miembros, también en convertirse en una de las principales potencias mundiales en cuanto a exportación de productos y servicios se refiere, llegando a suponer un 30% del PIB de la UE.

En la tabla 7 podemos observar como las predicciones anti globalistas no guardan relación con la realidad puesto que, también en la UE la tendencia comercial es ascendente, se importan y exportan más bienes que nunca.

Esta tendencia positiva del comercio internacional tenía un saldo comercial positivo para la UE hasta que se frenó con la llegada de la pandemia en el año 2019, desde el año 2017 hasta el año 2019 las importaciones crecieron en un 8,7% mientras que las exportaciones crecieron en un 6,46%, aunque la

²⁰ El dato incluye el comercio intracomunitario y extracomunitario

pandemia incremento el superávit comercial lo cierto es que traslado a ambos parámetros a niveles inferiores a los registrados hace cuatro años, este shock en las importaciones y exportaciones en el comercio se recuperó rápidamente a medida que se reducían las medidas para prevenir el contagio, además, las dinámicas previas de superávit cambiaron, a partir del 2021 la tendencia fue de un mayor crecimiento de las importaciones que de las exportaciones, creciendo desde los mínimos de 2020 a una tasa del 74,86% y 33,12% respectivamente, es decir, lejos de lo que podía parecer por la guerra comercial entre China y EEUU y el shock comercial producido por el COVID, los flujos en el comercio internacional han crecido a un ritmo muy alto desde entonces, al menos por el momento.

Tradicionalmente la relación con los Estados Unidos ha sido la más estable (aunque con disparidades puntuales) dentro de todos sus socios comerciales, su trato va más allá del comercio pues es un aliado clave en el plano de la defensa (formando una de las mayores organizaciones de defensa a nivel mundial, la OTAN) y la política, así como su cercanía cultural. Aun con todo, las relaciones no siempre han sido perfectas, son comunes las confrontaciones de intereses entre ambos bloques, ya sea con Obama, Trump o actualmente Biden, roces que van desde las continuas críticas desde los EE. UU. hacia países europeos por no cumplir los presupuestos exigidos en defensa para cumplir los acuerdos de la OTAN, hasta aspectos económicos, implantando fuertes aranceles entre los dos bloques.

Las relaciones comerciales entraron en declive desde que se paralizó el *Transatlantic Trade and Investment Partnership* una propuesta de libre comercio entre los EEUU y la UE, cuyas negociaciones fracasaron en la última etapa de mandato de Obama, desde entonces desde la Casa Blanca se implantaron políticas arancelarias muy agresivas con la consecuente respuesta de la UE²¹, aunque las políticas fueron suavizándose progresivamente pues como ya vimos, ya que para EEUU, China es el mayor “enemigo a batir”.

²¹ Impuestos sobre el acero y el aluminio del 25% y el 10% respectivamente que iban dirigidos principalmente a China hicieron un gran efecto negativo en la industria alemana. Además de aranceles a los vehículos del 25%, o al vino (propuesta ridícula, pues EE. UU. es el mayor consumidor de vino del mundo)

Por otra parte, la relación con China desde la UE es muy distinta, pues aunque la ven como a un competidor, no deja de ser un enorme socio estratégico, como vemos en el la tabla 8, se trata de su principal socio importador, suponiendo más del 20% (aproximadamente 390 mil millones de euros) de las importaciones y cerca del 10,5% (más de 220 mil millones de euros) de las exportaciones, productos que llegan en su mayoría a Europa vía marítima e incluso por vías férreas que unen ambos continentes.

Al igual que ocurre con los EE. UU., en la actualidad la UE también sufre un déficit en la balanza comercial que llegó en 2021 a suponer cerca de 250 mil millones de euros, déficit que ha seguido creciendo desde el 2017, además al contrario de lo que pueda parecer, la mayoría de las importaciones procedentes de China son productos denominados “*High-end*” o de alta calidad, siendo la maquinaria, los vehículos y los bienes manufacturados el grueso de este comercio²².

En la tabla 9 se puede observar cómo además, el euro por Kg importado desde China por la UE (en términos reales) ha pasado de valer 6,37 EUR a 8,42 EUR, un incremento del 32% en un lustro, lo que puede significar un aumento en la calidad de los servicios exportados por China, aunque muchos bienes siguen teniendo una manufacturación muy simple y un precio unitario barato, la realidad por tanto es que, desde el 2001 con su entrada en la OMC y con los datos de estos últimos 5 años, los bienes baratos de manufacturación simple ya no son el reflejo del comercio chino, su avance en la industria así como el liderazgo mundial en inversión en nuevas tecnologías ha hecho que la visión sobre los productos Chinos cambie radicalmente. Este salto de calidad no ha estado exento de críticas, pues el clima de competencia desleal también afecta y perjudica a la UE, una de las principales críticas, tanto desde Europa como desde el resto del mundo ,que se le hacen a China en este sentido es la transferencia obligatoria de tecnología y conocimientos al gobierno Chino si alguna compañía desea desarrollar su actividad en su país²³, lo que promueve un clima de

²² Estos tipos de bienes son también los que exporta principalmente la UE a China, aunque en distintas proporciones.

²³ (2019, mayo 20). Alertan sobre la transferencia forzosa de tecnología al régimen chino. Infobae. <https://www.infobae.com/america/mundo/2019/05/20/alertan-sobre-la-transferencia-forzosa-de-tecnologia-al-regimen-chino/>

competencia desleal donde no se protegen ni las patentes ni los derechos intelectuales, esta falta de seguridad hacen que, a pesar de él gran volumen de comercio que mantienen ambas potencias, se necesiten urgentemente planes de comercio igualitarios y justos, hasta entonces, China seguirá siendo visto más como un adversario que como un socio, tanto por los EEUU, como por la UE.

4.3 ¿VAMOS HACIA UNA DESGLOBALIZACIÓN?

A partir de estos datos comerciales sobre las tres principales potencias del mundo; EE. UU., China y la UE, se puede concluir que, a pesar de los efectos negativos que han supuesto la guerra comercial y la pandemia, el comercio de estas regiones no ha dejado de crecer, demostrando así la superioridad del globalismo frente a las corrientes proteccionistas, esto demuestra la importancia que tiene el comercio como precursor del crecimiento de la economía mundial. Aunque la pandemia supuso un shock comercial que planteo cuestiones acerca de si verdaderamente era positivo que los países estuviesen tan interrelacionados, estas dudas se disiparon rápidamente una vez acabada la pandemia, pues los países volvieron a sus flujos comerciales previos e incluso los superaron, por lo que, al igual que se podría argumentar que; la pandemia se propago rápidamente por el globalismo, los países se recuperaron de este shock a un gran ritmo como hemos analizado, gracias también a la interrelación comercial que tienen los países, ahora bien, la guerra comercial que comenzó en 2018 y continua en la actualidad, ha planteado más cuestiones que están aún sin resolver. China al comenzar a especializarse en sectores tradicionalmente liderados por los Estados Unidos y al arrebatarle el puesto como el exportador más grande del mundo hizo que los EE. UU. tomaran respuesta fomentando su industria nacional con agresivos aranceles. A pesar de sus esfuerzos, comprobamos que su situación internacional no cambio de forma apreciable, por lo que podríamos asegurar que, al menos por el momento, las medidas proteccionistas no garantizan la protección nacional en forma de una reducción de importaciones. En cuanto a la Unión Europea, su situación es más incierta, aunque hasta el año 2021 era una región netamente exportadora de mercancías,

situaciones recientes como la deslocalización de empresas a China o el aumento de costes de las energías (petróleo y gas) hace que actualmente los productos europeos hayan sufrido una pérdida de competitividad internacional frente al resto del mundo.

4.4 ESTRUCTURA DEL COMERCIO, EL CASO DE EE. UU. Y CHINA

Es relevante analizar la estructura comercial que existe los principales bloques económicos para entender cómo afectan las políticas vistas previamente y el camino que podría tomar el comercio internacional en función de en que sector este especializado cada bloque. Para esto, se estudiará el caso concreto de la relación comercial que genera un mayor impacto en el mundo, el comercio entre China y los EE. UU., las dos mayores potencias mundiales.²⁴

En la tabla 10 podemos observar como la relación comercial entre EE. UU. y China es desigual pues es más dependiente EE. UU. de las importaciones chinas que, al revés, el volumen de importaciones es mayor en prácticamente todos los sectores de comercio en los EE. UU. a excepción de los productos agropecuarios y tampoco de forma muy significativa.

Además, se puede observar como la pandemia causo un efecto diferente sobre las relaciones comerciales estadounidenses que, sobre las chinas, pues podemos ver como en los años 2019 y principalmente 2020, las importaciones chinas en el país americano caen prácticamente en todas las categorías comerciales a excepción de los productos textiles, lo que nos hace ver la dependencia del país por este producto a pesar de las dificultades comerciales que se atravesaban en esas fechas. Sin embargo, desde el 2017 en el país asiático las importaciones desde EE. UU. no han dejado de crecer, aunque siguen siendo muy inferiores en términos relativos, pues las importaciones procedentes de China por parte de los EE. UU. siguen siendo muy superiores. El caso concreto del material de transporte es una excepción a esta norma, ya

²⁴ En este caso se omitirá la presencia de la UE, dado que su estructura comercial es muy similar a la de EE. UU., especializándose en servicios profesionales, en el sector agrícola (sector alimenticio en general) y en productos manufacturados.

que existen una serie de productos en esta categoría en los que presumiblemente EE. UU. tiene ventaja en su producción como se puede apreciar en la tabla 10, esto se debe a una industria automovilística americana mucho más asentada en el país, una mano de obra mejor preparada e incluso unas preferencias sesgadas hacia este sector por parte de China, sea como fuere este es el sector estadounidense más atractivo para importar en China.

Es interesante comparar la tabla 10 con las tablas 11 y 12, pues podemos observar si las relaciones bilaterales entre China y EE. UU. siguen el mismo patrón de comercio que ambas potencias siguen con el resto del mundo.

En el caso de EE. UU. podemos observar varios aspectos; la dependencia comercial que tiene sobre China se puede ver reflejada en sectores como el textil, pues prácticamente más del 64% de las importaciones vienen exclusivamente desde China, situación que se repite en la importación de metales como el hierro y el acero. Pero ¿tiene esta relación un verdadero impacto en el comercio estadounidense? Esta dependencia comercial no tiene un gran impacto relativo en las importaciones totales si nos referimos a la importación textil o la importación de metales, pues son dos de los sectores en los que los EE. UU. dedican menos dinero para importar. Si hablamos de sectores donde realmente exista un peso relativo grande sobre las importaciones podríamos hablar, por ejemplo, de la maquinaria, y en este caso, si comparamos el total de maquinaria importada por los EE. UU. con lo que importa de este sector exclusivamente desde China observaremos que alrededor del 22% de la maquinaria importada en los EE. UU. procede del país asiático, relación que no es reciproca por parte de China, pues si hacemos el mismo cálculo, China solo importaría alrededor del 6% del total de su maquinaria desde los EEUU.

Otro dato interesante puede ser la independencia americana en cuanto a la producción de combustibles, esto se debe a que EE. UU. es uno de los principales productores mundiales de petróleo del mundo, dato importante si observamos que del otro lado, la demanda China de este producto no la satisface EE. UU., es Rusia quien se encarga de suministrarle este producto, este patrón de comercio es importante debido a que se puede apreciar como ambos bloques

no están cómodos dependiendo el uno del otro en productos tan trascendentes para su economía y estratégicos como puede ser el petróleo.

Por último, es importante entender cómo, a pesar lo visto en anteriores apartados y como también se refleja en las tablas 11 y 12, el total de mercancías importadas por ambos bloques no ha dejado de crecer en los últimos seis años, pero, en el caso estadounidense, sus importaciones provenientes de China disminuyen y sin embargo en China las importaciones desde América se mantienen o incluso aumentan.

Podemos por tanto concluir que, en el caso de EE. UU., se trata de un país altamente especializado en la producción de principalmente tres campos: en primer lugar, los productos manufacturados, el país exporta gran cantidad de equipos electrónicos, farmacéuticos, maquinaria industrial, automóviles... Al contar con una industria muy desarrollada en estos campos, también está especializado en la producción agrícola, gracias a su intensidad tecnológica, siendo uno de los mayores exportadores de productos agrícolas del mundo, principalmente cereales, lácteos y carnes (además de otros como la soja o productos que se derivan de los anteriores). Por último, EE. UU. destaca en la prestación de servicios a nivel mundial gracias a su gran nivel de formación y calidad de sus profesionales es uno de los líderes financieros mundiales, además de su especialización en servicios de consultoría, educativos o turísticos. Sin embargo, el país es dependiente de otra serie de productos, empezando por los electrónicos como refleja la tabla 10, para los cuales no solo se sirve de China sino de las grandes potencias asiáticas (Corea del Sur y Japón principalmente), también depende en gran medida de los productos textiles vistos anteriormente y de los productos energéticos, ya que, aunque este país sea uno de los mayores productores de petróleo y gas, el país en estos últimos años se ha convertido en un importador neto de energía, principalmente a raíz de la gran demanda interna.

Por otro lado, China es un país muy competitivo en la elaboración de productos manufacturados y electrónicos, ya sea maquinaria o electrodomésticos, el sector textil también es un sector potente gracias a la gran competitividad que ofrece el país en cuanto a precios y producción masiva, cualidad que se aplica también en el sector de bienes de consumo. El país es dependiente de importaciones

relacionadas con los recursos naturales de todo tipo, desde petróleo hasta productos agrícolas debido a la inmensa demanda interna del país, además, aunque el país sea un gran competidor tecnológico, importa gran cantidad de productos de esta área, pues su política se basa en la adquisición de estas tecnologías para aplicarlas a sus propios productos.

5 CONCLUSIONES

El estudio de las distintas teorías económicas sobre el comercio internacional proporciona un marco conceptual y una base para entender cómo los países se especializan y crean relaciones de dependencia en un contexto globalizado como es el actual. Entendiendo también las diferentes políticas comerciales, ya sean arancelarias o no arancelarias podemos analizar en profundidad que tipo de relaciones existen, concretamente entre los principales bloques económicos de estudio; USA, China y Europa.

Se podría decir que, atendiendo a lo visto en la primera y última parte del trabajo, las teorías de comercio internacional, capaces de explicar la situación de comercio actual, serían la teoría neoclásica del comercio y la teoría de economías de escala. La teoría neoclásica es útil para identificar como los diferentes bloques se especializan en las áreas de producción donde tienen ventaja relativa, en nuestro caso veíamos como los estadounidenses se especializaban en la exportación de productos manufacturados y agrícolas aprovechando su alta tecnología, sus exigentes estándares de calidad y su alta productividad, lo que les convertía en un país o bien tecnológicamente sesgado hacia la producción de este tipo de bienes, o bien abundante en capital, pues este tipo de industrias son intensivas en capital. Por otro lado, está el caso de China, país que basa sus exportaciones en bienes de consumo y bienes textiles aprovechando su ventaja en la dotación de factor trabajo gracias a su abundante mano de obra y sus bajos salarios. Ambos países son dependientes de otros sectores, en el caso de EE. UU., se importan productos electrónicos y textiles debido a los ya mencionados costes laborales más bajos de china y este último importa productos alimenticios y recursos naturales a raíz de su gran demanda interna. Gran parte del comercio mundial es comercio intraindustrial, es decir,

comercio que se produce al intercambiar productos que pertenecen al mismo tipo de industria, este era el caso del comercio de bienes manufacturados entre China y EEUU, es por esto que el modelo de economías de escala también podría explicar la situación actual de comercio internacional.

Por último, el impacto tanto de la guerra comercial como del COVID-19 ha tenido efectos evidentes en la economía, estos shocks tanto de oferta como de demanda se han visto solventados con relativa agilidad gracias a la rápida actuación de los países por adaptar su estructura productiva a las exigencias de los mercados, lo que previsiblemente nos indica que las economías mayoritariamente abrazan el libre comercio. Es complicado concluir que esto sea así, pues a raíz de los shocks anteriores, vimos también como los gobiernos llevaban a cabo diferentes políticas proteccionistas como las barreras comerciales, la reestructuración de la cadena mundial de suministro, enfocar su producción hacia el consumo local... Es por tanto que, la situación actual es demasiado compleja como para definir de forma aclaratoria si el mundo se dirige hacia un proceso de desglobalización o si por el contrario sigue en su senda globalista, lo que está claro es que hay una clara lucha de intereses entre los partidarios de ambas situaciones. Existen industrias y países a los cuales les puede interesar un entorno altamente interrelacionado, así como industrias y países que promuevan el proteccionismo y una situación autárquica, en el primer caso podríamos enmarcar a la UE, una región creada en base a la integración económica de sus partícipes. Eliminar barreras comerciales, así como promover la apertura económica siempre han sido pilares fundamentales para el bloque, por lo que podríamos pensar que esta región apuesta por una senda globalista. Por otro lado, tendríamos el caso de EE. UU. y China cuyos intereses no están del todo claros, pues, aunque EE. UU. sea un país abanderado del libre comercio, sus políticas comerciales indican todo lo contrario. En el caso de China a pesar de haber crecido de forma muy acelerada en las últimas décadas gracias a su comercio exterior, en estos últimos años está focalizando sus políticas comerciales en aumentar la demanda interna del país lo que le hace adoptar un enfoque más nacionalista.

6 BIBLIOGRAFÍA

Acemoglu, D. (2022): *Economía: Un primer curso inspirado en el mundo real*. Antoni Bosch Editor.

AFP. (2023, enero 30). “Relación comercial entre EE. UU. y China está marcada por tensiones de inusual intensidad”. France 24. Disponible en: <https://www.france24.com/es/minuto-a-minuto/20230130-relaci%C3%B3n-comercial-eeuu-china-marcada-por-tensiones-de-inusual-intensidad> [última consulta: 26/06/2023].

Agenda Pública. (2023). “Europa, entre EE. UU. y China: Ayudas masivas, nueva guerra comercial”. El País. Disponible en: <https://agendapublica.elpais.com/noticia/18551/europa-entre-eeuu-china-ayudas-masivas-nueva-guerra-comercial> [última consulta: 26/06/2023].

Banque de France. (2018). “Euro Area trade in goods with China and the role of global supply chains”. Banque de France, 72. Disponible en: https://publications.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/818459_rdb72_en_v5.pdf [última consulta: 26/06/2023].

BBVA Research. (2018). “Situación EE. UU. 3T18” (Informe interno). Disponible en: https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2018/08/1808_SituacionEEUU_3T18.pdf [última consulta: 26/06/2023].

De Haro, J.-L. (2019). “La guerra comercial entre EE. UU. y China: Cronología de las tensiones arancelarias”. *elEconomista.es*. Disponible en: <https://www.eleconomista.es/economia/noticias/9965413/06/19/La-guerra-comercial-entre-EEUU-y-China-Cronologia-de-las-tensiones-arancelarias.html> [última consulta: 26/06/2023].

De Haro, J. L. (2019, 20 junio). “El tiro por la culata: China se venga de Trump rebajando los aranceles al resto de socios

comerciales”. *eEconomista.es*. <https://www.economista.es/economia/noticias/9949664/06/19/El-tiro-por-la-culata-China-se-venga-de-Trump-rebajando-los-aranceles-al-resto-de-socios-comerciales-.html>

Delgado Demange, N. (2020). *La guerra comercial entre Estados Unidos y China* (Trabajo de Fin de Grado). Universidad de Zaragoza.

EFE. (2017). “Trump ordena investigar si las importaciones de acero amenazan la seguridad nacional”. Efe, Edición América. Disponible en: <https://www.efe.com/efe/america/economia/trump-ordena-investigar-silas-importaciones-de-acero-amenazan-la-seguridad-nacional/20000011-3243137> [última consulta: 26/06/2023].

Estrategias de inversión. (2022, 5 de noviembre). “Nueva guerra comercial UE-China: ¿cómo afecta a las empresas?” El País. Disponible en: <https://www.epe.es/es/opinion/20221105/nueva-guerra-comercial-ue-78140226> [última consulta: 26/06/2023].

European Commission. (2022, 19 de julio). “UE-China: Una economía global estable es una responsabilidad compartida” [Comunicado de prensa]. Bruselas. Disponible en: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/ip_22_4547 [última consulta: 26/06/2023].

González Blanco R. (2007). «Diferentes teorías del comercio internacional». *ICE, Revista De Economía*, pp. 103-118

Hernández Acero, C. (2020). *La relevancia de las relaciones mundiales del comercio: proteccionismo vs libre comercio* (Trabajo fin de grado). Facultad de Comercio, Universidad de Valladolid.

ICEX España Exportación e Inversiones. (2022, 1 de enero). *Informe económico y comercial. China* (Documento Interno). Disponible en: <https://www.icex.es/content/dam/es/icex/documentos/quienes-somos/donde-estamos/red-exterior/china/DOC2022897917.pdf> [última consulta: 26/06/2023].

ICEX España Exportación e Inversiones. (2022, 11 de marzo). *Informe económico y comercial. Estados Unidos* (Documento interno). Disponible en:

<https://www.icex.es/content/dam/es/icex/documentos/quienes-somos/donde-estamos/red-externo/estados-unidos/DOC2022904093.pdf> [última consulta: 26/06/2023].

Krugman, O. (1995). *Economía internacional* - 2 edición -. McGraw-Hill Interamericana.

La Información. (2018). “Trump triunfa: China y EE. UU. logran un pacto para reducir el déficit comercial”. Disponible en: <https://www.lainformacion.com/economia-negocios-y-finanzas/trump-se-apunta-otro-tanto-logra-un-principio-de-acuerdo-con-china/6348577/> [última consulta: 26/06/2023].

Landreth. (2006). *Historia del Pensamiento Económico*. McGraw-Hill Companies.

Muñoz Martínez, M. J. (2021). *Relaciones comerciales entre China y Estados Unidos* (Trabajo de fin de grado). Universidad de Murcia.

OMC. (2023). “Argumentos a favor de un comercio abierto” disponible en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact3_s.htm [última consulta: 26/06/2023].

Ques, J. T. (2005). *Economía internacional globalización e integración regional*. McGraw-Hill Companies.

Rallo, J. R. (2015, junio 21). “La paz y el libre comercio”. Libertad Digital. Disponible en: <https://www.clublibertaddigital.com/ilustracion-liberal/63/la-paz-y-el-libre-comercio-juan-ramon-rallo.html> [última consulta: 26/06/2023].

Rallo, J. R. (2016, 14 de abril). “Ética para matar la globalización”. Libertad Digital. Disponible en: <https://www.clublibertaddigital.com/ilustracion-liberal/27/etica-para-matar-la-globalizacion-juan-ramon-rallo.html> [última consulta: 26/06/2023].

Schwartz. P (2001). *El Comercio Internacional en la historia del pensamiento económico*. Documento disponible en:

<https://www.eumed.net/cursecon/textos/schwartzgironcom.pdf> [última consulta: 26/06/2023].

Smith, A. (1776): *La Riqueza de las Naciones*: Alianza Editorial. Madrid

Trump, D. J. (2017). *National Security Strategy*. The White House. Disponible en: <https://trumpwhitehouse.archives.gov/wp-content/uploads/2017/12/NSS-Final-12-18-2017-0905.pdf> [última consulta: 26/06/2023].

Universidad de Navarra. (2020). “China-US Trade War and the EU: Risks but also Opportunities.” Disponible en: <https://www.unav.edu/web/global-affairs/detalle/-/blogs/china-us-trade-war-and-the-eu-risks-but-also-opportunities> [última consulta: 26/06/2023].

BASES DE DATOS

<https://www.wto.org>

<https://datosmacro.expansion.com>

<https://www.ine.es>

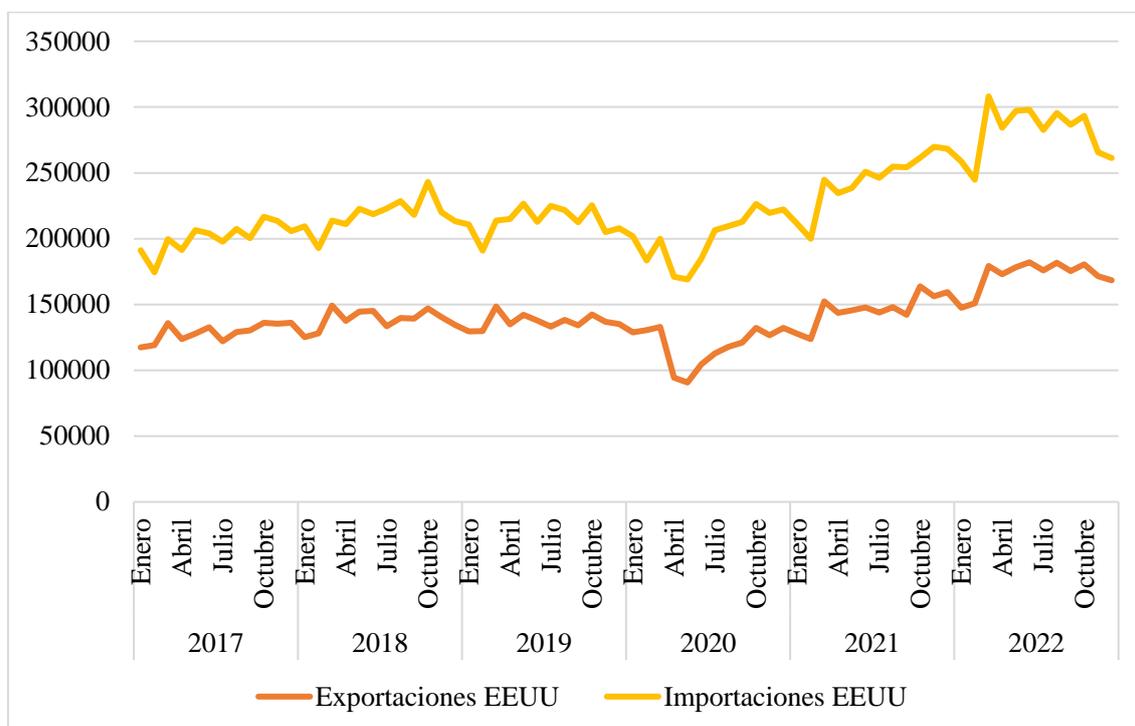
<https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

<https://datos.bancomundial.org>

7 ANEXOS

Exportaciones e importaciones de EE. UU. (millones de dólares) 2017-2022

TABLA 1



Fuente: *Elaboración propia a partir de datos de la OMC*

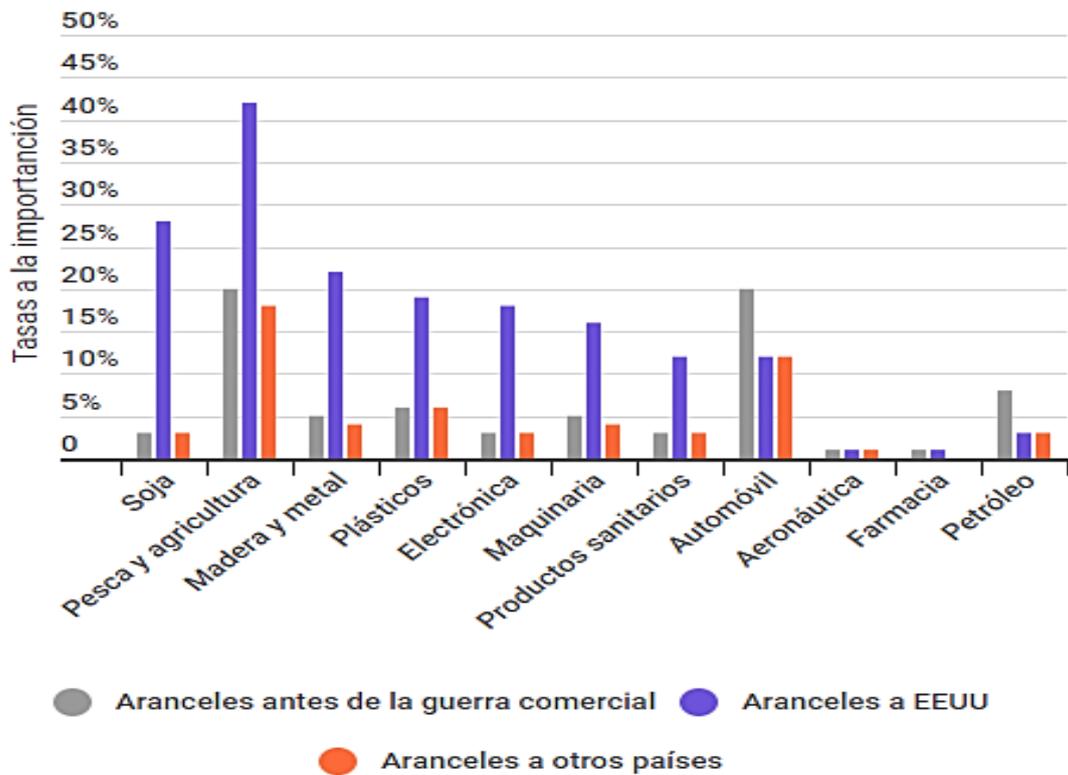
TABLA 2

| Año | Importaciones EE. UU. | Exportaciones EE. UU. | Saldo Comercial EE. UU. |
|-------------|----------------------------------|----------------------------------|------------------------------------|
| 2017 | \$ 2.408.475,00 | \$ 1.546.274,00 | -\$862.201,00 |
| 2018 | \$ 2.614.223,00 | \$ 1.663.982,00 | -\$950.241,00 |
| 2019 | \$ 2.567.445,00 | \$ 1.643.161,00 | -\$924.284,00 |
| 2020 | \$ 2.406.934,00 | \$ 1.424.934,00 | -\$982.000,00 |

Fuente: *Elaboración propia a partir de datos de la OMC*

Aranceles Chinos sobre los EE. UU. frente a otros países (situación antes y después de la guerra comercial en el año 2019)

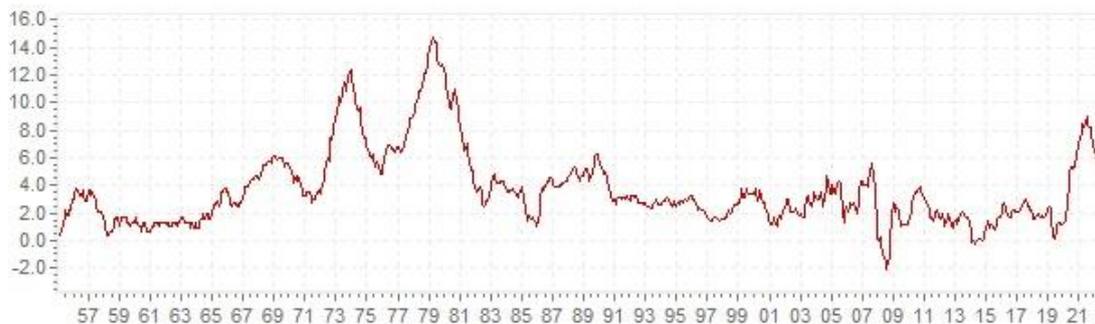
TABLA 3



Fuente: *ElEconomista.es*

Inflación histórica del IPC Estados Unidos (anual)

TABLA 4



Fuente: *Inflation.eu*

Exportaciones e importaciones en China (millones de USD)

2017-2022

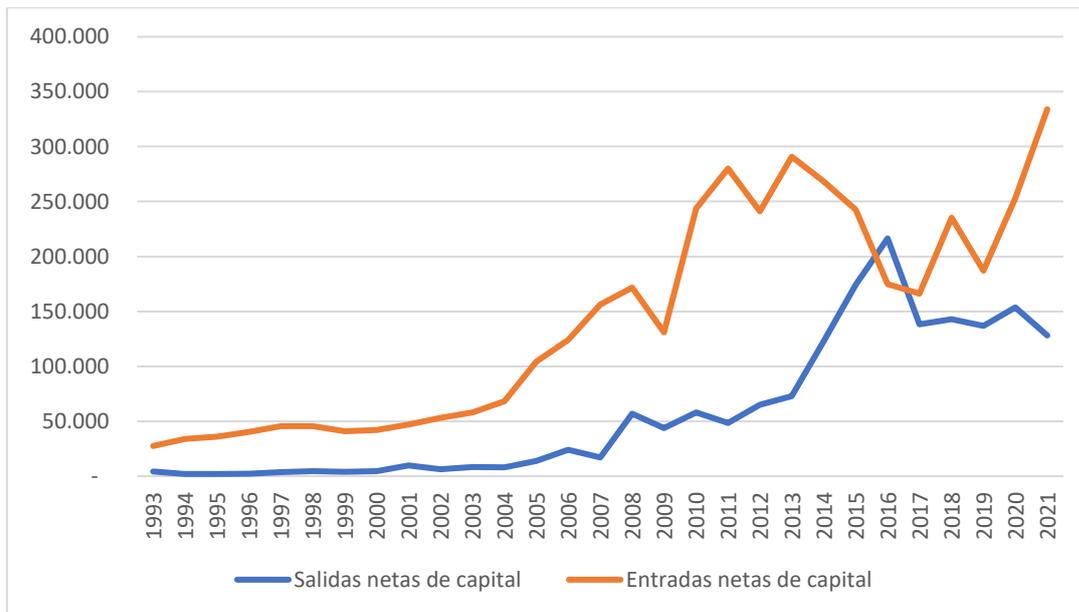
TABLA 5



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la OMC

Inversión extranjera directa en China (BDP, en millones de USD a precios actual)

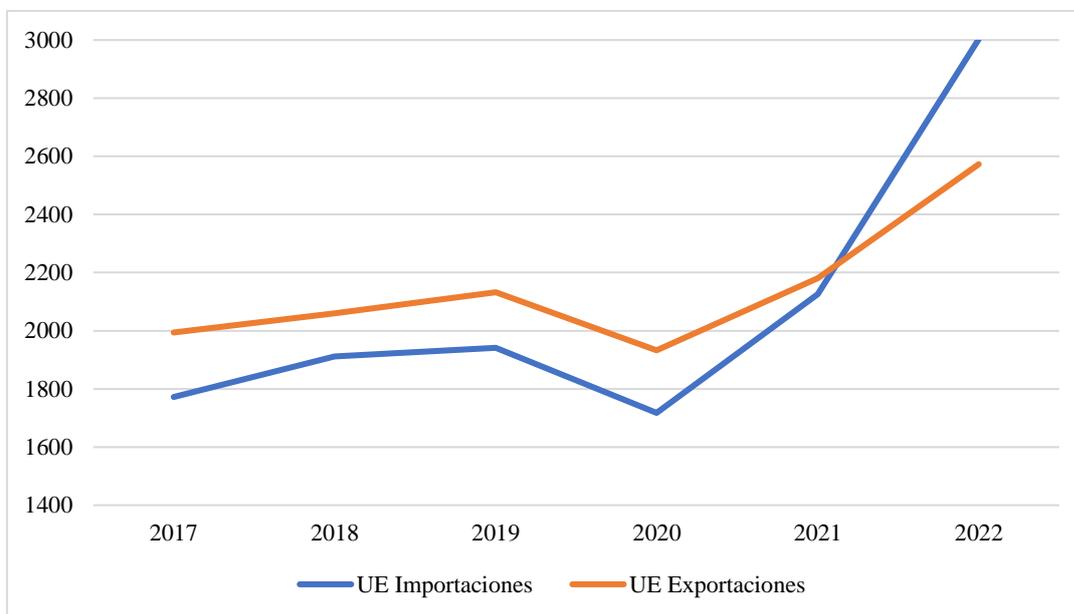
TABLA 6



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

**Importaciones y exportaciones de UE-27 con el resto del mundo
(miles de millones EUR)
2017-2022**

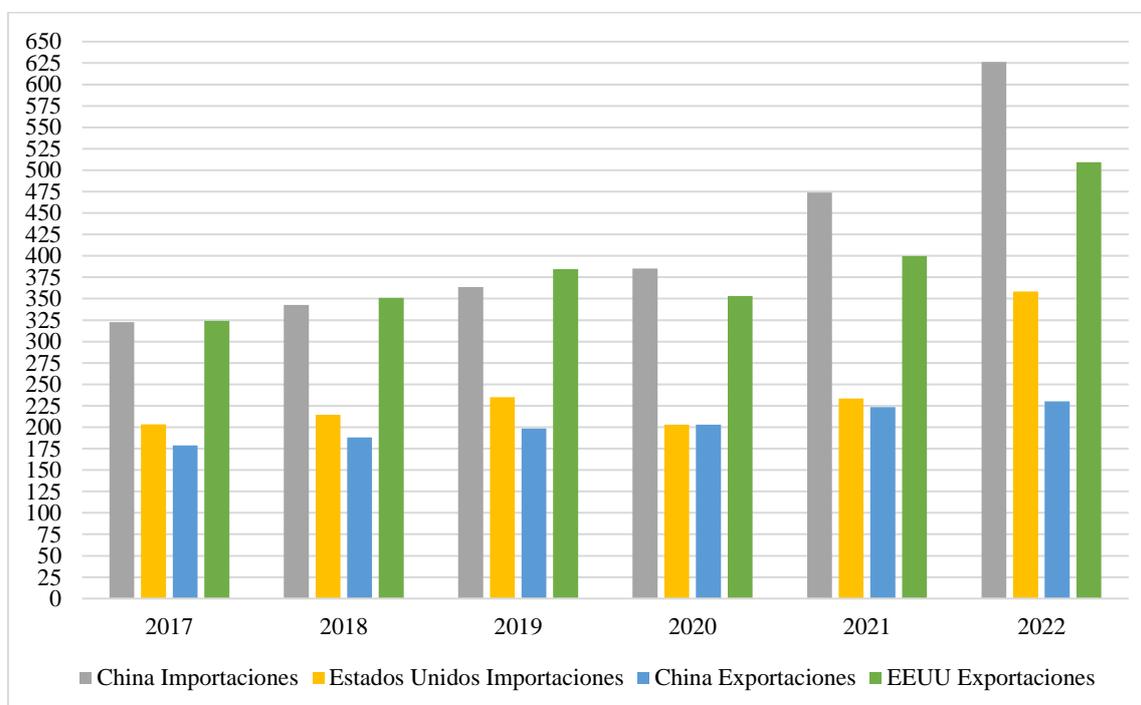
TABLA 7



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de European Commission

Importaciones y exportaciones de la UE
(Miles de millones EUR)
2017-2022

TABLA 8



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la European Commission

TABLA 9

| | 2017 | 2022 |
|-----------------------------------|-------------|-------------|
| Valor importación en euros | 322754,6857 | 626304,4947 |
| Volumen importación (Kg) | 50676,67933 | 74393,1222 |
| Euro / Kg importado | 6,368899659 | 8,418849433 |

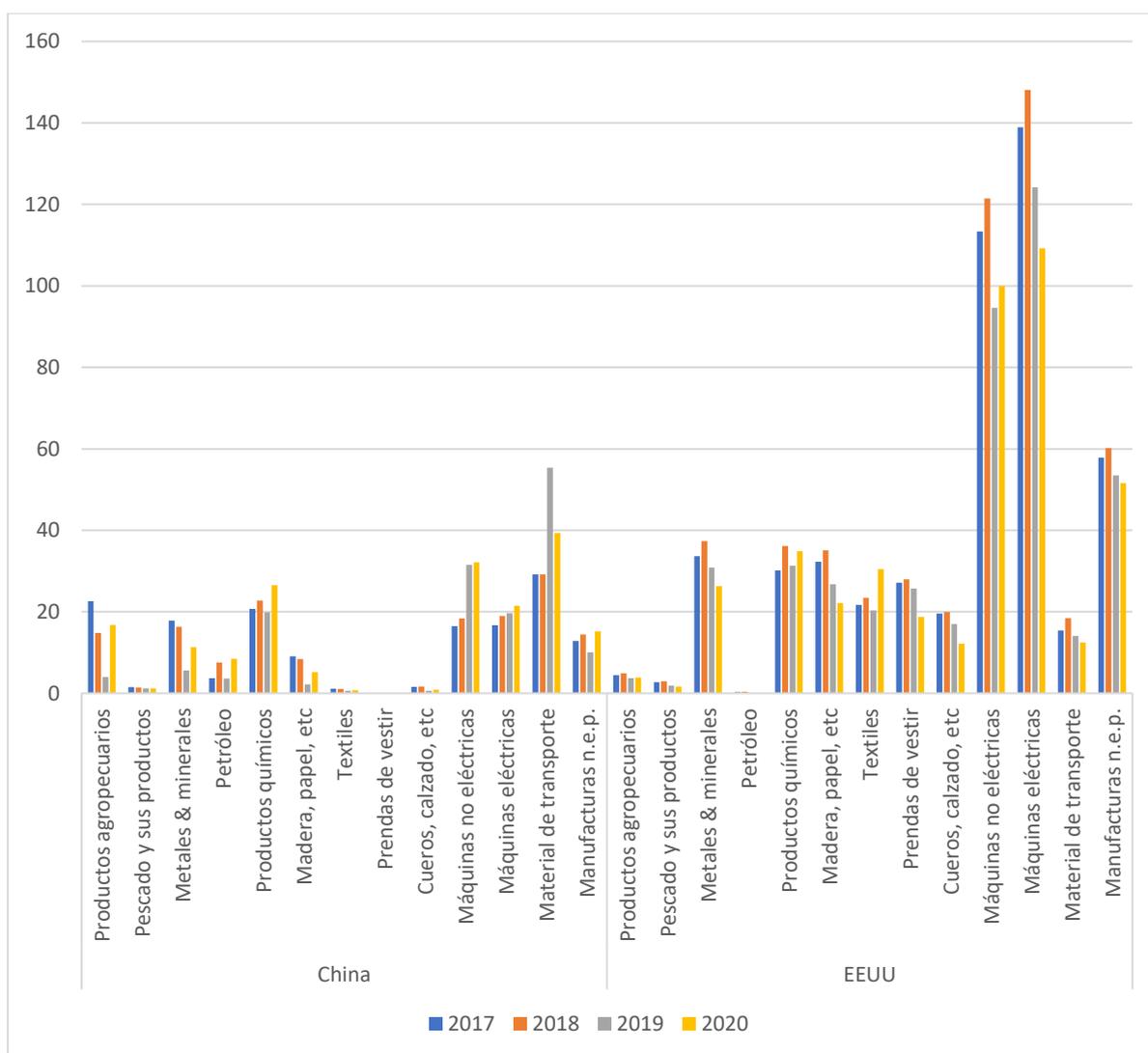
*Unidades en millones

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la OMC

Importaciones bilaterales por categoría de productos en miles de millones de USD

2017-2020

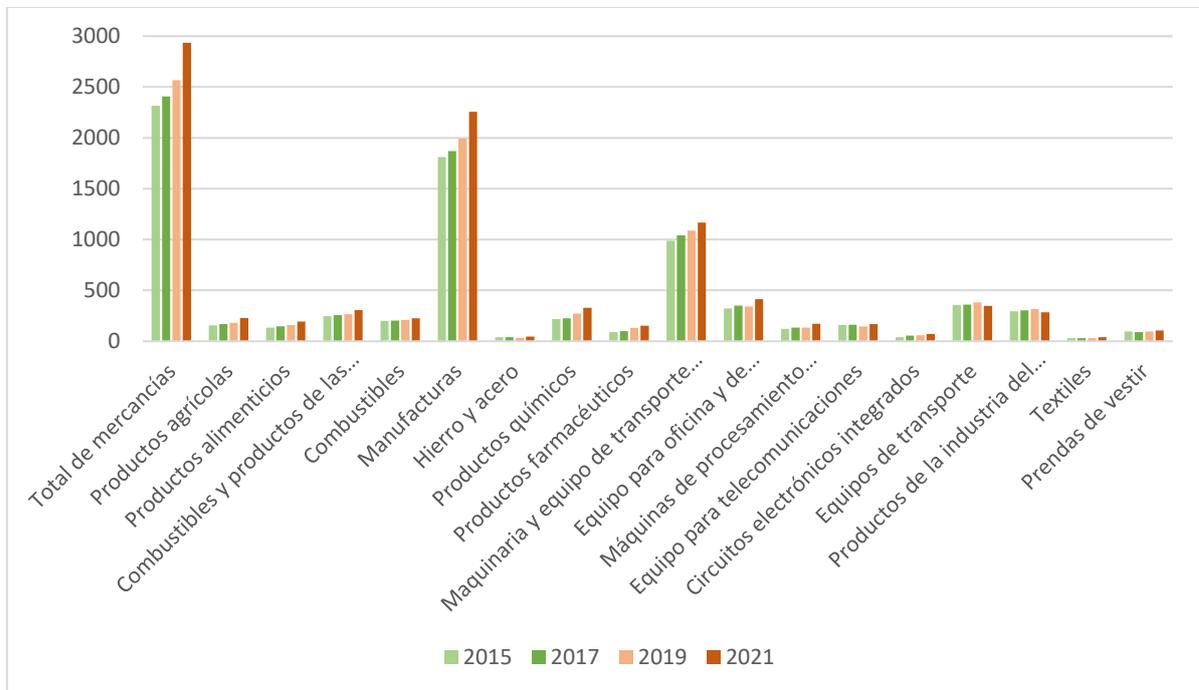
TABLA 10



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WTO

Importaciones por grupo de productos en EE. UU. (miles de millones de USD)

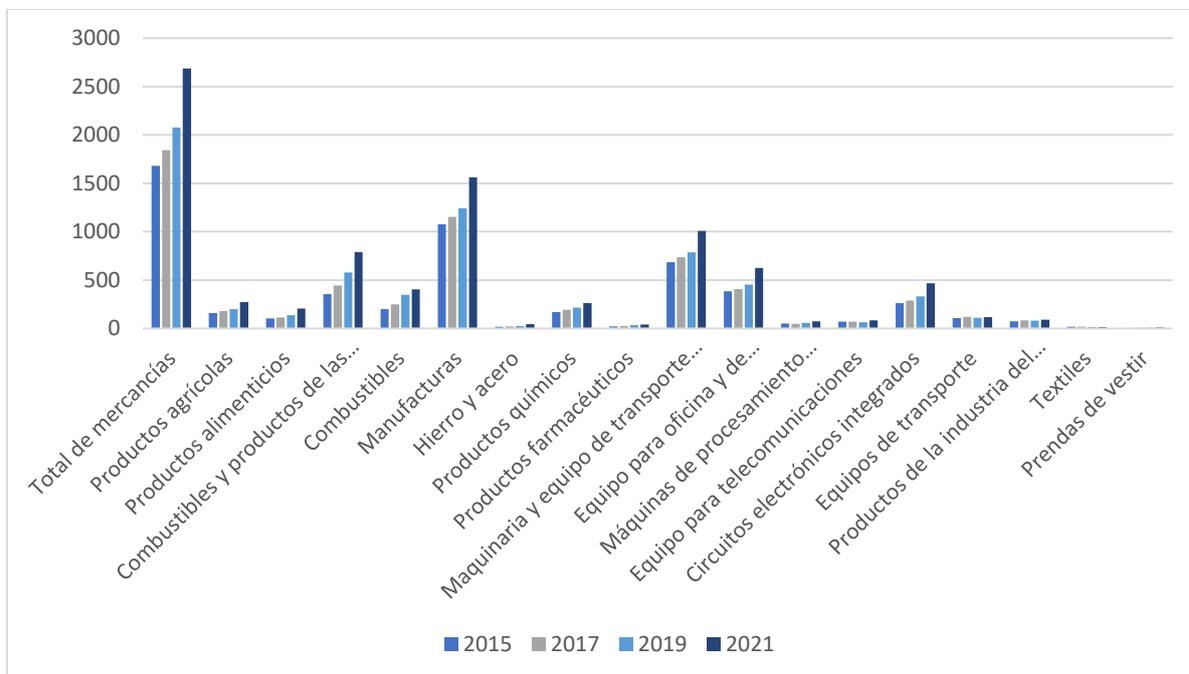
TABLA 11



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WTO

Importaciones por grupo de producto en China (miles de millones de USD)

TABLA 12



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WTO.