



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESAS
MÁSTER EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES

PROYECTO DE TESIS

**“POSICIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA EN LA GUERRA
COMERCIAL ENTRE CHINA Y ESTADOS UNIDOS”**

Presentado por Colombo Cañas, Jean Carlo
jeancarloscolombo58@gmail.com

Módulo III 2020/2021

Índice Tentativo:

1. Introducción.
2. Capítulo 1: Marco Teórico
 1. Orden Liberal Internacional.
 2. Teoría del libre comercio.
 3. Proteccionismo.
3. Capítulo 2: Guerra Comercial Existente.
 1. Motivos y desarrollo de la situación que se presenta.
 2. Motivos de las tensiones comerciales entre Estados Unidos, China y la Unión Europea.
 3. Consecuencias económicas y comerciales para Estados Unidos, China y la Unión Europea.
 4. Posibles soluciones.
4. Capítulo 3. Políticas económicas de Estados Unidos, China y la Unión Europea.
 1. Políticas económicas de la República Popular China.
 2. Políticas comerciales de Estados Unidos.
 3. Políticas económicas de la Unión Europea.
5. Implicaciones Políticas.
 1. ¿Existe la posibilidad de que se forme una alianza entre la Unión Europea y China?
 - Metodología.
 - Conclusión.
 - Recomendaciones.
 - Bibliografía.
 - Encuestas.
 - Anexos.

1. INTRODUCCIÓN:

El comercio internacional es el motor de la economía mundial y es uno de los pilares fundamentales para los movimientos financieros entre las naciones o entre bloques de naciones. Por ser un tema de tan alto interés para el desarrollo y para la conservación de estándares de desempeño económico y calidad de vida nacionales e internacionales, se hace muy importante el investigar lo que prestigiosos autores y editoriales llaman desde 2016 en adelante, la Guerra Económica entre los Estados Unidos y China, así como, su impacto en la economía de la Unión Europea, como tema central de este Trabajo. Estos dos países, más la Unión Europea mueven el mayor porcentaje de la economía mundial. El enfrentamiento comercial creciente entre Estados Unidos y China, hace obligante a Europa nuevas negociaciones con estas dos naciones, observándose también en este caso una relación en creciente tensión.

Para desarrollar la idea anterior, el presente Trabajo de Investigación propone alcanzar en principio los siguientes objetivos:

Objetivo General:

Determinar las principales consecuencias en la economía de la Unión Europea, de la guerra comercial entre Estados Unidos y China.

Objetivos Específicos:

- a) Describir las consecuencias para cada una de las partes: Estados Unidos, China y la Unión Europea, a fin de identificar qué país ha sufrido o podría sufrir el mayor golpe de continuar esta tendencia.
- b) Analizar la posición que la Unión Europea ha asumido tradicionalmente respecto al multilateralismo en su política exterior y los posibles desafíos que afronta al respecto, para determinar su papel en el futuro del orden liberal internacional.

Tradicionalmente desde la Segunda Guerra Mundial, EEUU ha mantenido la supremacía comercial mundial, durante la Guerra Fría marca distancia con el Bloque de la Unión Soviética, estableciéndose entre ellos diferencias antagónicas de sistema económico y de gobierno; diferencias que también se dan con China. Al mismo tiempo, apoya la reconstrucción de Europa y Japón y favorece relaciones comerciales y financieras principalmente con ellos y luego, con otros países o bloques del mundo. De relaciones comerciales bilaterales, la humanidad pasa a relaciones multilaterales y empiezan a desarrollarse las políticas de mercados abiertos y aranceles cada vez menores, pro libre competencia. China incursiona en esquemas de libre mercado, con esquemas políticos y de derechos humanos muy diferentes a los de EEUU y Europa.

Los esquemas de mercados abiertos y aranceles bajos se constituyen en el “modus operandi” del comercio internacional, firmándose tratados de libre comercio en casi todos los países y grupos de naciones en el mundo. Estos esquemas favorecieron la competencia y los precios al consumidor, pero no lograron equilibrio en las balanzas comerciales, esto se agudiza en el Siglo XXI. Con Donald Trump en la Presidencia de EEUU, se siente una presencia muy fuerte de ellos para conservar su primacía comercial mundial, al exigir a China y a otros países, equilibrio en las balanzas comerciales. A finales de la segunda década de este siglo, se está dando una guerra comercial, que no involucra de manera explícita a las naciones, sino a sectores importantes de la economía de cada país. Guerra que se agudiza cada vez más, con cambios dramáticos en los esquemas arancelarios y en otras normas del libre comercio; que pueden urgir involucramiento de los Gobiernos.

China es hoy la segunda potencia económica del mundo, por la reforma realizada por Deng Xiaoping en los años 80. Se ha puesto un objetivo llamado “EL SUEÑO CHINO” donde intenta superar a Estados Unidos en el año 2049 para alcanzar la supremacía mundial comercial. Según las estadísticas de la Organización Mundial del Comercio, han ejecutado 2.038 medidas de protección contra China en el gobierno de Bush y 1.834 medidas en el gobierno de Obama. En 2017 con el inicio de la administración de Donald Trump, Estados Unidos toma decisiones contra China, así como, con todas las organizaciones y acuerdos que supuestamente no eran de beneficio para ellos; se retiran del acuerdo Transpacífico de Cooperación económica del tratado del libre comercio de América del Norte y comienzan a renegociar los tratados de libre comercio bilaterales con algunos países.

En el año 2018 EEUU le declara la Guerra Comercial a China; una de las razones más importantes para hacerlo fue el déficit comercial. Según las estadísticas del buró de censos, el déficit comercial de EEUU con China fue del 47,1 % en el 2017; EEUU estaba decidido a eliminar desde la raíz todas las prácticas comerciales desleales de China, como subsidios ilegales, sobre producción y posible manipulación del yuan para su devaluación.

Entre el 2018 y 2020 (state of the art), se agudizan los hechos de la situación planteada, en julio del 2018 Estados Unidos da su primer golpe, poniendo un arancel del 25% sobre las importaciones chinas por un valor de 34 mil millones de dólares. China reacciona con la misma medida colocando un arancel del 25% sobre las importaciones de EEUU por el mismo valor. Iniciada la Guerra Comercial, China toca la puerta de la Unión Europea y pide unir fuerzas contra esas políticas estadunidenses; la UE a pesar de que no estar de acuerdo con la actuación de EEUU no aceptó la propuesta de China. Para complicar la situación ambos países aplicaron un arancel adicional de 25% sobre las importaciones, por un valor de 16 mil millones de dólares; en una especie de “ojo por ojo y diente por diente”.

Esta Guerra Comercial afecta al mundo, ya que EEUU es el mayor importador y consumidor del mundo; mientras que China es el mayor exportador y productor, juntos representan el 40% de la economía mundial; si esta guerra se excede podría traer una crisis económica mundial. China está teniendo más pérdidas, ya que depende más de la exportación que EE.UU. Desde que empezó esta guerra, las exportaciones de China se han reducido considerablemente. Además, debido a la caída del yuan, los precios al consumidor están subiendo bruscamente, haciendo que muchas empresas chinas quiebren cada semana.

El 23 de septiembre del 2018; EEUU impone un arancel de 10% a los productos chinos por un valor récord de 200 mil millones de dólares. Como respuesta, China impone un arancel de represalia para EEUU por 60 mil millones de dólares. ¿Por qué puso China el arancel sobre 60 mil millones si EEUU lo hizo sobre 200 mil millones? Es porque la cantidad de productos que EEUU le compra a China es mucho mayor a lo que China le compra a los Estados Unidos. Mientras que EEUU importa de China aproximadamente 505 mil millones de dólares, China importa de EEUU solamente 130 mil millones de dólares, es decir EEUU le compra a China casi cuatro veces más.

Bruselas, que mira a Pekín con recelo y le pide que abra sus mercados, tiene una ventana de oportunidades tras el enfrentamiento comercial entre ambas potencias. EEUU y China siguen su guerra comercial, con consecuencias a nivel global y especialmente en la Unión Europea, el principal mercado del mundo.

Estudiar cómo afecta a la Unión Europea la guerra Comercial entre China y EEUU, da respuesta a muchas situaciones y consecuencias, ya que el 30% del PIB de la Unión Europea proviene del comercio exterior. Estados Unidos es el principal destino de sus exportaciones, mientras que China es el primer país de importación. Esto hace que el club comunitario sea más vulnerable ante un posible enfriamiento de alguna de estas dos economías y también ante cualquier daño derivado de una guerra comercial.

Dicho lo anterior la presente investigación tendrá como objetivo principal estudiar la posición de la Unión Europea en la Guerra Comercial entre China y Estados Unidos, nos adentraremos en investigar el recrudecimiento de un enfrentamiento comercial entre Estados Unidos y China podría abrir una ventana de oportunidades en Europa gracias a una redistribución del flujo de comercio. Comprobaremos si Estados Unidos y China suben los aranceles de sus productos, ambos países podrían buscar en Europa una vía alternativa para aprovisionarse. De hecho, varios países de la Unión Europea han aumentado sus exportaciones a Estados Unidos gracias a la reducción de las importaciones estadounidenses desde China.

Históricamente Europa y Estados Unidos han sido socios estrechos y confiables, pero en los últimos años, antes incluso de la llegada de Donald Trump al poder, algunos elementos de esa relación comenzaron a erosionarse. El proteccionismo que emana de la Casa Blanca y los ataques del dirigente norteamericano en el seno de la OTAN a los socios europeos desgastaron más esa confianza. Bruselas ha respondido con cautela, pero aprendió la lección. Merkel dijo hace tiempo que EE UU había dejado de ser un socio fiable.

La relación de la Unión Europea con China tiene otras derivadas. Pekín quiere ganar mercados y socios comerciales vía terrestre y marítima en todo el mundo con la llamada Belt and Road Initiative, la nueva ruta de la seda. Bruselas ve en China un rival comercial pero también un socio estratégico fundamental en asuntos clave como la lucha contra el cambio climático. En el terreno económico, la UE pide al gigante asiático que abra sus mercados a los productos europeos y prácticas de competencia leal, así como desmantelar las barreras a la inversión y disminuir el papel de las empresas estatales y el apoyo económico del Estado a las empresas privadas, considerado por los analistas una de las claves del éxito chino. Para Pekín, el acuerdo de Inversiones, que lleva meses de retraso, es el proyecto de política económica más importante, pero Úrsula Von Der Leyen ha advertido de que no habrá acuerdo si no hay avances sustanciales.

En algunos sectores Europa no está respondiendo como un solo actor sino que cada país ha dado su propia respuesta. Por ejemplo, Reino Unido (que ya no es socio de la UE) y Francia han decidido dejar fuera de sus redes los equipos del fabricante de telecomunicaciones Huawei hasta 2027 y 2028, en buena medida una decisión adoptada por las presiones de Estados Unidos, que defiende que Huawei puede espiar o sabotear la infraestructura. También hay implicaciones políticas. Bruselas ha pedido a su competidor oriental un mayor respeto por los derechos humanos, un tema en la agenda que podría estar perdiendo fuelle ya que Alemania prioriza los objetivos económicos y comerciales con China, donde su potente industria podría aumentar las exportaciones en el futuro.

En Bruselas se identifica a China como un rival que promueve modelos alternativos de gobernanza. En junio, el presidente del Consejo Europeo, Charles Michel, afirmó en un comunicado tras un encuentro virtual con Xi Jinping que tenemos que reconocer que no compartimos los mismos valores, sistemas políticos o enfoques sobre multilateralismo. Nos comprometeremos con una visión clara y asertiva a defender enérgicamente los intereses de la UE y nos mantendremos firmes en nuestros valores. El representante de política exterior de la UE, Josep Borell, dijo hace unos meses que Europa había sido un poco ingenua en sus relaciones con China, pero que ahora se está adoptando un enfoque más realista.

EEUU recupera la idea de nuevos aranceles para Francia, Alemania, España y Reino Unido, en compensación por las ayudas públicas a Airbus, por valor de 3.100 millones de dólares, alrededor de 2.700 millones de euros, según publicó el Departamento de Comercio de EEUU. La Administración Trump ha reiniciado la maquinaria de aranceles contra Europa. El Departamento de Comercio de EEUU estudia nuevos aranceles a las exportaciones europeas como aceitunas, cerveza, ginebra y camiones, al tiempo que aumenta los aranceles sobre productos como productos lácteos y aviones.

Desde hace años, EEUU cree que la UE está perjudicando a Boeing al proteger a Airbus. A su juicio, las ayudas que da Europa a Airbus, le otorga una ventaja competitiva injusta en el transporte de pasajeros. Pero la disputa se puede agravar. La OMC se tiene que pronunciar sobre las presuntas ayudas ilegales de EEUU a Boeing, competidor directo de Airbus. Es más que probable que el dictamen otorgue la posibilidad a la Unión Europea también de aumentar los aranceles contra las exportaciones procedentes de EEUU.

La tensión comercial entre los dos bloques llega en un momento especialmente delicado. En mitad de la crisis del coronavirus, Bruselas ha decidido impulsar la tasa Google, el impuesto a la actividad de las grandes compañías tecnológicas y que afecta sobre todo a los gigantes estadounidenses como Amazon o Apple, para intentar compensar la caída de recaudación impositiva que se viene encima a los países europeos. De hecho la nueva figura tributaria es uno de los pilares de los nuevos presupuestos europeos, junto a los impuestos verdes, sobre los cuales pivota el fondo de reconstrucción, que actualmente se negoció; EE.UU ha anunciado más aranceles, tras salirse del marco de la OCDE.

La solución del conflicto pasa por un acuerdo comercial entre EE.UU y la Unión Europea, pero de momento las negociaciones están atascadas. Y en los próximos meses podría haber una escalada de tensión. Bruselas demandó a EEUU ante la OMC para poder poner aranceles a las exportaciones estadounidenses por valor de 11.200 millones de dólares, como compensación a las ayudas ilegales a Boeing.

Resumiendo lo antes expuesto, la tensión entre dos de las grandes potencias económicas mundiales ha provocado un vaivén de problemas en el mercado empresarial global. Las relaciones entre China y Estados Unidos están marcadas desde hace años por la tensión y la desconfianza. La llegada de Donald Trump a la presidencia de EE.UU. en 2017 fue el punto de partida. El mandatario inició una guerra comercial sin precedentes, puesto que acusaba a China de muchos de sus problemas, especialmente de los asociados al déficit comercial. Todas estas disputas geopolíticas han traspasado fronteras y son una de las principales preocupaciones en todo el mundo. Antes de que estallara la crisis de la pandemia, casi un 61% de los directivos y empresarios que consultó PwC para su Consenso Económico de 2019 afirmó que las tensiones proteccionistas entre las dos grandes potencias económicas eran el mayor problema a corto y medio plazo de la coyuntura internacional.

Los resultados de este enfrentamiento, analizado por el Fondo Monetario Internacional (FMI), se han dejado ver en una devaluación del yuan, en la aceleración de una burbuja inmobiliaria en el país y en un crecimiento súbito de la deuda privada. China corre el riesgo, como advierte un estudio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), de que sus exportaciones caigan por encima del 25%”. Desde la llegada del presidente Trump al poder, una de las propuestas de su programa fue generar menor dependencia de mercados exteriores reforzando la ecuación producción demanda interna; en esta línea, la reducción del déficit comercial con China fue una de las medidas en las que Trump puso mayor énfasis. De este modo, en enero se firmaba un preacuerdo entre ambos países, pero éste se ha enfriado con la crisis del Covid-19.

Estados Unidos veía en este pacto comercial parcial la manera de hacer que China fuera un mejor socio comercial y, por su parte, los asiáticos consideraban que era el primer paso para poner fin a los aranceles estadounidenses. Pero Mario Esteban, investigador en el Real Instituto Elcano especializado en China, considera que esta tregua temporal no resolvía ninguno de los problemas económicos y estratégicos.

Es más, para el experto lo más probable es que no se materialice la totalidad de las promesas de compras chinas de productos estadounidenses debido en gran parte a problemas derivados del Covid-19. Y es que el coronavirus se ha percibido como un elemento de desestabilización; hasta tal punto que EE.UU. ha aprovechado para acusar abiertamente a China. Además, recientemente Donald Trump hizo público su pesimismo sobre la posibilidad de alcanzar un segundo acuerdo comercial antes de las elecciones presidenciales de noviembre.

El objetivo podría decir que es el control del 5G; y es que, sobre esta tensión política planea otro gran problema: la hegemonía por el liderazgo tecnológico en el mundo. La guerra entre Estados Unidos y China tiene un carácter estratégico por el control y dominio de la tecnología y las grandes empresas tecnológicas. En caso de no comprar esta tecnología a China, las exportaciones pueden quedar afectadas por represalias comerciales. España debería seguir una estrategia conjunta con la UE, teniendo en cuenta que Alemania cubre el 80% del comercio europeo con China y a su vez el comercio exterior de España depende de Alemania. La Unión Europea se está quedando atrás en el desarrollo de la tecnología 5G y deberá elegir entre depender de China o de Estados Unidos. Pero cada vez son más las voces críticas con el principal sponsor asiático, la china Huawei.

Taiwán se sitúa como un socio idóneo en la industria de la alta tecnología. Taiwán es más eficiente incluso que China en este mercado. La producción de este país tiene muy buena reputación, gracias, por ejemplo, a la labor de empresas como Foxconn, el mayor fabricante de productos electrónicos por encargo del mundo, incluidos los iPhone de Apple, por lo tanto, unos mercados que siguen a la espera de cuál es el siguiente paso que dan China y Estados Unidos. De la relación de Estados Unidos y China dependerá el futuro del mundo.

Hipótesis:

La hipótesis nos ayudará en la realización de nuestro proyecto, desarrollando toda la investigación con el reto de encontrar una respuesta y solución a la cuestión que nos ponemos. Se parte de las presunciones de la necesidad de un mundo multipolar sin pretensiones de dominio, libre de guerras, basado en la paz mundial. Antes de plantear la hipótesis se considera de interés definir que el problema consiste en la falta de estudio e investigación suficiente y de calidad, sobre las consecuencias económicas, financieras, sociales y políticas de la guerra comercial entre EEUU y China para la UE y cada uno de sus integrantes; se requiere también conocer las consecuencias de esta guerra para el gigante norteamericano y el gigante asiático; es también importante pensar e investigar dentro del esquema de multilateralidad promovido por Europa, el fortalecimiento de acuerdos con otras regiones del mundo como América Latina, Asia, Australia y otros, a fin de desempeñar un rol mayor y mejor, de equilibrio en el mercado mundial y en las libertades económicas.

Surge una pregunta principal: ¿Cuáles son las consecuencias para la UE de la guerra comercial entre EEUU y China? Y dos preguntas complementarias:

- ¿Cuáles son las consecuencias por separado para: EEUU, China y UE de esta guerra comercial?
- ¿Qué posición, estrategias y políticas debe asumir la UE de cara al futuro de las libertades económicas mundial?

De lo anteriormente expresado, de las preguntas y de los objetivos transitorios definidos, surge una Hipótesis tentativa de este trabajo: La Unión Europea puede alcanzar, gracias a investigaciones detalladas, estudios y proyectos multidisciplinarios, un rol de equilibrio mundial en la defensa de las libertades económicas y financieras, para un clima mundial que garantice el libre comercio; los aranceles mínimos y equilibrados y el equilibrio en las balanzas de pagos y comerciales. Para ello, requiere incorporar otros bloques regionales del mundo en su estrategia, que fortalezca su rol de equilibrio y promotor de relaciones ganar – ganar, con todas las naciones y regiones del mundo, minimizando o incidiendo en la reducción de las consecuencias negativas de la actual guerra comercial entre EEUU y China.

Metodología:

Esta tesina en su fase inicial utilizará metodologías de investigación documental e investigación descriptiva principalmente, sin descartar alguna otra que pudiera ser requerida. Con respecto a la bibliografía que se tiene al momento de la presentación de este Proyecto (de gran calidad), dado lo novedoso del tema, no se descarta la incorporación en el transcurso de la elaboración del TFM, de material nuevo de alto valor para la investigación, que pueda impactar positivamente el resultado del mismo. Se utilizarán bases de datos europeas principalmente y de la Organización Mundial de Comercio (OMC) para nutrir los datos y las tendencias que se presenten en el trabajo. De ser necesario se aplicaría una Encuesta a especialistas europeos y de otras regiones del mundo, bajo un esquema de muestreo selectivo intencional, que facilite encontrar consensos en cuanto a las formas de abordar la situación planteada. Se acordará con el Tutor designado, los detalles finales operativos de esta propuesta metodológica.

BIBLIOGRAFÍA:

- Instituto Español de Estudios Estratégicos. (2017). Cuaderno de Estrategia 187 Geoeconomías del siglo XXI.
- Casandra Castorena, Marco A. Gandasegui y Leandro Morgenfeld. (2018). Estados Unidos contra el mundo: Trump y la nueva geopolítica.
- Gabriel Merino; Patricio Narodowski, coordinadores. Geopolítica y economía mundial; el ascenso de China, la era Trump y América Latina.
- Economía & Administracion; Mirada FEN. Guerra Comercial; (2018 - 2019).
- Consejo Europeo (2018). Remarks by President Donald Tusk after the EU - China summit in Beijing. Obtenido de Consejo Europeo.
<https://www.consilium.europa.eu/es/press/pressreleases/2018/07/16/tusk-remarks-eu-china-summit/>
- Embajada de España en Washington DC. (2017). El Presidente Trump presenta su Agenda Comercial para 2017 ante el Congreso de los EE.UU. Obtenido de Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación:
<http://www.exteriores.gob.es/Embajadas/WASHINGTON/es/Embajada/agricultura/Documents/2017.03.03%20Agenda%20Politica%20Comercial%202017%20Presidente%20Trump.pdf>
- Steinberg, F. (2018). Un año de Trump en política comercial. Obtenido de Real Instituto El Cano:
<http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/909ed42d-3c31-4fef-be4b-0fa2817f968f/Comentario-Steinberg-Ano-Trump-politicacomercial.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=909ed42d-3c31-4fef-be4b-0fa2817f968f>
- Parlamento Europeo. (s.f.). La Unión Europea y sus socios comerciales. Obtenido de Fichas temáticas sobre la Unión Europea:
<http://www.europarl.europa.eu/factsheets/es/sheet/160/la-Unión-europea-y-sus-socioscomerciales>

- BBC NEWS MUNDO. China vs Estados Unidos; seis gráficos que explican la dimensión de la mayor guerra comercial en la historia.
<https://www.bbc.com/mundo/noticias-44747895>
- Ministerio de Industria, comercio y turismo. ICEX. Estadísticas Europeas de Comercio
<https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/estadisticas/sus-estadisticas-a-medida/estadisticas-europeas-euroestacom/index.html>
- Organización Mundial del Comercio OMC. Examen estadístico del comercio mundial.
https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/wts_s.htm
- Universidad de Navarra. La guerra económica China – EEUU y la UE; riesgos, pero también oportunidades.
<https://www.unav.edu/web/global-affairs/detalle/-/blogs/la-guerra-economica-china-eeuu-y-la-ue-riesgos-pero-tambien-oportunidades>
- BBC NEWS MUNDO. Guerra comercial Estados Unidos y China; cinco graficos para entender el conflicto que tiene en vilo a la economía mundial.
<https://www.bbc.com/mundo/noticias-48215625>

Cronograma de las Tareas a Realizar:

Actividad/Fecha	Oct 30	Nov 30	Dic 31	Ene 31	Feb 28	Mar 30	Abr 30	May 31	Jun 30	Jul 31	Ago 31	Sep 30	Oct 31	Nov 30	Dic 31
Recopilación de Información de Datos General y Específico															
Elaboración y Revisión de Bibliografía															
Entrega Propuesta Planteamiento del Proyecto de Tesis															
Revisión y Corrección Proyecto de Tesis															
Corrección y Aprobación del Proyecto (Tutor)															
Organización, Estructura y Análisis Datos/Información															
Elaboración del Borrador del Proyecto															
Presentación del Borrador															
Asesoría y Revisión (Tutoría)															
Corrección y Revisión Borrador (Segundo)															
Entrega Borrador del Proyecto															
Asesoría y Revisión (Tutoría)															
Elaboración del Proyecto Final de Tesina															
Revisión Proyecto Final de Tesina (Tutoría)															
Entrega del Proyecto Final de Tesina															