

Guerra comercial EE.UU.–China: Una mirada desde Asia, impacto real y efectos en los mercados de valores asiáticos

La guerra comercial entre Estados Unidos y China no es un episodio improvisado ni coyuntural. Es el resultado de décadas de tensiones acumuladas, diferencias ideológicas, competencia por liderazgo económico y una profunda desconfianza mutua. Bajo la presidencia de Donald Trump, Estados Unidos abandonó la política de compromiso cauteloso que había caracterizado las relaciones bilaterales desde la década de 1990, para adoptar una postura más agresiva, cercana a la confrontación abierta.

El giro fue rápido y contundente: aranceles cercanos al 40% sobre exportaciones chinas, restricciones a la venta de semiconductores de última generación, límites al acceso de estudiantes chinos en áreas estratégicas como ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas, y presiones sobre empresas tecnológicas como TikTok. Desde la óptica estadounidense, el objetivo era evidente: frenar el avance de China, cortar su acceso a tecnología crítica y limitar su influencia global.

La suposición inicial en Washington era que, sin el mercado estadounidense y sin acceso a los insumos tecnológicos más avanzados, la economía china quedaría en una posición de debilidad insostenible. Se proyectaba que la presión económica obligaría al presidente Xi Jinping a ceder en negociaciones clave y a aceptar términos más favorables para Estados Unidos.

Sin embargo, la realidad ha sido distinta. China no solo ha resistido la presión, sino que ha mostrado una resiliencia notable. Una de las razones clave es que el país llevaba décadas preparándose para un escenario como este. Desde finales del siglo XIX, el pensamiento estratégico chino ha girado en torno a un concepto que ha sobrevivido a monarquías, repúblicas y regímenes comunistas: el fortalecimiento nacional para resistir amenazas externas.

Un dato ilustra esta preparación: hoy, las exportaciones de China a Estados Unidos representan alrededor del 3% de su PIB, una cifra considerablemente menor al 7% registrado hace veinte años. Esto significa que, incluso si la mitad de esas exportaciones desapareciera, el golpe directo al PIB sería de solo 1.5%. Es un impacto relevante, pero está lejos de ser una catástrofe macroeconómica.

Esta reducción de dependencia no solo ha amortiguado el efecto económico de la guerra comercial, sino que también ha modulado la reacción de los mercados de valores asiáticos. Lo que en 2018–2019 generaba ventas masivas y caídas abruptas, hoy produce reacciones más contenidas, especialmente en los índices chinos continentales.

La actual guerra comercial no se puede entender sin recorrer más de un siglo de historia. El concepto de self-strengthening o “auto-fortalecimiento” nació en la segunda mitad del siglo XIX, cuando China sufrió repetidas humillaciones por invasiones extranjeras y derrotas militares. Intelectuales como Yan Fu, formado en el Reino Unido, tradujeron y difundieron obras de pensadores occidentales como Thomas Huxley y Adam Smith, introduciendo ideas como la “supervivencia del más apto” aplicada a las naciones.

Durante el siglo XX, este pensamiento impregnó tanto a nacionalistas como a comunistas. En la década de 1930, Mao Zedong se ganó apoyo popular no solo por su propuesta de un

sistema igualitario, sino también por su promesa de resistir eficazmente la invasión japonesa. Tras su llegada al poder en 1949, Mao implementó un modelo de industrialización acelerada y de independencia económica. Aunque sus políticas causaron graves crisis internas, mantuvieron un enfoque inalterable: resistir cualquier intento de dominación extranjera.

Con la muerte de Mao en 1976, China entró en la era de reformas bajo Deng Xiaoping. El objetivo de autosuficiencia se mantuvo, pero los métodos cambiaron radicalmente: se abrió la economía a la inversión extranjera, se promovió la transferencia de tecnología y se adoptó un enfoque pragmático hacia el comercio exterior. En 1983, Deng lanzó el State High-Tech Development Plan, buscando cerrar la brecha tecnológica con Estados Unidos en áreas como automatización, telecomunicaciones y tecnología de la información.

En los años 80 y 90, figuras como He Xin advirtieron que, a medida que China creciera, las potencias desarrolladas intentarían frenarla. Su recomendación era clara: desarrollar un sistema industrial completo y autosuficiente. En 1994, Ren Zhengfei, fundador de Huawei, advirtió que una nación sin su propio equipo de conmutación en telecomunicaciones era como un país sin ejército.

Bajo Hu Jintao, China impulsó la implementación del “Gran Cortafuegos” que excluyó a empresas como Google, Facebook y Twitter, dando espacio a gigantes locales como Baidu, Tencent y Alibaba. Con Xi Jinping, la estrategia se amplió: el plan Made in China 2025 buscó el liderazgo global en sectores como robótica, ferrocarriles de alta velocidad y vehículos eléctricos, mientras que la Belt and Road Initiative diversificó mercados y extendió la influencia china en Asia, África, Europa y América Latina.

Desde 2017, la relación económica bilateral entró en una fase de confrontación. Estados Unidos impuso aranceles punitivos sobre cientos de miles de millones de dólares en bienes chinos, afectando especialmente manufacturas, productos tecnológicos y bienes intermedios. Simultáneamente, restringió el acceso de China a semiconductores de última generación y limitó la inversión china en sectores considerados estratégicos.

Bloomberg Economics estima que, con los aranceles actuales, más del 50% de las exportaciones chinas a Estados Unidos están en riesgo. Aun así, la dependencia ha disminuido: en 2005, las exportaciones a EE.UU. representaban un 7% del PIB chino; hoy, solo un 3%. Esto no es producto de la casualidad, sino de una estrategia deliberada de diversificación.

Si la mitad de esas exportaciones se evaporara, el impacto sería de un 1.5% del PIB. Para un país con un crecimiento proyectado del 4%–5% anual, es un golpe fuerte pero manejable. De hecho, Bloomberg estima que el propio EE.UU. sufriría un impacto similar (1.6% del PIB) por el aumento de precios de importaciones y la disrupción en cadenas de suministro.

China también ha desarrollado herramientas de contrapeso, como el control sobre las exportaciones de metales raros que son críticas para la industria tecnológica y de defensa, que ha utilizado como palanca en negociaciones internacionales. Incluso en sectores afectados por las restricciones estadounidenses, como la inteligencia artificial, ha logrado

avances, como el desarrollo de DeepSeek, su respuesta a ChatGPT, pese a las limitaciones en hardware avanzado.

La capacidad de China para resistir la guerra comercial se explica por varios elementos estructurales:

- Diversificación geográfica de exportaciones: Crecimiento sostenido de ventas a la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático – ASEAN, África, América Latina y Europa.
- Ecosistema industrial completo: Desde materias primas hasta manufacturas avanzadas, reduciendo dependencia de insumos extranjeros.
- Políticas industriales activas: Subsidios, créditos blandos y protección de industrias estratégicas.
- Capacidad tecnológica interna: Desarrollo de productos especiales en sectores clave, desde telecomunicaciones hasta energías renovables.
- Mercado interno masivo: Capaz de absorber parte de la producción que pierde mercados externos.

Estas características han reducido la vulnerabilidad de China frente a shocks externos, algo que no solo es relevante en la economía real, sino que también impacta en la percepción de riesgo en los mercados financieros.

En 2018 y 2019, cada titular sobre escaladas arancelarias generaba caídas abruptas en los índices asiáticos. El Shanghai Composite y el Hang Seng en Hong Kong reaccionaban con fuertes variaciones en las ventas, reflejando el temor a un freno abrupto en el crecimiento. Sin embargo, entre 2020 y 2025, la correlación negativa entre noticias de guerra comercial y caídas bursátiles ha disminuido.

A continuación se refleja los efectos que se han venido observando en distintos mercados asiáticos con las distintas noticias y factores generados a partir de esta guerra comercial.

Efectos en mercados continentales (Shanghai y Shenzhen)

Más influenciados por factores internos como estímulos monetarios, políticas de apoyo a sectores estratégicos y cambios regulatorios.

Menor volatilidad ante anuncios de nuevos aranceles.

Aumento de la participación de inversores domésticos, que priorizan perspectivas internas sobre shocks externos.

Hong Kong (Hang Seng)

Mantiene cierta sensibilidad a eventos internacionales debido a su rol como hub financiero global.

Sin embargo, el flujo de capital desde la China continental ha suavizado las caídas ante tensiones EE.UU.–China.

Otros mercados asiáticos

Nikkei 225 (Japón) y Kospi (Corea del Sur) muestran mayor reacción a disrupciones globales, especialmente por su dependencia en exportaciones de alto valor hacia múltiples mercados.

El MSCI Asia ex-Japan refleja que los inversores globales han ajustado su narrativa: ya no se interpreta automáticamente “guerra comercial” como “venta masiva en Asia”.

Efectos sectoriales

Tecnología: alta volatilidad en empresas expuestas a cadenas globales de semiconductores.

Materias primas: movimientos en empresas mineras y energéticas ante amenazas de control de exportaciones.

Consumo interno: relativa estabilidad, beneficiada por estímulos domésticos.

Recordemos que los mercados de valores se mueven conforme las perspectivas de los inversionistas, una baja de precios por ejemplo se puede generar por un exceso de oferta y poca demanda en las acciones que conforman los índices de cada bolsa de valores. Esta tendencia se da porque al existir posibles consecuencias por los eventos macroeconómicas los inversionistas anticipan reducción en ventas o efectos negativos en los resultados, esto sucede igualmente si el caso fuera el contrario.

En cuanto a las perspectivas a futuro, aunque el comercio bilateral ya no es el eje central de la relación, la rivalidad estratégica sigue escalando hacia otros frentes:

- Tecnológico: liderazgo en inteligencia artificial, computación cuántica y telecomunicaciones 6G.
- Financiero: uso del yuan en comercio internacional y desarrollo de sistemas alternativos a SWIFT.
- Geopolítico: alianzas en el marco de BRICS y Belt and Road.

Un riesgo adicional es el frente europeo: la UE ha comenzado a adoptar medidas proteccionistas contra China, como aranceles a vehículos eléctricos, lo que podría limitar la capacidad de Pekín para compensar pérdidas en EE.UU. Además, la sobrecapacidad industrial y la crisis inmobiliaria interna añaden vulnerabilidades que podrían amplificar el impacto de nuevos shocks externos.

La guerra comercial entre Estados Unidos y China es parte de una rivalidad de largo plazo que trasciende el comercio de bienes. Si bien la pérdida de parte del mercado estadounidense tendría un costo económico para China, la magnitud de ese impacto es hoy mucho menor que en el pasado gracias a una estrategia deliberada de diversificación y autosuficiencia.

En los mercados de valores asiáticos, esto se traduce en una mayor estabilidad relativa: los índices continentales chinos reaccionan cada vez menos a titulares de guerra comercial, mientras que otros mercados de la región siguen siendo más sensibles a las disrupciones globales. La clave para los próximos años estará en cómo la competencia tecnológica y geopolítica reconfigura los flujos de capital y las valoraciones en Asia.

Cabe indicar que el presente documento se redactó a partir de la lectura y el análisis de Bloomberg News acerca de la guerra comercial entre ambas naciones.