

La agencia de Taiwán: la primera línea en la rivalidad Estados Unidos-China

The agency of Taiwan: the front line of US-China rivalry

Laia Comerma

Investigadora posdoctoral, Vrije Universiteit Brussel (Bélgica).
Laia.comerma@vub.be. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7517-202>

Cómo citar este artículo: Comerma, Laia. «La agencia de Taiwán: la primera línea en la rivalidad Estados Unidos-China». *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, n.º 141 (diciembre de 2025), p. 91-110. DOI: doi.org/10.24241/rcai.2025.141.3.91

Resumen: Desde una perspectiva histórica, este artículo analiza cuáles son los principales límites y fuentes de la agencia y la autonomía de Taiwán en su política económica exterior, en un contexto de no-soberanía debido a la «política de una única China». En medio de la rivalidad estratégica Estados Unidos-China, Taiwán utiliza los sectores punteros de su economía nacional para forjar y consolidar una red de alianzas tanto a nivel regional como internacional. Para ello, su principal herramienta es la institucionalización de la relación bilateral con sus distintos aliados a través de acuerdos económicos, los cuales ilustran los límites de su agencia y de la voluntad política de sus aliados. No obstante, en plena tendencia global hacia la seguridad económica y la autonomía estratégica, Taiwán ha diseñado, desde una estrategia de «diplomacia inteligente», soluciones innovadoras y flexibles para promover sus intereses regionales y su política comercial exterior.

Palabras clave: Taiwán, China, Estados Unidos, agencia, autonomía, cooperación económica, rivalidad, acuerdos comerciales, geopolítica, seguridad económica, relaciones internacionales

Abstract: Taking a historical perspective, this paper examines the main limits and sources of Taiwan's agency and autonomy in its foreign economic policy in a context of non-sovereignty because of the "one China policy". Amid the strategic rivalry between the United States and China, Taiwan uses cutting-edge sectors of its national economy to forge and consolidate a network of alliances at both regional and international level. To do so, its main tool is the institutionalisation of bilateral relations with its various allies through economic agreements, which illustrate the limits of its agency and of the political will of its allies. Nevertheless, in the midst of a global trend towards economic security and strategic autonomy, Taiwan has adopted a strategy of "intelligent diplomacy" to devise innovative and flexible solutions to promote its regional interests and its external trade policy.

Key words: Taiwan, China, United States, agency, autonomy, economic cooperation, rivalry, trade agreements, geopolitics, economic security, international relations

Taiwán es un caso especialmente interesante y único a nivel internacional en cuanto a su agencia y autonomía. Su situación actual tiene sus raíces en el conflicto político e histórico entre la República Popular China (RPC) y la República de China (ROC) en Taiwán, desde la guerra civil china que tuvo lugar entre 1927 y 1949. No obstante, las implicaciones de este conflicto para la identidad, la agencia y la autonomía de Taiwán se extienden a todos los niveles y sectores, incluyendo el económico, el cual va a ser el foco principal del presente análisis. La particularidad de Taiwán se fundamenta en que, al ganar las fuerzas comunistas en 1949, el Ejército de Chiang Kai-Shek, líder de la anterior República de China, se retiró a la isla de Taiwán con vistas a lanzar un contraataque en el continente que le permitiera ganar de nuevo el territorio chino a los comunistas. No obstante, tal ataque nunca sucedió y, desde entonces, tanto la RPC como Taiwán han coexistido, con más o menos tolerancia mutua. Su relación se rige por un acuerdo en particular: el «consenso de 1992», el cual establece que hay solo «una China», pero con distintas interpretaciones de cuál es esa China legítima, lo que permite a los gobiernos de Beijing y Taipei estar de acuerdo en que Taiwán forma parte de China, pero no en cuál es el legítimo Gobierno de China (Chen, 2022).

En la RPC, este consenso se ha formulado como el «principio de una única China», que establece que «solo hay una China en el mundo, Taiwán es parte de China y el Gobierno de la RPC es el único Gobierno legítimo que representa la totalidad de China» (Tercovich y Comerma, 2025). Este principio se ha implementado a nivel internacional como la «política de una única China», en la que cada país reformula el principio promovido por la RPC con mayor o menor fidelidad, para acomodar la existencia de Taiwán y así disuadir a la RPC de una potencial invasión a la fuerza. Los Estados Unidos son el principal aliado internacional de Taiwán, al que le brinda ayuda militar y de defensa, así como una garantía de seguridad. Al respecto, Estados Unidos afirma con más o menos rotundidad y concreción el papel que jugaría en una hipotética guerra entre Taiwán y la RPC, lo que se ha nombrado «ambigüedad estratégica» (Chang-Liao y Fang, 2021). El presidente estadounidense Joe Biden fue el primer y único presidente que se comprometió abiertamente a intervenir en caso de una invasión de la RPC a Taiwán para defender al segundo.

No obstante, la segunda Presidencia de Trump, iniciada en enero de 2025, ha generado dudas sustanciales entre la población y el Gobierno de Taiwán sobre dicha intervención, ya que el presidente Trump ha acusado a la isla de robar los puestos de trabajo de Estados Unidos en el sector de los chips, por lo que ha demandado a Taipéi para que pague más por la ayuda militar y de defensa provista por su país. Mientras tanto, la assertividad de la RPC en los alrededores marítimos de Taiwán ha aumentado considerablemente, con simulacros de invasión, corte de cables submarinos y ofreciendo una retórica más agresiva frente a la isla, sin que haya habido necesidad de una potencial invasión por la fuerza. Además, la RPC también ha redoblado los esfuerzos para convencer a sus aliados internacionales de acatar la formulación del «principio de una única China» en sus políticas específicas, con ganancias sustantivas en el ámbito del llamado Sur Global. Setenta países alrededor del mundo –casi la mitad de los miembros de las Naciones Unidas– han avalado en documentos oficiales o

declaraciones políticas formales la soberanía de la RPC sobre Taiwán y que aquella pueda usar *todos* los métodos necesarios –incluyendo el uso de la fuerza– para conseguir la unificación. El 97% de estos países se encuentra en el Sur Global (The Economist, 2025).

En este contexto, este artículo pretende identificar cuáles son las fuentes principales de agencia de Taiwán, en primer lugar, en el contexto de rivalidad estratégica entre Estados Unidos y China¹ y, en segundo lugar, dentro del contexto multilateral. Para ello, el artículo se centra en el caso del régimen económico, entendido como el régimen multilateral comercial y de inversión. Su propósito es analizar cómo Taiwán ha reconfigurado su política económica exterior para afrontar la creciente rivalidad económica entre China y Estados Unidos –especialmente desde la guerra comercial iniciada por el presidente Trump en 2018 y seguida por la Presidencia de Biden, quien mantuvo la mayor parte de los impuestos establecidos por su predecesor–. Además, la creciente assertividad china tanto a nivel regional como global tiene efectos importantes para la relación de Taiwán con Estados Unidos, su mayor socio económico. Ello ha implicado que Taipéi haya tenido que reconfigurar su sistema de alianzas y expandir su campo de acción, redoblando los esfuerzos en Europa y del Sur Global.

Para situar la pregunta de investigación en su contexto histórico, la primera sección ofrece una revisión de la literatura académica existente sobre la agencia y la política internacional de Taiwán, así como su evolución hasta el día de hoy. En segundo lugar, el artículo examina los tratados económicos como herramienta de promoción de los intereses comerciales para el caso tan particular de Taiwán, el cual generalmente carece de representación diplomática, lo que implica que haya tenido que buscar soluciones innovadoras e ingeniosas para construir su red de alianzas bilaterales y multilaterales. A partir de este análisis, el artículo explora, en tercer lugar, sus implicaciones para la agencia y la autonomía de Taiwán a escala más general. En cuarto, se considera la perspectiva de las políticas de «seguridad económica», autonomía estratégica, *de-risking* y *friendshoring* popularizadas en los últimos años para describir las tendencias cambiantes del régimen económico global (Farrell y Newman, 2023; Gehrke, 2022). Aunque estos términos hayan sido aplicados mayormente al caso europeo, vemos que son parte de una tendencia global de la que Taiwán no queda al margen; por lo tanto, entender la política comercial exterior taiwanesa desde esta perspectiva ayuda a comprender sus retos actuales, en medio de la competición geopolítica entre Estados Unidos y China. El artículo termina con una breve conclusión sobre los principales hallazgos y contribuciones del artículo.

1. Habiendo expuesto los matices referentes a la política de «una única China», el artículo utiliza los términos «China» y «República Popular de China» (RPC) indistintamente para referirse al territorio que se encuentra actualmente bajo el control político del Gobierno de Beijing, mientras que «República de China» (ROC) o «Taiwán» se refiere a aquellos actualmente bajo el Gobierno de Taipéi. Tales términos se usan a nivel descriptivo, sin querer prescribir ningún reclamo de soberanía.

Marco conceptual: la agencia y la política internacional de Taiwán

Esta sección presenta el marco conceptual y contextual dentro del cual se plantea el análisis del artículo. En primer lugar, el concepto de «agencia», tal como se entiende en la disciplina de relaciones internacionales, se refiere a «la capacidad de actuar en política internacional» (Braun *et al.*, 2019). Por lo tanto, es la práctica de la política internacional que permite al agente ser activo, tener un rol y promover sus intereses a nivel global. En este sentido, Taiwán tiene un cierto grado de agencia como sujeto de relaciones internacionales, aunque este no sea equivalente al de un país soberano, ya que su falta de reconocimiento diplomático limita su participación en relaciones y foros internacionales. Por ejemplo, en el caso de la Organización Mundial de la Salud (OMS), aun siendo Taiwán uno de los países del mundo con más experiencia en la lucha contra pandemias, debido a la epidemia del síndrome respiratorio agudo severo (SARS) en 2003, este no tiene participación formal en la organización internacional.

La mayoría de los países que no tienen relaciones diplomáticas con Taiwán no lo consideran un país soberano, y ello es fruto de la «política de una única China». No obstante, algunos han planteado que Taiwán podría tener otros tipos de soberanía: «soberanía doméstica» –control y autoridad sobre su territorio por parte del Gobierno taiwanés– y «soberanía funcional» –entendida como el ejercicio de poderes soberanos por parte de un Gobierno no reconocido formalmente sobre uno o más temas en sus relaciones internacionales (Winkler, 2008)–. Hasta el momento y para superar esta encrucijada, se han buscado soluciones creativas para posibilitar la participación de Taiwán en organizaciones internacionales, como es el caso de la Organización Mundial del Comercio (OMC). En 2000, se planteó la entrada de China y Taiwán como dos casos paralelos y, de algún modo, supeditados. Además, se buscó un nombre creativo para Taiwán dentro de la organización que fuese del agrado de la RPC: Territorio Aduanero Separado de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu (Taipéi chino). Así, China entró a formar parte de la OMC el 11 de diciembre de 2001 y Taiwán el 1 de enero de 2002.

Otro concepto relevante para el presente análisis es el de Taiwán como «actor autónomo» en las relaciones internacionales. La capacidad de «actuar» en relaciones internacionales se ha teorizado como la habilidad de funcionar «activa y deliberadamente en relación con otros actores en el sistema internacional» (Sjöstedt, 1977:16). Por lo tanto, los criterios principales son la demarcación frente a otros actores –tener unos límites definidos– y la capacidad de actuar autónomamente. Para ello, es necesario poseer características similares a las de un Estado: una comunidad de intereses, un sistema para controlar los recursos comunitarios y manejar crisis, así como una red de agentes externos. Considerando la capacidad para ser actor (*actorness*) como una cuestión de grado, se han definido cuatro parámetros para determinar el grado de cualquier actor

en particular: a) el reconocimiento –la aceptación e interacción– con otros miembros y organizaciones; b) la autoridad, es decir, la competencia legal para actuar en cualquier tema concreto; c) la autonomía en negociaciones internacionales y su grado de discreción, para conseguir sus objetivos según su poder e intereses; y d) la cohesión, a nivel de valores, tácticas o métodos, procedimientos y resultados (Niemann y Bretherton, 2013).

En síntesis, la capacidad para ser «actor» en relaciones internacionales depende de la interacción de recursos sociales y materiales, la acción creativa y las expectativas domésticas y externas del papel que debe jugar el sujeto en la política internacional, es decir, su capacidad para reimaginar y realizar una función para sí mismo en contextos específicos de la política internacional (Klose, 2018). Al respecto, vemos que la capacidad de ser actor de Taiwán está muy relacionada con su agencia, y que, aunque en general tendría un grado amplio dentro de este espectro, su capacidad puede variar en función de cada sector y situación particular, debido de nuevo a su no-soberanía.

Finalmente, es importante situar la discusión en el contexto de la «geopoliticización» (*geopoliticisation*) (Meunier, 2022) y la «securitización» (*securitisation*) (Rogelja y Tsimonis, 2020) en el que se encuentra sumergida la política económica a nivel global. La geopoliticización del comercio se entiende como la

transformación de la política comercial como una «herramienta esencial de la geopolítica» (Meunier y Nicolaïdis, 2019), es decir, el uso de los flujos comerciales para conseguir fines geopolíticos. Por su parte, el fenómeno de la securitización del comercio se refiere al uso de herramientas y políticas comerciales para fines de seguridad. Ese proceso de securitización se ha implementado a través de lo que se ha popularizado no tan solo en la Unión Europea (UE) sino ya a nivel global como «seguridad económica», lo que implica desarrollar una estrategia comercial integral para proteger la economía nacional de un país frente a los riesgos derivados de las crecientes tensiones geopolíticas y los profundos cambios tecnológicos. Esto ha consolidado la relación tanto conceptual como política entre seguridad nacional y política económica (Bauerle Danzman y Meunier, 2024).

En consecuencia, muchos países han empezado a desarrollar estrategias de protección o desvinculación de sus cadenas de valor frente a países que consideran hostiles, así como a diversificar las cadenas de valor para evitar dependencias excesivas frente a cualquier país tercero que pudiese representar una vulnerabilidad en el caso de un conflicto geopolítico. Por ello, la Unión Europea desarrolló el concepto de «autonomía estratégica» para reconciliar esta estrategia de seguridad económica, y protección de sus cadenas de valor, con sus valores fundamentales de libre comercio. Una «autonomía estratégica» que consiste en promover, por un lado, las alianzas y los intercambios con socios clave a nivel

Taiwán tiene un cierto grado de agencia como sujeto de relaciones internacionales, aunque este no sea equivalente al de un país soberano, ya que su falta de reconocimiento diplomático limita su participación en relaciones y foros internacionales. Ello es fruto de la «política de una única China».

internacional, mientras que, simultáneamente, la UE desarrolla una serie de instrumentos autónomos dirigidos a proteger sus intereses y valores. Aunque sea una noción eurocéntrica, es importante tenerla en mente porque ayuda a entender las estrategias desplegadas por países con ideologías similares a las de la Unión, los cuales han seguido también esta vía de reforzar las alianzas multilaterales e internacionales al tiempo que desarrollan sus instrumentos, políticas o regulaciones de protección comercial. A continuación, se examinará cómo este conflicto entre intereses económicos basados en el libre comercio y la maximización de su beneficio, por una parte, y los intereses geopolíticos y de seguridad, por la otra, han confluido en el caso de Taiwán en su relación con China, y lo que ello ha representado para su economía y su estrategia comercial.

La agencia económica de Taiwán en perspectiva histórica

En los años noventa del siglo pasado, Taiwán pudo superar su aislamiento diplomático gracias al aumento de los flujos comerciales y de inversión con sus aliados comerciales, con o sin reconocimiento gubernamental. Aun así, la proliferación de acuerdos de libre comercio en la región de Asia-Pacífico desde entonces ha reducido la participación económica de Taiwán, que no se ha podido beneficiar de tales acuerdos bilaterales o plurilaterales, ya que la RPC ha conseguido disuadir a los países que no reconocen Taiwán oficialmente de firmar tales acuerdos. Efectivamente, ello ha marginado Taiwán en el régimen económico tanto asiático como internacional (Chow, 2016), debido a su «soberanía disputada» (Dent, 2005).

No obstante, Taiwán es miembro fundador del Banco de Desarrollo Asiático (ADB, por sus siglas en inglés) desde 1966, aunque tuvo que cambiar su nombre a «Taipéi chino» cuando la RPC entró en 1986. También se unió en 1991 bajo el mismo nombre al Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés). Al igual que la RPC, hasta que no se adhirió a la OMC, Taiwán no pudo desarrollar acuerdos de libre comercio, lo que sucedió en enero de 2002 (*ibidem*). Respecto a acuerdos de libre comercio, Taiwán ha firmado cuatro con países de América Central, con los cuales tiene relaciones diplomáticas: El Salvador (2007), Guatemala (2005), Honduras (2007), y Panamá (2003), aunque estos países solo representan el 2% del comercio exterior de Taiwán (Chow, 2016). Esto se debe a que, a pesar de tener un inicio prometedor, las negociaciones para un acuerdo de libre comercio con sus aliados prioritarios (Estados Unidos, Corea del Sur, Japón y Tailandia) se vieron comprometidas por la manifiesta oposición del ministro de Comercio Exterior de la RPC, Shi Guangsheng, quien advirtió en 2002 de consecuencias políticas y económicas para aquellos que firmaran tal acuerdo con Taiwán (Dent, 2005).

Por ello, hasta que en 2010 Taiwán firmó el Acuerdo Marco de Cooperación Económica con la RPC para normalizar las relaciones económicas entre ambos lados del estrecho, y regularizó su relación con China en un marco de coexistencia y tolerancia mutua, Taipéi no consiguió llevar sus negociaciones con Singapur, Japón o Nueva Zelanda a buen puerto. El acuerdo con China se centró en la liberalización del comercio y fue seguido por distintos acuerdos suplementarios, aunque ningún otro fue posible después de la revolución prodemocrática en Taiwán, en marzo y abril de 2014, conocida como «de los girasoles». Tres años antes, en 2011, Taiwán había firmado un acuerdo de inversión bilateral con Japón, lo que desarrolló considerablemente sus relaciones bilaterales tanto económicas como políticas; a esto le sucedió un acuerdo pesquero en 2013, que resolvió varios asuntos controvertidos en relación con la soberanía de las islas Diaoyutai/Senkaku. También en 2013, Taiwán firmó un acuerdo de cooperación económica con Nueva Zelanda y otro comercial con Singapur, bajo la fórmula establecida por la OMC, en la que Taiwán era reconocido como un territorio aduanero independiente. Finalmente, cabe destacar que el país insular había firmado muchos años antes, en 1994, un Acuerdo Marco de Comercio e Inversión con Estados Unidos, que regula el diálogo de alto nivel en temas económicos y comerciales entre los gobiernos de ambos países (Chow, 2016).

Sin embargo, se puede observar que la cantidad de acuerdos firmados es claramente limitada y que, confrontado con la RPC, Taiwán no ha conseguido lograr un acuerdo comercial con, por ejemplo, Filipinas o la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN), algo que China sí consiguió ya en 2002. Los obstáculos son esencialmente políticos, no legales, ya que es necesario garantizar a China que cualquier acuerdo firmado por Taiwán no implica un avance hacia su soberanía o independencia formal. En este contexto, Taiwán puede desempeñar sus relaciones exteriores de dos formas distintas: como país soberano, con relaciones diplomáticas formales –aunque solo 12 países lo reconocían formalmente en mayo del 2024²;– o como un actor paradiplomático o, más específicamente, operando en el intervalo entre diplomacia y paradiplomacia, como ocurre con la mayoría de países (Wang, 2023). Taiwán tiene oficinas de representación

Taiwán puede desempeñar sus relaciones exteriores de dos formas: como país soberano, con relaciones diplomáticas formales –aunque solo 12 países lo reconocen formalmente– o como un actor paradiplomático –más específicamente, en el intervalo entre diplomacia y paradiplomacia, como ocurre con la mayoría de países–.

2. Para más información, véase World Population Review (en línea). *Countries that recognise Taiwan 2025*. <https://worldpopulationreview.com/country-rankings/countries-that-recognize-taiwan> [Fecha de consulta: 23.08.2025].

en 59 países y 49 países tienen representación en Taiwán, incluyendo la UE y todos los estados del G-20, con la excepción de la RPC.

En el ámbito de la inversión, Taiwán tiene acuerdos bilaterales con distintos países asiáticos, así como acuerdos de doble imposición³ y de propiedad intelectual con varios estados miembros de la UE, además de un acuerdo de «cielos abiertos»⁴ con Estados Unidos (Dreyer *et al.*, 2010). Macedonia del Norte es el único país europeo que tiene un acuerdo bilateral de inversión con Taiwán, concluido en 1999, cuando las dos partes aún mantenían relaciones diplomáticas. Asimismo, Taipéi ha firmado instrumentos de cooperación y facilitación de inversiones con ocho países de la UE a nivel nacional y regional. Por ejemplo, con el *Land* alemán Rheinland-Pfalz en 1990 o la agencia de inversión federal alemana en 2002, en los que no se definen obligaciones legales, sino solamente principios e intenciones (Hsieh, 2020). Taiwán tiene también un Memorando de Entendimiento para la promoción de inversiones con España, el cual tampoco crea ninguna obligación legal. Por lo tanto, estos son, en general, instrumentos débiles desde el punto de vista de estabilidad legal y fuerza política, comparados con los acuerdos bilaterales de inversión actuales con cláusulas de protección de inversiones firmados a nivel internacional (*ibídem*).

Para firmar acuerdos con estados o regiones europeas, Taiwán ha seguido dos métodos: acuerdos entre agencias, por ejemplo, el Acuerdo de Cooperación entre el Centro para la Inversión y el Desarrollo Industrial de Taipéi y la Autoridad para el Desarrollo Industrial de Irlanda para la promoción de inversiones (1990); o utilizando oficinas de representación, como es el caso del acuerdo con España, que fue firmado por la Oficina Económica y Cultural de Taipéi en España y la Cámara de Comercio española en la capital taiwanesa (2010) (Wu, 2018). El único caso que se desvía de esta regla y que es importante destacar es el acuerdo entre Taiwán y la República Checa (2020), que se refiere al primero como «República de China en Taiwán», su nombre oficial, aunque no existen relaciones diplomáticas oficiales, lo que tiene un gran valor simbólico (*ibídем*). Por todo ello, aun sin tener relaciones formales ni incluirse obligaciones legales en la mayoría de los acuerdos firmados con países europeos, la cooperación sistemática dentro de este espacio de «no-reconocimiento» –el cual otorga un grado notable de flexibilidad–, puede abrir el camino a instrumentos legales –como acuerdos de inversión o comerciales– que sí tengan efectos legales sobre la regulación doméstica e internacional

-
3. Los acuerdos de doble imposición son tratados firmados entre dos países para evitar o reducir la doble tributación sobre la misma renta por parte de ambos estados.
 4. Un acuerdo de «cielos abiertos» es un tratado bilateral o multilateral entre países que liberaliza el transporte aéreo internacional eliminando las restricciones sobre rutas, capacidad o precio. Eso se consigue reduciendo la intervención gubernamental y permitiendo que las aerolíneas tengan la libertad de operar cualquier número de vuelos entre cualquier destino y a cualquier precio.

en el futuro (Hsieh, 2020). No obstante, entre 2017 y 2019 Taiwán sí consiguió firmar acuerdos bilaterales de inversión en toda regla con Filipinas, India y Vietnam, como se explicará más adelante.

Actualmente, debido a las dificultades para acceder al Acuerdo de Asociación Económica Integral Regional (RCEP, por sus siglas en inglés) y al Acuerdo Amplio y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés), firmar un acuerdo de inversión con la UE –similar al firmado con Vietnam o al acuerdo de asociación económica con Singapur– es uno de los principales objetivos para la estrategia de comercio exterior de Taiwán (Hsieh, 2020). De hecho, en 1970, Taiwán y la Comunidad Económica Europea (CEE), predecesora de la UE, firmaron un Acuerdo Textil de Algodón, que no fue renovado después de los tres años establecidos (Wu, 2018). Al constituir relaciones diplomáticas con la RPC en 1975, la CEE y posteriormente la UE se ha mostrado más reticente a firmar acuerdos con Taiwán o estrechar sus relaciones políticas o incluso económicas, debido al temor a represalias por parte de China. Esto se ha vuelto más pronunciado recientemente, debido al contexto actual de rivalidad geopolítica y geoeconómica entre Estados Unidos y China, y la creciente assertividad de China en su política exterior.

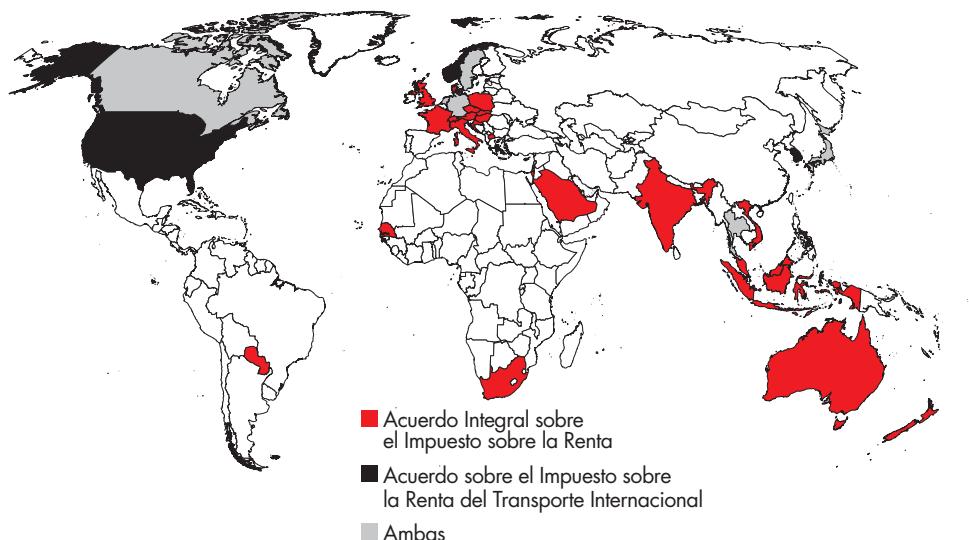
En síntesis, aunque el panorama expuesto anteriormente demuestra un considerable grado de flexibilidad e innovación por parte de la estrategia diplomática y de comercio exterior de Taiwán, se observa que, como resultado, los flujos exteriores de comercio e inversión de este país están por debajo de sus posibilidades (Dreyer *et al.*, 2010). Debido a su estatus político incierto y a las tensas relaciones en el estrecho, Taiwán ha sido excluido de la dinámica de tratados de libre comercio a escala regional y global, aisladóselo políticamente y marginándosele de las preferencias arancelarias entre los miembros de tales tratados (*ibidem*), especialmente con la ASEAN, en comparación con los otros países de su región y la RPC.

La estrategia de Taiwán para maximizar su autonomía

Tradicionalmente, el punto de entrada a nivel diplomático para la negociación de acuerdos de índole comercial con terceros países por parte de Taiwán han sido los «acuerdos de doble imposición». Esto se debe, por una parte, a su contenido nímicamente controversial y, por otra parte, a que estos pueden ayudar a romper una barrera psicológica con respecto a la agencia o legitimidad de Taiwán para firmar acuerdos bilaterales en general, como consecuencia de la promoción por parte de la RPC del «principio de una única China» (nótese, que no se refiere a la «política de una única China», que difiere tanto a nivel de formulación como de implementación, como se ha explicado anteriormente).

De algún modo, firmar un acuerdo de doble imposición, además de favorecer los intercambios comerciales y de inversión entre ambos países firmantes, sirve para abrir un camino de negociación y conclusión de acuerdos de Ende Económica a nivel no-gubernamental entre las dos partes. Además, el tercer país en cuestión que negocia tal acuerdo con Taiwán se enfrenta por primera vez con la compleja cuestión de nominar una agencia negociadora fuera de las vías tradicionales para la conclusión de tales acuerdos; asimismo, con el dilema de explotar el espacio de flexibilidad de la «política de una única China», promoviendo su relación económica con Taiwán mientras reafirma a la RPC que tal acuerdo no implica ningún tipo de reconocimiento de soberanía del Gobierno de Taiwán. En pocas palabras, se pone a prueba la voluntad política del país tercero para desarrollar su relación con Taiwán.

Figura 1. Acuerdos de doble imposición con Taiwán a escala global (2025)



Nota: La figura no muestra el acuerdo sobre el Impuesto sobre la Renta en el Transporte International (IRTI) con la Unión Europea ni con Macao, así como el acuerdo Integral sobre el Impuesto sobre la Renta (IIR) con Kiribati.

Fuente: Elaboración propia según los datos provistos por Invest Taiwan y el Ministerio de Finanzas de la República de la China en Taiwán (s. f.)

Dentro de los límites establecidos por la «política de una única China», Taiwán incentiva a cada país a buscar un espacio de flexibilidad con el que poder desarrollar una relación económica. Al analizar los ejemplos existentes, vemos que los

países asiáticos –el vecindario de Taiwán– son los más flexibles, promoviendo relaciones no-oficiales y no-gubernamentales con Taipéi. Por ejemplo, Vietnam, Indonesia, Singapur o las Filipinas han conseguido desarrollar una relación económica con Taiwán, e incluso concluir acuerdos comerciales, sin antagonizar a la RPC. Esto se ha hecho principalmente a través de declaraciones oficiales que pretenden asegurar a la RPC que el acuerdo en cuestión no implica ningún reconocimiento de soberanía por su parte con respecto al Gobierno de Taiwán. Aunque los ministerios de Asuntos Exteriores, de Defensa o de Seguridad Nacional suelen ser más prudentes, las respectivas agencias de promoción de inversión o comercio suelen ser el mejor agente para negociar y concluir tales acuerdos con Taiwán, siguiendo de nuevo la lógica pragmática que suelen implementar los países asiáticos en sus relaciones con Taiwán.

Es decir, se sigue de facto un mecanismo de negociación entre gobiernos a nivel bilateral, pero utilizando oficinas de representación en lugar de ministerios. Asimismo, se suele utilizar la nomenclatura que sigue la OMC. De forma similar, los Estados Unidos suelen utilizar su

representación en Taiwán (el Instituto Americano en Taiwán [IAT]) para llevar a cabo negociaciones no-gubernamentales. De hecho, a escala global, es decir, más allá del vecindario inmediato de Taiwán, los Estados Unidos han sido pioneros en la negociación de acuerdos comerciales con Taiwán. El ejemplo más reciente es la «iniciativa

comercial del siglo XXI entre Estados Unidos y Taiwán» (Office of United States Trade Representative, 2022), la primera fase de la cual ya fue firmada el 1 de junio de 2023 entre el IAT y la Oficina de Negociaciones Comerciales (ONC) del Gobierno de Taiwán. La segunda fase, que incluye cuestiones laborales, está en proceso de negociación.

Estados como Canadá o el Reino Unido han seguido el mismo camino. El Reino Unido concluyó en noviembre de 2023 el «acuerdo de asociación comercial reforzada» (Gov.uk, 2023), el cual se centra en temas de inversión, comercio digital, energías renovables y cero emisiones; mientras que Canadá fue el pionero al firmar el «acuerdo para la promoción y protección de inversión extranjera entre Taiwán y Canadá» (Taipéi Economic and Cultural Office in Canada, 2024) en diciembre de 2022. Ninguno de estos acuerdos trata temas de impuestos, sino que se centran en facilitar el comercio con Taiwán, promover cadenas de suministro resilientes, especialmente en los sectores de altas tecnologías y energéticos, e incluso pueden llegar a tratar temas laborales, como es el caso con Estados Unidos.

Dentro de los límites establecidos por la «política de una única China», Taiwán incentiva a cada país a buscar un espacio de flexibilidad con el que poder desarrollar una relación económica. Al respecto, los países de su vecindario son los más flexibles, al promover relaciones no-oficiales y no-gubernamentales con Taipéi.

Aunque todos estos acuerdos sientan precedentes que la UE podría seguir, esta ha demostrado ser un caso complicado para la diplomacia taiwanesa. En el caso de que se negociara un acuerdo que no necesitara la ratificación por parte de los estados miembros, es decir, que se centrara en un área de competencias exclusivas de la UE, como es el caso de la inversión y el comercio, tal acuerdo aún necesitaría una mayoría cualificada de los estados miembros a favor. Aunque esto podría ayudar a salvar la reticencia de algunos estados miembros con visiones más prochinas políticamente, como Hungría, o económicamente, en el sentido de que prefieren no arriesgarse por las posibles represalias chinas, como Alemania o España, aún existirían obstáculos notables. En este sentido, Taiwán ha dedicado recursos importantes para desarrollar y consolidar su red de alianzas entre los países europeos, por ejemplo, con la creación del Fondo para Europa Central y del Este (Fondo CEE, por sus siglas en inglés) en 2022, para promover la

cooperación entre sus sectores privados, inicialmente con Eslovaquia y Chequia, pero posteriormente incluyendo otros países de la región, con el compromiso de invertir 200 millones de dólares en los próximos años⁵. Por lo tanto, vemos que Taiwán aumenta sus esfuerzos para ganar alianzas en Europa siguiendo una

La estrategia geoeconómica de Taiwán ha ampliado el foco, sigue ahora una lógica global, redoblando esfuerzos en Europa y en el llamado Sur Global para ofrecer un contrapeso a la significante influencia china en esas regiones.

estrategia similar a la seguida a escala regional con la *New Southbound Policy* («Nueva Política del Sur»), creada en 2016, para promover la cooperación y los intercambios entre Taiwán y 18 países del Sudeste Asiático, Asia del Sur y Australasia.

En resumen, analizando la estrategia de conclusión de acuerdos económicos con terceros países y de cooperación económica más general, vemos que Taiwán ha ampliado su foco de acción. Si bien inicialmente estuvo centrado en su vecindad inmediata, la estrategia geoeconómica de la isla sigue ahora una lógica global, redoblando esfuerzos en Europa y en el llamado Sur Global para ofrecer un contrapeso a la significante influencia china en esas regiones. Asimismo, se observa que Estados Unidos aparece hasta ahora como una constante, empujando los límites retóricos y políticos de la «política de una única China», para desarrollar una relación económica integral con Taiwán, la cual podría cambiar con la segunda Presidencia de Donald Trump. No obstante, esto no significa que Taiwán haya dejado atrás su foco regional, sino que sigue una estrategia de optimización de recursos económicos y diplomáticos inteligente para consolidar su red de alianzas, tanto regional –especialmente con Filipinas, Japón y Corea del Sur,

5. Para más información, véase: <https://www.taiwaniacapital.com/en/funds> [Fecha de consulta: 23.08.2025].

potencialmente por su afinidad política— como más global, debido a que, si ocurriera un conflicto armado con China, las alianzas con países occidentales y del Sur Global podrían llegar a ser clave, más allá de las regionales.

El futuro de Taiwán en un contexto de conflicto geopolítico

En general, en la literatura sobre la geopolítica alrededor del Estrecho de Taiwán, este es tratado como un objeto, y no como un sujeto, es decir, como un peón en el juego entre Estados Unidos y China (Friedman, 1997; Campbell y Mitchell, 2001; Klintworth, 2001; Ross, 2002; Franck y Melese, 2010). Los análisis existentes se centran sobre todo en cómo Estados Unidos y otros actores internacionales, tales como la UE y sus estados miembros, pueden disuadir a la RPC de anexionarse por la fuerza la isla de Taiwán. También hay numerosos estudios que analizan los posibles escenarios en que podría evolucionar este conflicto, así como las respuestas militares que Taiwán y sus aliados estarían en condiciones de brindar (Duchâtel, 2021; Esplin Odell *et al.*, 2021; Yau, 2022; Hu y Meng, 2023; Harris y McKinney, 2024). No obstante, estos raramente se detienen a pensar en las políticas que Taiwán ha desarrollado para consolidar su rol en la escena internacional, ganar nuevas alianzas o promover su autonomía y agencia como organismo internacional, aunque sea como un ente no soberano.

A partir del análisis anterior, esta sección pone el foco en indagar cómo la estrategia de comercio exterior de Taiwán puede contribuir a su plan de disuisión de un potencial ataque chino desde la actual perspectiva geoeconómica y geopolítica. Ello nos puede ayudar a entender los desafíos actuales a los que se enfrenta Taiwán más allá de los límites impuestos por su «soberanía disputada». A nivel general, observamos que la estrategia de Taiwán de comercio exterior tiene dos principales objetivos. En primer lugar, diversificar sus cadenas de valor —lo que en la UE se ha popularizado como *de-risking* o «autonomía estratégica»— para reducir su dependencia hacia la RPC, con quien había ampliado significativamente su relación comercial bajo el Gobierno de Ma Ying-jeou (2008-2016), apoyándose en el Consenso de 1992 firmado bajo la Administración de Lee Teng-hui del partido del Kuomintang (KMT), el cual normalizó las relaciones entre la RPC y Taiwán (Chen, 2022). Aunque al principio esta estrategia era más conservadora, dirigiéndose principalmente a los países vecinos de Taiwán para promover su integración con la economía regional, Taiwán ha ido ampliando su foco y sus esfuerzos hacia países más lejanos, por ejemplo, dirigiendo más atención diplomática e inversión hacia Europa.

En segundo lugar, construir una red de alianzas que aumente su seguridad económica y simpatías, es decir, Taiwán ha utilizado su economía altamente tecnológica y su sector de producción y diseño de chips, puntero a nivel global, para construir su perfil internacio-

nal, a modo de «poder blando» (*soft power*) o campaña de sensibilización para dar a conocer su situación geopolítica. De este modo, además, Taiwán ha aumentado el interés entre sus aliados comerciales en la estabilidad en el Estrecho de Taiwán y su situación política, ya que muchas cadenas de valor a nivel internacional dependen de sus chips, entre otros productos elaborados en la isla. Por lo tanto, vemos que Taiwán ha seguido una estrategia de «diplomacia inteligente», adaptando su política exterior a cada región según una combinación de poder blando y la «promoción del país a través de un nicho» o su especialización (*niche national branding*), en este caso, la manufactura inteligente, las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) y la electrónica (Rasool y Ruggiero, 2022).

Así, en el caso de Taiwán, hay una convergencia entre sus intereses económicos y geopolíticos, al contrario que la mayoría de países del mundo, los cuales se encuentran divididos entre sus intereses económicos, de promoción de su relación comercial con Chi-

Taiwán ha utilizado su economía altamente tecnológica y su sector de producción y diseño de chips, puntero a nivel global, para construir su perfil internacional, a modo de «poder blando» (*soft power*) para dar a conocer su situación geopolítica.

se ha denominado *friendshoring*⁶, que contribuye a reducir su dependencia de China, aunque ello suponga un riesgo a nivel de seguridad económica. Esta política de diversificar su economía más allá de la RPC es especialmente evidente desde 2020, cuando las acciones militares y las declaraciones políticas de China aumentaron en intensidad y tono. Ese año, las exportaciones de Taiwán a China llegaron al punto máximo del 43,9%; sin embargo, debido a una intervención gubernamental taiwanesa a gran escala a nivel doméstico, estas han ido disminuyendo significativamente: al 42,3% en 2021, el 38,8% en 2022, el 35,2% en 2023 (Shen, 2024) y el 20,4% en 2024 (Workman, 2024).

Con esa red de alianzas, Taiwán consigue crear vínculos (*linkages*), no solo económicos, sino también sociales, culturales, tecnológicos, etc. con los que desarrolla una red de cooperación e interactuación para promover sus intereses en ese contexto de «soberanía disputada». Dicha «soberanía disputada» limita su voz a nivel internacional, debido a su escasa participación en organizaciones y foros internacionales, complicándose cada vez por la asertividad de la RPC, si bien aliados como Estados Unidos y la UE se han comprometido a promover

China, y sus intereses geopolíticos, de reducir su dependencia con el gigante asiático y evitar el riesgo geopolítico en el caso hipotético de tener que reaccionar si este fuese a atacar Taiwán, como ha ocurrido con la invasión rusa de Ucrania. Por lo tanto, Taiwán se ha centrado en diversificar su economía hacia terceros países a nivel mundial, especialmente en lo que

6. *Friendshoring* se ha definido como la práctica comercial de focalizar las cadenas de valor de un país en los países que este considera aliados políticos y económicos (Ellerbeck, 2023).

la participación de Taiwán en el régimen global (Comerma, 2024). Además de promover sus intereses, esa red también le permite disputar y transformar el orden regional existente, especialmente en el Mar del Sur de China, al crear conciencia sobre lo que se ha denominado como la «estrategia de cortar salami» (*salami slicing strategy*) de la RPC, que consiste en una estrategia geopolítica de perturbar el statu quo a través de políticas o pasos muy pequeños que, si bien en sí mismos no son suficientes para justificar una reacción internacional, tomados en su totalidad podrían considerarse ilegales e ilegítimos –como las agresiones a pescadores filipinos en la región o las incursiones militares en el espacio aéreo taiwanés–.

A su vez, a nivel internacional, esta red de alianzas económicas también da agencia a Taiwán en la reconfiguración del sistema regional e internacional, a través de una estrategia multilateral y de cooperación que aumenta su conectividad y la dependencia del sistema de Taiwán como nodo clave. Aunque actualmente Taiwán tiene una amplia autonomía para actuar dentro del sistema internacional –siempre que no viole los límites impuestos por la «política de una sola China» relativos especialmente a su soberanía–, la sostenibilidad de su autonomía depende de la determinación relativa de los gobiernos de la RPC, Estados Unidos y el propio Taiwán, para realizar sus respectivas preferencias. En el caso de este último, eso significa seguir resistiendo las dificultades de mantener su independencia *de facto* sin conseguir una independencia *de jure*, haciendo equilibrios ante la presión china. Para la RPC, esto puede variar según la urgencia que considera necesaria para prevenir la independencia de Taiwán o conseguir la unificación, y los costes que está dispuesta a pagar según la resistencia de Taipéi. Finalmente, para Estados Unidos, su determinación depende de su voluntad y habilidad de intervenir decisivamente en defensa de Taiwán si la presión de la RPC se volviera extrema (Roy, 2017).

En definitiva, aumentando su cooperación internacional, Taiwán incrementa su reconocimiento como ente autónomo, mientras evita las acciones que podrían causar una retaliación militar china, como enmendar la Constitución taiwanesa, a la par que disminuye su dependencia de la economía china.

Conclusiones

El análisis de la estrategia comercial internacional de Taiwán y su uso de los acuerdos comerciales y de inversión, como herramientas para la promoción de sus intereses económicos y políticos, nos ofrece una perspectiva interesante sobre el futuro de su agencia y autonomía en un contexto de rivalidad y conflicto geopolítico entre Estados Unidos y China. Más que entender a Taiwán como un peón que se adapta pasivamente y reacciona a las voluntades de las dos grandes potencias del sistema internacional, este artículo reconoce que Taiwán tiene una agencia sustantiva, además de una autonomía casi completa, solo limitada en los espacios en que la soberanía es un requisito inevitable.

No obstante, incluso en esos casos, Taiwán y sus aliados han elaborado soluciones innovadoras e ingeniosas para salvar el requisito de la soberanía. En este sentido, vemos que los países de su región son los más flexibles para promover relaciones no-oficiales y no-gubernamentales con Taiwán, siguiendo una lógica más pragmática que da como resultado una relación integral y multifacética, que no se limita al ámbito económico, sino que abarca también el cultural, el social e incluso –bajo ciertos requisitos y condiciones muy específicos– el político. A escala global, Estados Unidos ha sido desde hace más de 50 años el mayor aliado y garante de la seguridad de Taiwán, lo que se ha traducido también en la variedad, forma y contenido de los acuerdos firmados con Taiwán, distintos de los demás países occidentales. Además, vemos que Estados Unidos ha tenido un rol de liderazgo, de definir un camino a seguir para los demás países occidentales que quieren desarrollar una relación económica con Taiwán, como es el caso del Reino

Unido y Canadá. Todos ellos han logrado concluir acuerdos para favorecer los intercambios comerciales y de inversión con Taiwán.

En última instancia, el futuro de Taiwán como agente autónomo dependerá de la determinación relativa de China, Estados Unidos y el propio Taiwán, lo que configura un conjunto de intereses muy complejo, tanto a nivel doméstico como internacional.

El caso que más destaca es el de la UE que, debido a su compleja organización interna y equilibrio de poderes entre sus instituciones y países miembros, ha seguido tradicionalmente una

estrategia conservadora, con límites claros sobre qué se podía hacer con Taiwán y qué no, principalmente por temor a la retaliación china y la diversidad de intereses entre los países miembros. Sin embargo, Taiwán ha reaccionado, especialmente tras la invasión rusa de Ucrania, y ha comprendido la importancia de diversificar su red de alianzas, especialmente entre los países democráticos que simpatizan más fácilmente con su causa. Por ello, ha creado el Fondo CEE a fin de fomentar la inversión y la cooperación económica con los países de Europa Central y del Este, aunque debido a las amenazas del presidente estadounidense, Donald Trump, Taiwán y especialmente la Empresa Manufacturera de Semiconductores de Taiwán (TSMC, por sus siglas en inglés) han anunciado inversiones sin precedentes en el sector de chips de Estados Unidos, que se espera que superen 100.000 millones de dólares (Sacks y Segal, 2025). Esto deja en un interrogante la cantidad de recursos que van a quedar disponibles para invertir en Europa, la cual también está muy interesada en recibir inversiones de Taiwán en ese sector, como parte de la estrategia europea de seguridad económica y autonomía estratégica.

El atractivo de su sector tecnológico ha sido una parte clave para la creación y ampliación de alianzas diplomáticas por parte de Taiwán. Como se ha visto, este sigue una estrategia de optimización de recursos económicos y diplomáticos inteligente para consolidar su red de alianzas regionales, ampliadas a nivel global. Su principal objetivo es diversificar sus cadenas de valor para reducir su dependencia hacia la RPC, y construir

una red de alianzas que aumente su seguridad económica y genere simpatías, usando su sector tecnológico a modo de poder blando (*soft power*) o de campaña de sensibilización para dar a conocer su situación geopolítica. El interés de los países occidentales por este sector ha creado un incentivo importante para ensanchar su voluntad política y reducir las restricciones reales o autoimpuestas de la «política de una única China», especialmente la primera vez que se negocia un acuerdo de cariz comercial con Taiwán.

En resumen, aunque la cantidad de acuerdos comerciales y de inversión concluidos por Taiwán es de manera clara restringida, especialmente en comparación con los países de su entorno, incluyendo China, debido a su agencia limitada y las presiones de China frente a terceros países, está claro que los obstáculos son esencialmente políticos, no legales. Incluso sin mantener relaciones formales ni incluir obligaciones legales en la mayoría de los acuerdos firmados con países occidentales, la cooperación sistémica dentro de este espacio de «no-reconocimiento» ha otorgado un grado notable de flexibilidad a Taiwán, lo que puede abrir el camino para instrumentos legales, como acuerdos de inversión o comerciales, que sí tengan efectos legales sobre la regulación doméstica e internacional en el futuro. La convergencia de los intereses económicos y geopolíticos de Taiwán y, cada vez más, de sus aliados, en un contexto de fragmentación del régimen global, de retractación de Estados Unidos como «líder del mundo libre» y de asertividad de una China en medio de una crisis económica doméstica, puede crear incentivos adicionales que amplíen y consoliden la red de cooperación y alianzas de Taiwán, tanto a escala regional como global.

Efectivamente, la tendencia hacia la seguridad económica y el *friendshoring* de Taiwán y sus aliados puede contribuir a reducir las dependencias de Taiwán frente a China y, fundamentalmente, crear un interés clave en la estabilidad en el Estrecho de Taiwán y la prosperidad de la isla por parte de sus aliados, considerándolo como un tema de interés nacional. En última instancia, el futuro de Taiwán como agente autónomo dependerá, como se ha señalado, de la determinación relativa de la RPC, de los Estados Unidos y del propio Taiwán, lo que configura un conjunto de intereses muy complejo, tanto a nivel doméstico como internacional. Ello hace que el futuro de Taiwán siga dependiendo de la permanencia de un *statu quo* cada vez más impugnado e inestable.

Referencias bibliográficas

- Bauerle Danzman, Sarah y Meunier, Sophie. «The EU's geoeconomic turn: From policy laggard to institutional innovator». *Journal of Common Market Studies*, vol. 62, n.º 4 (2024), p. 1.097-1.115.
- Braun, Benjamin; Schindler, Sebastian y Wille, Tobias. «Rethinking agency in International Relations: performativity, performances and actor-networks». *Journal of International Relations and Development*, vol. 22, (2019), p. 787-807.

- Campbell, Kurt M. y Mitchell, Derek J. «Crisis in the Taiwan Strait?». *Foreign Affairs*, vol. 80, n.º 4 (2001), p. 14-25.
- Chang-Liao, Nien-chung y Fang, Chi. «The case for maintaining strategic ambiguity in the Taiwan Strait». *The Washington Quarterly*, vol. 44, n.º 2 (2021), p. 45-60.
- Chen, Y-J.. «“One China” contestation in China-Taiwan relations: law, politics and identity». *The China Quarterly*, vol. 252, (2022), p. 1.025-1.044.
- Chow, Peter C.Y. «Taiwan in International Economic Relations». *Orbis*, vol. 60, n.º 4 (2016), p. 531-549.
- Comerma, Laia. «A second-tier partner? Taiwan in the EU's Indo-Pacific strategy». *ELF – Policy Paper*, n.º 28 (diciembre de 2024) (en línea) [Fecha de consulta: 06.03.2025] <https://liberalforum.eu/publication/a-second-tier-partner-taiwan-in-the-eus-indo-pacific-strategy/>
- Dent, Christopher M. «Taiwan and the new regional political economy of East Asia». *The China Quarterly*, vol. 182, (2005), p. 385-506.
- Dreyer, Iana; Erixon, Fredrik; Lee-Makiyama, Hosuk; Sally, Razleen. «Beyond geopolitics: The case for a free trade accord between Europe and Taiwan». *ECIPE Occasional Paper*, n.º 3/2010, (2010), p. 1-70.
- Duchâtel, Mathieu. «Scenarios of crisis in the Taiwan strait». *EUI Global Governance Programme, Policy Brief*, n.º 2021/27 (julio de 2021) (en línea) <https://op.europa.eu/publication-detail/-/publication/bc89f79f-0619-11ec-b5d3-01aa75ed71a1>
- Ellerbeck, Stefan. «What's the difference between ‘friendshoring’ and other global trade buzzwords?». *World Economic Forum*, (17 de febrero de 2023) (en línea) [Fecha de consulta: 08.03.2025] <https://www.weforum.org/stories/2023/02/friendshoring-global-trade-buzzwords/>
- Esplin Odell, Rachel; Heginbotham, Eric; Lin, Bonny; Sacks, David y Templeman, Kharis. «Strait of emergency?». *Foreign Affairs*, vol. 100, n.º 5 (2021), p. 216-229.
- Farrell, Henry y Newman, Abraham. «The new economic security state: How de-risking will remake geopolitics». *Foreign Affairs*, vol 102 (2023), p. 106.
- Franck, Raymond y Melese, Francois. «A game theory view of military conflict in the Taiwan strait». *Defense & Security Analysis*, vol. 19, n.º 4 (2010), p. 327-348.
- Friedman, Edward. «Chinese nationalism, Taiwan autonomy and the prospects of a larger war». *Journal of Contemporary China*, vol. 6, n.º 14 (1997), p. 5-32.
- Gehrke, Tobias. «EU open strategic autonomy and the trappings of geoeconomics». *European Foreign Affairs Review*, vol. 27, nº. Special (2022).
- Gov.uk. «Enhanced Trade Partnership arrangement between Taiwan and the United Kingdom», (14 de noviembre de 2023) (en línea) [Fecha de consulta: 23.08.2025] <https://www.gov.uk/government/>
- Harris, Peter y McKinney, Jared M. «Strategic clarity or calamity? Competing logics of deterrence in the Taiwan Strait». *International Affairs*, vol. 100, n.º 3 (2024), p. 1.171-1.187.

- Hsieh, Pasha Li-Tian. «Rethinking non-recognition: The EU's investment agreement with Taiwan under the One-China Policy». *Leiden Journal of International Law*, vol. 33, n.º 3 (2020), p. 689-712.
- Hu, Weixing y Meng, Weizhan. «Geopolitics, domestic politics, and risks of war in the Taiwan Strait». *China Review*, vol. 23, n.º 4 (2023), p. 17-39.
- Klintworth, Gary. «China, Taiwan and the United States». *Pacifica Review: Peace, Security & Global Change*, vol. 13, n.º 1 (2001), p.41-59.
- Klose, Stephan. «Theorizing the EU's actorness: Towards an interactionist role theory framework». *Journal of Common Market Studies*, vol. 56, n.º 5 (2018), p. 1.144-1.160.
- Meunier, Sophie. «The End of Naivety: Assertiveness and New Instruments in EU Trade and Investment Policy». *European University Institute*, n.º 2022/55, (2022) (en línea) <https://op.europa.eu/publication-detail/-/publication/d46132a1-9552-11ed-b508-01aa75ed71a1>
- Meunier, Sophie y Nicolaïdis, Kalypso. «The geopoliticization of European trade and investment policy». *Journal of Common Market Studies*, vol. 57, (2019), p. 103-113.
- Ministerio de Finanzas de la República de la China en Taiwán, s/f (en línea) [Fecha de consulta: 11.03.2025] <https://www.mof.gov.tw/singlehtml/191?cntId=63930>
- Niemann, Arne y Bretherton, Charlotte. «EU external policy at the crossroads: The challenge of actorness and effectiveness». *International Relations*, vol. 27, n.º 3 (2013), p. 261-275.
- Office of United States Trade Representative. «U.S.-Taiwan Initiative on 21st-Century Trade», (7 de junio de 2022) (en línea) [Fecha de consulta: 23.08.2025] <https://www.regulations.gov/>
- Rasool, Adnan y Ruggiero, Casey. «The case for smart diplomacy: Evidence from Taiwan's new southbound policy». *Asian Politics & Policy*, vol. 14, n.º 3 (2022), p. 388-402.
- Rogelja, Igor y Tsimonis, Konstantinos. «Narrating the China threat: Securitising Chinese economic presence in Europe». *The Chinese Journal of International Politics*, vol. 13, n.º 1 (2020), p. 103-133.
- Ross, Robert S. «Navigating the Taiwan Strait: Deterrence, escalation dominance, and U.S.-China relations». *International Security*, vol. 27, n.º 2 (2002), p. 48-85.
- Roy, Denny. «Prospects for Taiwan maintaining its autonomy under Chinese pressure». *Asian Survey*, vol. 57, n.º 6 (2017), p. 1.135-1.158.
- Sacks, David y Segal, Adam. «Unpacking TSMC's \$100 billion investment in the United States». *Council on Foreign Relations* (4 de marzo 2025) (en línea) <https://www.cfr.org/blog/unpacking-tsmcs-100-billion-investment-united-states>
- Shen, Howard. «Taiwan's surprising drop in trade dependence on mainland China». *The Diplomat*, (8 de marzo de 2024) (en línea) [Fecha de consulta: 08.03.2025] <https://thediplomat.com/2024/03/taiwans-surprising-drop-in-trade-dependence-on-mainland-china/>

- Sjöstedt, Gunnar. *The external role of the European Community*. Farnborough: Saxon House, 1977.
- Taipéi Economic and Cultural Office in Canada. «Taiwan and Canada signed the Foreign Investment Promotion and Protection Agreement (FIPA)», (2024) (en línea) [Fecha de consulta: 23.08.2025] <https://www.roc-taiwan.org/ca>
- Tercovich, Giulia y Comerma, Laia. «Europe's Eyes on Taiwan: Strategic Ties, Different Perspectives». *CSDS In-depth 2025*, nº. 16 (2025). (en línea) <https://csds.vub.be/publication/europees-eyes-on-taiwan-strategic-ties-different-perspectives/>
- The Economist. «China's stunning new campaign to turn the world against Taiwan», (15 de febrero de 2025) (en línea) [Fecha de consulta: 11.03.2025] <https://www.economist.com/international/2025/02/09/chinas-stunning-new-campaign-to-turn-the-world-against-taiwan>
- Wang, Earl. «Amphibious diplomacy: Bilateral Investment Agreement negotiations between the European Union and Taiwan». *European Review of International Studies*, vol. 10, n.º 1 (2023), p. 1-27.
- Winkler, Sigrid. «Can trade make a sovereign? Taiwan-China-EU relations in the WTO». *Asia Europe Journal*, vol. 6, nº. 3 (2008), p. 467-485.
- Workman, Daniel. «Taiwan's top trading partners». *World's Top Exports* (2024) (en línea). https://www.worldstopexports.com/taiwans-top-import-partners/#google_vignette
- Wu, Chien-Huei. «Toward an EU-Taiwan bilateral investment treaty: a roadmap», en: Chaisse, Julien. (ed.). *China-European Union investment relationships*. Elgar, (2018), p. 206-224.
- Yau, Hon-min. «Lessons from, and implications of, the Russia-Ukraine war for a future Taiwan Strait Scenario». *Contemporary Chinese Political Economy and Strategic Relations: An International Journal*, vol. 8, n.º 3 (2022), p. 519-551.