



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
ICADE

LA REORGANIZACIÓN DE LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR A RAÍZ DE LA GUERRA COMERCIAL ¿QUÉ CONSECUENCIAS HA TENIDO PARA LA UNIÓN EUROPEA?

Autor: Cristina Gutiérrez Millán
Director: Covadonga Meseguer Yebra

MADRID | Marzo 2024

Resumen

Este Trabajo de Fin de Grado analiza las tensiones comerciales entre Estados Unidos y China y su impacto en las relaciones comerciales de la Unión Europea. La investigación tiene como objetivo ofrecer una visión de cómo estas tensiones han modelado la economía global y afectado a la UE, desde una perspectiva de Economía Política Internacional. La relevancia de este tema radica en su influencia en la economía global y, en particular, en la UE, que se ve directamente afectada por las repercusiones de este conflicto. El objetivo principal es investigar cómo estas tensiones han afectado las Cadenas de Valor Globales en las que participa la UE. Para el desarrollo de esta investigación, se han combinado enfoques cualitativos y cuantitativos derivados de estudios relevantes, análisis de datos económicos y comerciales, así como artículos académicos de expertos en comercio internacional. Los resultados obtenidos muestran que las tensiones comerciales entre Estados Unidos y China han generado una mayor incertidumbre en el entorno comercial global, lo que ha llevado a una reevaluación de las estrategias empresariales y políticas comerciales de los países. En el caso de la UE, se observará una tendencia hacia una mayor regionalización de las cadenas de valor, con un enfoque en el fortalecimiento de las relaciones comerciales dentro del bloque europeo. Además, se encuentra un aumento en las exportaciones de la UE hacia Estados Unidos y un intento de reducir la dependencia de China, lo que lleva a una mayor diversificación de mercados.

Palabras clave: desglobalización, autonomía estratégica, mercantilismo, neo-mercantilismo, guerra comercial, cadenas de valor globales.

Abstract

This Final Degree Project focuses on analyzing the trade tensions between the United States and China and their impact on the trade relations of the European Union. The research aims to provide a comprehensive understanding of how these tensions have shaped the global economy and affected the EU from a perspective of International Political Economy. The relevance of this topic lies in its influence on the global economy and particularly on the EU, which is directly affected by the repercussions of this conflict. The main objective is to investigate how these tensions have affected the Global Value Chains in which the EU participates. For the development of this research, qualitative and quantitative approaches derived from relevant studies, analysis of economic and trade data, as well as academic articles by experts in international trade, have been combined. The results obtained show that the trade tensions between the United States and China have generated increased uncertainty in the global trade environment, leading to a reassessment of business strategies and trade policies of countries. In the case of the EU, a trend towards greater regionalization of value chains will be observed, with a focus on strengthening trade relations within the European bloc. Additionally, an increase in EU exports to the United States and an attempt to reduce dependence on China will be evidenced, leading to greater market diversification.

Keywords: deglobalization, strategic autonomy, mercantilism, neo-mercantilism, trade war, global value chains.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

ÍNDICE DE FIGURAS	4
ÍNDICE DE ABREVIATURAS.....	5
1. Introducción	6
2. Metodología.....	8
3. Marco teórico y planteamiento de las hipótesis	10
3.1. Políticas comerciales: el neo – mercantilismo.....	10
3.2. Comercio internacional y desglobalización.....	13
3.3. Contexto de las tensiones comerciales entre China y EEUU	17
4. Caso de estudio.....	21
4.1. Discusión H1. Reorganización de las cadenas globales de valor a raíz de la guerra comercial: el rol de la UE.....	21
4.2. Discusión H2. Impacto en las relaciones comerciales UE – China en términos de cadenas de valor.....	24
4.3. Discusión H3. Impacto en las relaciones comerciales UE – EE. UU. en términos de cadenas de valor.....	32
4.4. Discusión H4. La guerra tecnológica actual como consecuencia más reciente de la guerra comercial.....	37
4.5. Discusión H5. ¿Cómo se puede mejorar la posición de la UE en las cadenas globales de valor?	42
5. Impacto geopolítico y evolución más reciente de las estrategias de localización de la UE.....	48
6. Conclusiones.....	51
7. Declaración de Uso de Herramientas de Inteligencia Artificial Generativa en Trabajos Fin de Grado	55
8. Bibliografía.....	57

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Evolución del comercio mundial (en billones USD).....	16
Figura 2: Tasa de participación en las CGV 2007 - 2022.....	22
Figura 3: Indicadores de comercio exterior de China	25
Figura 4: Importaciones de la UE	27
Figura 5: Socios exportadores e importadores de la UE	28
Figura 6: Comercio de bienes de la UE con China	29
Figura 7: Variación de ventas BMW 2023	33
Figura 8: Desviación del comercio.....	35
Figura 9: Comercio de bienes de la UE con EEUU (millones de €).....	35
Figura 10: Cadena de valor global semiconductores	39
Figura 11: Principales empresas (países) compradoras de chips/semiconductores.....	40
Figura 12: Exports of goods: Intra - UE y Extra - UE, 2022	44
Figura 13: Intra - UE vs Extra - UE Imports (% sobre el comercio total de la UE)	45
Figura 14: Intra – UE vs Extra - UE Exports (% sobre el comercio total de la UE).....	46

ÍNDICE DE ABREVIATURAS

OMC: Organización Mundial del Comercio

ONU: Organización de las Naciones Unidas

FMI: Fondo Monetario Internacional

EPI: Economía Política Internacional

ADB: Asian Development Bank

CGV: Cadenas Globales de Valor

1. Introducción

La arena del comercio internacional ha sido sacudida por una serie de temblores geopolíticos en los últimos años, siendo la escalada de tensiones entre dos gigantes económicos, China y Estados Unidos, el epicentro de este fenómeno. Este enfrentamiento ha generado una reacción que ha trastocado las bases mismas de las cadenas de valor globales, cuyas implicaciones se han dejado sentir en todo el mundo. En medio de este torbellino, la Unión Europea emerge como un actor central cuyo papel y estrategias se perfilan como determinantes en el devenir de esta nueva era de la economía global.

Desde el surgimiento del neo-mercantilismo hasta la ola de desglobalización que ha cobrado fuerza, las políticas comerciales y económicas han experimentado una metamorfosis significativa. En este contexto, el presente trabajo se explora en detalle cómo la guerra comercial entre China y Estados Unidos ha impactado en la reorganización de las cadenas de valor globales, prestando especial atención a las consecuencias que ha tenido para la Unión Europea.

A través de un análisis de estas dinámicas, se explorará cómo las políticas comerciales han evolucionado a lo largo del tiempo y cómo han impactado en el comercio internacional, contribuyendo, en parte, a los procesos de desglobalización actuales. Se examinarán las diferentes corrientes de pensamiento en Economía Política Internacional para comprender mejor los fundamentos detrás de estas políticas y sus consecuencias. Además, se contextualizarán las tensiones comerciales entre China y Estados Unidos, delineando el escenario en el que se desenvuelve esta guerra comercial, incluyendo factores políticos, económicos y estratégicos que influyen en su desarrollo y repercusiones a nivel global.

Posteriormente, se examinará con detalle el impacto específico de esta confrontación en las relaciones comerciales entre la UE y ambas potencias, profundizando en cómo ha alterado las cadenas de valor globales y la posición de la Unión Europea en este complejo entramado económico y político. Se analizarán los cambios en los flujos comerciales mientras se evalúa cómo la Unión Europea ha buscado mantener su autonomía estratégica y fortalecer su papel en el escenario internacional, adaptándose a las nuevas dinámicas impuestas por la guerra comercial entre Estados Unidos y China. Este análisis permitirá

comprender mejor los desafíos y oportunidades que enfrenta la UE en un contexto de crecientes tensiones comerciales y geopolíticas a nivel global.

Finalmente, se discutirá el fenómeno de la guerra tecnológica actual y se plantearán estrategias para mejorar la posición de la UE en las cadenas globales de valor, así como el impacto geopolítico de estas transformaciones en la estrategia de localización de las empresas europeas. En suma, este trabajo se erige como un esfuerzo por desentrañar los entresijos de una nueva era en la Economía Política Internacional, donde la Unión Europea se erige como un actor crucial cuyas decisiones y acciones tendrán repercusiones globales de gran alcance.

2. Metodología

Para abordar el análisis sobre la reorganización de las cadenas de valor globales en el contexto de la guerra comercial entre China y Estados Unidos y su impacto específico en la Unión Europea (UE), se ha seguido una metodología que combina el uso de datos estadísticos, la revisión de trabajos académicos y de noticias de actualidad.

La investigación se ha fundamentado en la consulta de diversas bases de datos especializadas que ofrecen información actualizada sobre las tendencias comerciales, incluyendo datos sobre importaciones, exportaciones, flujos de inversión y producción industrial. Estos datos constituyen una fuente primaria para comprender la evolución de las relaciones comerciales entre los principales actores globales y sus efectos en la UE.

Por otro lado, y de cara a fundamentar la presente investigación se ha llevado a cabo un exhaustivo análisis de la literatura académica pertinente. Se ha consultado una amplia gama de fuentes académicas, incluyendo libros, artículos de revistas especializadas, informes de organismos internacionales y trabajos de investigación previamente publicados sobre temas relacionados. Este enfoque ha permitido obtener una comprensión sólida y fundamentada de los antecedentes teóricos y empíricos relevantes para el estudio.

Por último, se ha llevado a cabo un monitoreo continuo de noticias relevantes provenientes de fuentes confiables y reconocidas. Esta revisión constante de noticias proporciona un marco actualizado que complementa y enriquece el análisis de los datos estadísticos, permitiendo capturar eventos recientes y perspectivas contemporáneas que influyen en el tema de estudio, sobre todo en lo que respecta al más reciente impacto en la Unión Europea del tema de investigación en cuestión.

Los objetivos principales de esta investigación son analizar el impacto de la guerra comercial entre China y Estados Unidos en las cadenas de valor globales, con un enfoque específico en la UE, y evaluar cómo esta dinámica ha afectado y está afectando a la economía europea. Asimismo, se busca identificar cambios en los patrones comerciales y productivos de la UE como resultado de esta guerra comercial, y explorar posibles estrategias y medidas que la UE podría implementar para adaptarse a esta nueva realidad

económica y maximizar las oportunidades surgidas de esta reorganización de las cadenas de valor globales.

3. Marco teórico y planteamiento de las hipótesis

3.1. Políticas comerciales: el neo – mercantilismo

Las cuatro perspectivas principales de la Economía Política Internacional (EPI) son el mercantilismo (también denominado nacionalismo económico), el liberalismo económico, el estructuralismo y el constructivismo. Cada uno de estos paradigmas pone énfasis en distintos valores, actores y soluciones a los problemas de políticas económicas internacionales, pero Por su relevancia para el tema de este trabajo, me centraré en discutir las principales características de neo-mercantilismo y su relación con el mercantilismo clásico. También, describiré el debate sobre la desglobalización que ha tenido lugar desde la crisis financiera del 2008.

El concepto de *mercantilismo*, también conocido como nacionalismo económico, remite al período histórico que abarcó desde el siglo XV hasta el siglo XIX en Europa, cuando surgió la noción moderna del Estado-Nación. Durante este tiempo, los Estados desempeñaban un papel dominante en las relaciones internacionales y la Economía Política Internacional. El mercantilismo clásico, caracterizado por los esfuerzos estatales para generar excedentes comerciales mediante la promoción de exportaciones y la restricción de importaciones, fue (y sigue siendo) una manifestación clara de esta dinámica (Balaam & Dillman, 2018).

Este enfoque destaca el papel central del Estado y la relevancia del poder en la determinación de resultados, así como la competencia continua por el dominio a nivel internacional en un entorno considerado anárquico. En esta perspectiva, el Estado se presenta como la entidad legal que representa la identidad de la nación y el garante de la seguridad nacional. Por todo ello, el modelo mercantilista destaca por su enfoque centrado en el Estado, colocando la protección del interés nacional en el centro de las políticas gubernamentales y las decisiones económicas (Balaam & Dillman, 2018).

En otras palabras, la esencia del mercantilismo radica en el fomento de una economía nacional a través de medidas proteccionistas y la intervención activa del estado. Por ello, un aporte crucial del mercantilismo clásico al campo de la economía política internacional consiste en reconocer y legitimar el rol del estado en la regulación de las actividades

económicas internas, así como en la promoción de la expansión económica en el ámbito internacional (Kurt, 2021).

Además, en el contexto del mercantilismo, se establece la premisa fundamental de que la acumulación de riqueza conlleva implícitamente al fortalecimiento del poder estatal, y a su vez, que el ejercicio del poder es esencial para el logro de la prosperidad económica. Los adeptos a esta corriente de pensamiento sostienen que tanto el poder como la riqueza pueden ser alcanzados a través de la generación de un excedente comercial, siendo este último un pilar fundamental en la construcción de la hegemonía estatal y la estabilidad económica (Kurt, 2021).

Según Vanessa Kaiser (2010), la mentalidad mercantilista se caracteriza por su naturaleza "extractiva", lo que implica que los actores económicos se enfocan en la extracción de recursos y riqueza sin tener en cuenta el beneficio mutuo o el desarrollo sostenible. Es decir, en lugar de ver la economía como un sistema en el que todos pueden prosperar, estos actores la conciben como un "*juego de suma cero*", donde para que algunos ganen, otros necesariamente deben perder.

Esta mentalidad o "*juego se suma cero*" que vengo definiendo lleva a cada Estado a defender sus intereses bloqueando los esfuerzos económicos de otros Estados, lo que perpetúa una competencia interminable por el poder y los recursos. En otras palabras y según esta perspectiva, diríamos que "*la ganancia de un Estado es la pérdida de otro*" (Balaam & Dillman, 2018).

Teniendo en cuenta que las características mencionadas son compartidas tanto por las políticas mercantilistas del pasado como por las neo-mercantilistas contemporáneas, ¿cuál es la distinción clave entre estos dos enfoques económicos?

El enfoque neo-mercantilista, en su esencia, persigue el objetivo compartido de fomentar la prosperidad nacional mediante la administración del comercio, un propósito análogo al del mercantilismo clásico. Sin embargo, a diferencia de este último, en esta nueva dinámica los estados ya no conciben la riqueza como la mera acumulación de oro, sino más bien como la generación de superávits comerciales y el establecimiento de dominio en los mercados globales por parte de las empresas nacionales (Kurt, 2021).

Así, según Kaiser (2010), las diferencias entre el antiguo modelo mercantilista y el neo-mercantilismo actual se manifiestan en la liberalización comercial, el fortalecimiento del sector financiero y el impacto de la globalización. Estos aspectos representan una adaptación a la presión internacional y la urgencia de integración económica global, marcando así una distinción notable entre ambos enfoques.

Algo similar establece Musacchio (2001), quien justifica el surgimiento de la teoría neo-mercantilista en la internacionalización económica. Según este autor, este fenómeno ha dado lugar a la formación de enormes mercados, lo que lleva a que las empresas cambien su enfoque maximizador de beneficios para buscar maximizar su alcance en el mercado. Lo mismo argumenta Kurt (2021) quien fundamenta que el neo-mercantilismo enfoca su atención en el papel crucial que desempeñan las relaciones políticas internacionales en la configuración y orientación de la economía global.

En la actualidad, el enfoque neo-mercantilista argumenta que el mercado mundial ha experimentado un proceso de globalización, lo que ha generado un desplazamiento de las estrategias proteccionistas hacia un enfoque más agresivo, donde el éxito se define por la integración en los flujos comerciales internacionales. Este cambio surge como consecuencia de la creciente internacionalización económica, la cual ha dado lugar a la formación de extensos mercados a escala global (Musacchio, 2001).

Estas nuevas medidas proteccionistas tienen como objetivo la expansión de los mercados de exportación en naciones desarrolladas y la adquisición de capital estratégico mediante la retención de la propiedad de activos dentro del país. Por ende, se destaca que el neo-mercantilismo promueve una nueva forma de proteccionismo, cualitativamente distinta del enfoque del mercantilismo clásico, que colocaba al estatismo en el centro de la edificación del poder nacional (Kurt, 2021).

En esta línea de pensamiento, se han desarrollado diversas estrategias neo-mercantilistas. Entre ellas, los aranceles surgen como la táctica más directa y evidente. Además, se ha observado un aumento en la implementación de barreras no arancelarias, que incluyen requisitos regulatorios y de etiquetado, así como regulaciones gubernamentales relacionadas con estándares de salud y seguridad. Estas barreras también implican normativas que restringen la compra y distribución de productos importados en

segmentos específicos de la industria nacional. Asimismo, se han establecido cuotas de importación para regular la cantidad de un bien en particular que puede ser importado (Kurt, 2021).

Este movimiento comienza a cobrar especial importancia en la actualidad, siendo múltiples los titulares que informan sobre una vuelta del movimiento neo-mercantilista, a raíz del cual la prosperidad de los Estados se relaciona nuevamente con su poderío militar, industrial, financiero y tecnológico, convirtiéndose de nuevo la política comercial en un instrumento adicional de la política exterior (Steinberg, 2023).

La comprensión del fenómeno del neo-mercantilismo reviste una importancia fundamental en el abordaje de la temática concerniente a la guerra comercial entre China y Estados Unidos. Al profundizar en las características distintivas del neo-mercantilismo, su contraste con el mercantilismo clásico y su impacto en las dinámicas económicas contemporáneas a nivel internacional, se torna posible discernir con mayor precisión los motivos subyacentes y las estrategias adoptadas en los conflictos comerciales entre estas potencias globales.

3.2. Comercio internacional y desglobalización

Indudablemente, el comercio internacional ha sido un componente fundamental de la economía mundial a lo largo de la historia, desde las antiguas rutas comerciales hasta las modernas cadenas de suministro globales. Sin embargo, su importancia en la sociedad contemporánea ha adquirido una magnitud sin precedentes. En la actualidad, la interconexión entre países es mucho más que un intercambio de bienes y servicios; representa un entrelazamiento complejo de relaciones económicas que influyen en aspectos fundamentales del progreso económico y social a nivel global.

Antes de proseguir, es importante clarificar dos conceptos: internacionalización y globalización. La internacionalización se refiere a un proceso estratégico y gradual mediante el cual una empresa se aventura en mercados extranjeros, adaptando sus estrategias de entrada conforme a las particularidades de cada mercado. Por otro lado, una compañía global es aquella organización que busca estandarizar sus operaciones en todos los rincones del mundo, en todas sus áreas funcionales (Cantos, 1999). Su enfoque

se basa en una filosofía conocida como "*think global*", que, según Levitt (1983) implica que las empresas deben operar como si el mundo fuese un único mercado, obviando las diferencias superficiales de origen nacional o regional.

Según la perspectiva de William I. Robinson (2007), la globalización representa la culminación de siglos de expansión del sistema capitalista. Esta etapa se caracteriza por una conexión global sin precedentes, marcada por avances tecnológicos como el microchip y el colapso de alternativas al capitalismo. El capitalismo ha sido históricamente expansivo, buscando nuevas fuentes de mano de obra y recursos. Esto se ha manifestado tanto en la incorporación de nuevas regiones al sistema como en la expansión de actividades antes no capitalistas, como la salud y la educación. En resumen, la globalización y el capitalismo están estrechamente relacionados, representando la fase actual de la expansión y consolidación del sistema económico capitalista a nivel mundial (Sagastume, 2019).

En suma, podríamos decir que el proceso de globalización en su faceta de comercio y producción implica la descentralización de la fabricación de un bien, lo que posibilita que sus partes y montaje final se realicen en diferentes lugares del mundo. Esto da lugar a extensas cadenas de producción y distribución, facilitando además la rápida transferencia de valores (Sagastume, 2019).

Entre 1990 y 2009, el comercio internacional experimentó un notable crecimiento debido a varios factores como la apertura de los mercados comerciales, los avances en tecnología de la información, la reducción de los costos de transporte y la integración de China en la economía mundial. Esto permitió a las empresas multinacionales europeas y estadounidenses acceder a mano de obra barata en China, lo que llevó a una fragmentación de los procesos de producción a nivel global y al surgimiento de un proceso creciente de globalización, caracterizado por una alta interconexión entre los países (Martínez Serrano, et al., 2020).

Sin embargo, según Tortosa Blanco (2008), en los últimos tiempos se ha observado una pausa en el avance del proceso de globalización, lo que ha llevado a cuestionar la idea de un mundo profundamente interconectado a nivel global. Este retroceso en la evolución de la conexión mundial toma el nombre de "*desglobalización*" y se ha atribuido a

diversos factores como como las políticas proteccionistas de Trump, la crisis derivada de la pandemia COVID, las estrategias económicas tomadas por China y la latente guerra entre Ucrania y Rusia (Sánchez, 2024).

La desglobalización, concebida como una respuesta política, se caracteriza por una disminución de la confianza en el sistema multilateral y un giro hacia relaciones bilaterales o alianzas con un número limitado de socios. Este enfoque contrasta con la globalización amplia y dispersa, ya que busca reducir la distancia, limitar el número de actores y disminuir las dependencias. Sus defensores argumentan que la interdependencia y la producción global de bienes físicos incrementan los riesgos políticos o no financieros. En consecuencia, se fomenta un aislacionismo claro, donde se da prioridad a la protección de los intereses nacionales sobre los bienes públicos globales o la comunidad internacional en su conjunto (Sánchez, 2024).

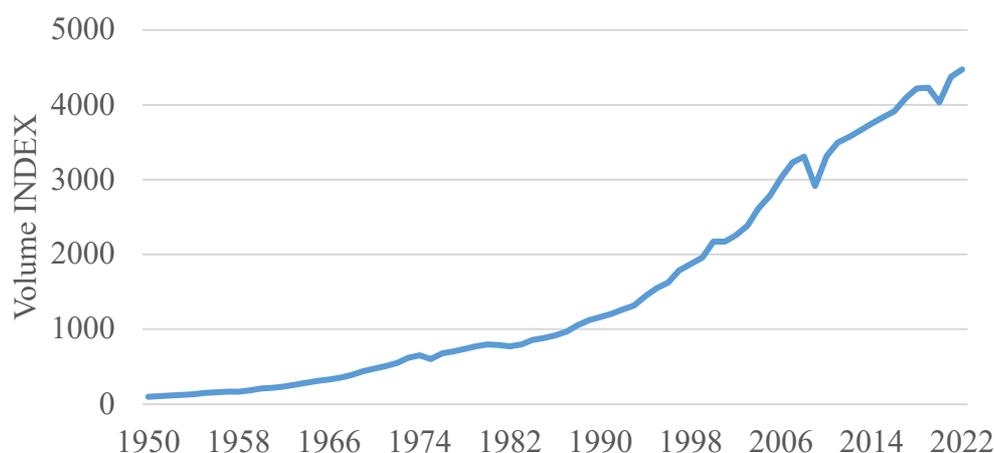
La noción de desglobalización promueve la idea de un resurgimiento del intervencionismo estatal, donde tanto los gobiernos como las empresas y la financiación pública adquieren un papel más prominente en la toma de decisiones. Este enfoque intervencionista puede llevar a la implementación de políticas que, bajo una apariencia diferente, en realidad promueven el proteccionismo y el nacionalismo, fenómenos que están asociados con el proceso de desglobalización (Sánchez, 2024).

Además, diversas corrientes de pensamiento señalan a la globalización económica como la responsable de las desigualdades sociales más significativas a nivel mundial. Estas corrientes, favorecen esta idea de “desglobalización” internacional, donde se prioriza la soberanía estatal sobre las normativas impuestas por organizaciones internacionales, tratados de cooperación y la influencia global de las empresas multinacionales. Esta perspectiva cuestiona la plena autonomía de los Estados frente a las imposiciones externas (Coppelli Ortiz, 2018).

Como vemos, y tras lo expuesto en el punto anterior, estas corrientes de pensamiento podrían alinearse con una visión neo-mercantilista de la economía, la cual puede argumentar a favor de políticas que limiten la influencia de las empresas multinacionales y promuevan la autosuficiencia nacional.

Por todo lo anterior, podríamos decir que el crecimiento del comercio mundial se encuentra bajo mínimos. Anteriormente, el comercio internacional solía crecer al doble que la riqueza mundial, pero ahora su ritmo se ha reducido a la mitad. Además, la intensidad comercial, es decir, la proporción de bienes vendidos en el extranjero está disminuyendo (García-Durán Huet & Serrano Robles, 2020).

Figura 1: Evolución del comercio mundial (en volumen)



Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de la Organización Mundial del Comercio (OMC)

El gráfico superior revela una marcada desaceleración en la evolución del comercio internacional, que se remonta al año 2009, coincidiendo con la crisis mundial de 2008-2009. Aunque se registra otra caída durante el período de la COVID-19, los márgenes de crecimiento entre estos eventos son positivos. Sin embargo, este crecimiento es significativamente inferior en comparación con los niveles históricos observados.

Por otro lado, durante los años 2014 y 2015, y según un informe elaborado por la Organización de las Naciones Unidas (ONU, 2017) se evidenció un empeoramiento adicional en el comercio internacional especialmente notable en las naciones en vías de desarrollo, pues son especialmente vulnerables a las fluctuaciones en el comercio mundial debido a su limitada diversificación económica y su dependencia de un reducido número de productos o mercados de exportación.

3.3. Contexto de las tensiones comerciales entre China y EEUU

Aunque podríamos datar la fecha de inicio de la guerra comercial en el año 2015, los desafíos se intensificaron significativamente con la ascensión del presidente Donald Trump al liderazgo de Estados Unidos. Desde su campaña presidencial, el anterior presidente de los Estados Unidos de América hizo hincapié en sus lemas: "*America First*" y "*Make America Great Again*". Con ellos, Trump promovió la imposición de aranceles significativos, alcanzando hasta un 45%, en productos importados de China, así como de otras naciones como Alemania y México. Esta medida se justifica en la protección de los empleos estadounidenses frente a una competencia extranjera que se considera desleal (Bouët & Laborde, 2017).

En enero de 2018, la estrategia proteccionista estadounidense se concretó en la aplicación de una serie de aranceles que tendrían un impacto particularmente fuerte en China. Estos aranceles representaban un 20% para las máquinas lavadoras y un 30% para las importaciones de paneles solares y un 20% para las máquinas lavadoras, medidas que tenían un impacto directo más significativo en las industrias de China y Corea del Sur (PwC, 2018). En marzo de ese mismo año, el presidente estadounidense Donald Trump optó por elevar los aranceles aplicados a las importaciones provenientes de China en los sectores del acero en un 25% y el aluminio en un 10% (PwC, 2018). Como respuesta, China decidió incrementar los impuestos sobre 128 productos originarios de Estados Unidos (Garijo, 2019), representando un valor de 3.000 millones de dólares americanos (PwC, 2018). A partir de ese momento, se desencadenaron una serie de acontecimientos que marcaron el inicio de una guerra comercial entre ambas naciones (Garijo, 2019).

Pero, antes de continuar, conviene definir lo que entendemos por guerra comercial:

“Una guerra comercial se produce cuando un país decide imponer aranceles, cuotas a la importación o cualquier otro tipo barrera arancelaria, o no arancelaria en algunos casos, a un producto o a un grupo determinado de productos para proteger y desarrollar la industria nacional. La guerra toma poder cuando el país que se ve más afectado por estas medidas responde con acciones en represalia a las mismas, que van desde la veda total o parcial de los principales productos exportados por el primer país, que usualmente son los más

importados por el segundo, hasta subsidios en sectores específicos de su economía” (Sánchez, 2018, pág 1)

En suma, y según este mismo autor (Sánchez, 2018), la toma de medidas proteccionistas por parte del presidente Donald Trump, que desencadenaron una guerra comercial con importantes socios económicos de Estados Unidos (especialmente China) fue impulsada principalmente por el déficit comercial global de Estados Unidos (que implica que el país importa más de lo que exporta). Cuando se imponen medidas arancelarias sobre los productos extranjeros, estos se encarecen, lo que previsiblemente aumentará el consumo de los locales, pues tendrán un precio menor (San Martín, 2018). Así, EE. UU. podría compensar las pérdidas derivadas de su déficit comercial.

China argumenta que su verdadera influencia en la economía mundial no está debidamente reconocida. Por otro lado, Estados Unidos sostiene que el ascenso económico de China se ha construido sobre el incumplimiento de varios compromisos internacionales, lo que ha llevado al cuestionamiento de la validez del pacto de Bretton Woods¹ (Rosales V, 2022).

La pandemia, las cuarentenas y la incertidumbre sobre la evolución de los contagios pusieron de manifiesto la gran dependencia de Estados Unidos y Europa de productos chinos, especialmente en maquinaria e insumos médicos. Estos sucesos coincidieron con un resurgimiento del nacionalismo, que llevó a políticas proteccionistas, inicialmente en el ámbito de la salud y luego en otros sectores considerados "estratégicos". Esta situación despertó una preocupación generalizada en la sociedad estadounidense sobre la amenaza que representa China. La transición de Trump a Biden en la Casa Blanca no ha cambiado significativamente el panorama, ya que la competencia estratégica entre ambos países sigue siendo una realidad vigente (Rosales V, 2022).

Durante los últimos diez años, China ha desplazado a Estados Unidos como el principal proveedor en la mayoría de los países de Asia, África, Europa y América del Sur. Este

¹ El Pacto de Bretton Woods fue un acuerdo financiero internacional establecido en 1944 para regular las relaciones económicas globales después de la Segunda Guerra Mundial. Creó el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, y estableció un sistema de tasas de cambio fijas en relación con el dólar estadounidense respaldado por oro.

cambio significativo en el panorama global indica que, en algún momento, será necesario reconfigurar el orden internacional para adecuarse a esta nueva realidad emergente (Brasó Broggi, 2021).

Después de analizar el marco teórico que rodea el caso de estudio, y considerando que este trabajo de investigación se centra en el impacto de la guerra comercial en las cadenas globales de valor (CGV) en relación con la Unión Europea (UE), podemos plantear varias hipótesis sobre las posibles implicaciones derivadas de esta latente guerra entre Estados Unidos y China para la participación de la UE en las cadenas de valor. Algunas hipótesis acerca de las consecuencias de la guerra comercial para Europa son:

- H1: a raíz de la guerra comercial entre Estados Unidos y China, se espera que se haya generado una *reconfiguración de las cadenas de suministro globales*, con una redistribución de la producción y la inversión hacia regiones menos afectadas por los aranceles y otras barreras comerciales.
- H2: a la luz de la guerra comercial entre Estados Unidos y China, se espera que la Unión Europea haya experimentado una *mayor dependencia de China* como *proveedor y mercado de exportación*, lo que podría haber impactado significativamente en su balanza comercial de manera negativa. Además, se prevé que China haya buscado activamente fortalecer sus lazos comerciales con la UE como respuesta a los aranceles impuestos por Estados Unidos. Una superior conciencia sobre ello llevaría a un replanteamiento de las políticas comerciales y de inversión de la UE para tratar de reducir dicha dependencia de manera medible.
- H3: se prevé que la escalada de la guerra comercial entre Estados Unidos y China haya tenido un *impacto significativo en las exportaciones e importaciones de la Unión Europea hacia y desde Estados Unidos*. Se espera que la UE haya experimentado un aumento en las exportaciones a Estados Unidos en ciertos sectores afectados por los aranceles chinos, como productos agrícolas y tecnología. Al mismo tiempo, es probable que las importaciones de la UE desde Estados Unidos hayan disminuido en respuesta a los aranceles impuestos por China, especialmente en productos manufacturados y bienes de consumo duraderos.

- H4: se espera que la guerra comercial entre Estados Unidos y *China* haya impactado de forma más notable al sector tecnológico, dado su rol crítico en la economía actual, especialmente con el avance de la inteligencia artificial y el despliegue del 5G. En este contexto, se prevé que la UE haya tomado medidas para mejorar su posición en lo que al ámbito tecnológico respecta.

- H5: se espera que la *Unión Europea* haya experimentado una mayor regionalización de sus cadenas de valor, con una tendencia hacia la participación en cadenas de valor regionales dentro de la UE. Esta hipótesis se fundamenta en la percepción de riesgos asociados con la dependencia de las cadenas de valor globales, particularmente en un contexto de tensiones comerciales entre dos de los principales socios comerciales de la UE. Se especula que las empresas podrían haber buscado reducir su exposición a riesgos geopolíticos y comerciales al centrarse en el fortalecimiento de las relaciones comerciales dentro de la UE y la diversificación de sus cadenas de valor hacia socios comerciales más cercanos y menos susceptibles a las tensiones geopolíticas y comerciales internacionales.

Una vez establecido el marco teórico del caso y las hipótesis sobre las posibles consecuencias que podrían surgir en esta investigación, procederé a realizar un estudio detallado para evaluar la validez de cada una de estas afirmaciones en el contexto actual del comercio internacional y las relaciones comerciales entre la Unión Europea, Estados Unidos y China.

4. Caso de estudio

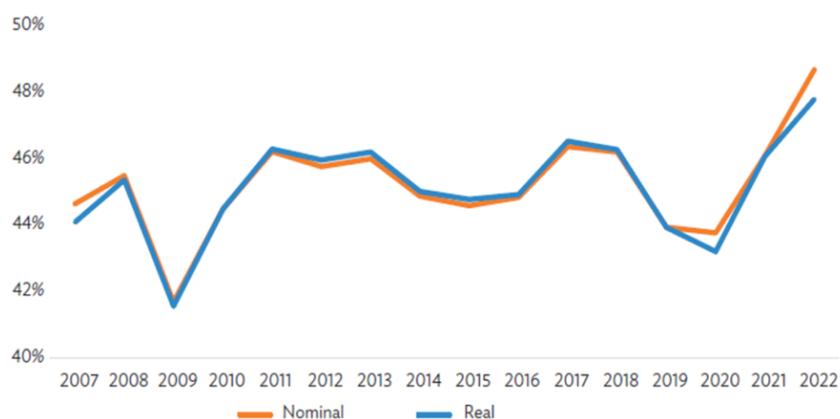
4.1. Discusión H1. Reorganización de las cadenas globales de valor a raíz de la guerra comercial: el rol de la UE

En primer lugar y tras haber introducido el marco teórico del caso, conviene definir las Cadenas Globales de Valor (en adelante, CGV) como el conjunto de pasos o procesos que las empresas y sus empleados llevan a cabo desde la concepción y planificación de un producto hasta su aplicación o consumo final (Gereffi & Fernandez-Stark, 2011). Esta secuencia implica una serie de tareas interrelacionadas que abarcan desde la investigación y desarrollo inicial hasta la entrega y utilización del producto por parte del cliente.

Las CGV encuentran su base en la interconexión económica de países, donde cada uno contribuye con diferentes etapas del proceso productivo para crear un resultado final. Sin embargo, y a raíz del proceso de “desglobalización” que al inicio del trabajo he comenzado definiendo, se observa una reducción de esta interconexión económica. Esto puede ocurrir por varias razones, como el aumento de las tensiones comerciales entre países, el resurgimiento del proteccionismo, políticas económicas nacionalistas o la relocalización de la producción en busca de mayor autonomía económica.

Así, y como consecuencia de este proceso de “desglobalización”, las empresas pueden optar por reducir su dependencia de las CGV y buscar formas de producir local o regionalmente. Esto puede implicar la reorganización de las cadenas de suministro y la búsqueda de proveedores más cercanos geográficamente. Como resultado, las cadenas globales de valor experimentan una disminución en su alcance y complejidad, lo que afecta a la economía mundial en su conjunto.

Figura 2: Tasa mundial de participación en las CGV 2007 - 2022



Fuente: Asian Development Bank (ADB).²

En Europa, especialmente en países como Alemania, esta disminución ha sido más pronunciada que en otros lugares, como China. Así, a pesar de que la Unión Europea sigue siendo una región muy integrada en estas cadenas, su participación está disminuyendo rápidamente, lo que también se refleja en una disminución en la cuota de la UE en las exportaciones mundiales de manufacturas (Herrero A. G., 2023). Este fenómeno de estancamiento parece agravarse debido a la disputa comercial entre Estados Unidos y China, puesto que los aranceles impuestos por Estados Unidos tienen como objetivo principal la desconexión de las cadenas de valor entre ambos países (Martínez Serrano, et al., 2020).

En lo que a esto respecta y a raíz del informe “*Globalization in transition: The future of trade and value chains*” (Lund, et al., 2019) podemos observar cómo se denota un cambio significativo en las elecciones comerciales, marcado por un incremento en las transacciones comerciales dentro de áreas geográficas específicas o a nivel comunitario, en contraste con las operaciones a escala global. En el caso concreto de la Unión Europea, ya se aprecia un proceso de regionalización creciente en curso (será analizado con mayor detalle en la discusión relacionada con la hipótesis H5), lo que implica que las cadenas

² Bank, A. D. (s.f.). *Global Value Chains*. Obtenido de Key Indicators Database: <https://kidb.adb.org/themes/global-value-chains>

de valor dentro de Europa están ganando importancia. Existe un fortalecimiento de las conexiones entre las empresas y los sectores industriales dentro de la región europea, lo que puede contribuir a la competitividad y autonomía estratégica de la UE en un contexto global (Alvarez, & Martin, 2020).

La desglobalización implica inherentemente una reconfiguración en las cadenas de valor globales, dado el retroceso en el comercio mundial, induciendo a los países a establecer sus propias cadenas de suministro. Esta transformación en la actividad comercial refleja de manera contundente el concepto de desglobalización.

La hipótesis H1 establece que, debido a la guerra comercial entre Estados Unidos y China, se esperaría una reconfiguración de las cadenas de suministro globales, con una redistribución de la producción e inversión hacia regiones menos afectadas por los aranceles y otras barreras comerciales.

Así, este primer análisis realizado sugiere que la hipótesis en cuestión puede estar parcialmente respaldada. Se evidencia una reconfiguración en las cadenas de suministro globales, particularmente destacada en Europa, como consecuencia de tensiones comerciales y cambios en los intercambios globales. Esta transformación se manifiesta en una disminución de la participación de la UE en tales cadenas y un movimiento hacia una mayor regionalización en curso. En cuanto a la segunda parte de la hipótesis, que trata sobre la redistribución de la producción e inversión hacia regiones menos afectadas por las tensiones comerciales, parece que la UE está optando por un enfoque interregional en lugar de buscar específicamente regiones con menor impacto de aranceles y otras barreras comerciales. En posteriores análisis, se examinará con mayor detalle este proceso interregional para determinar si se verifica la hipótesis 5 (H5).

Partiendo de esta base y dentro del contexto que acabo de mencionar, pasaré a analizar las distintas consecuencias, en términos de CGV, que para la UE se derivan en el marco de la guerra comercial entre China y Estados Unidos. Asimismo, verificaré la validez de las demás hipótesis planteadas inicialmente.

4.2. Discusión H2. Impacto en las relaciones comerciales UE – China en términos de cadenas de valor

Como venía diciendo, queda claro que el papel de la Unión Europea en las cadenas de valor globales está disminuyendo notablemente, pero lo que nos llama la atención es que el ritmo de desintegración de la Unión Europea con respecto a las CGV es mucho más acelerado que en otras realidades económicas como la de Asia o Estados Unidos (García Herrero & Nguyen, 2023). La disminución de la contribución de Europa a las cadenas globales de valor se relaciona con un mayor nivel de dependencia de China (Martínez Serrano, et al., 2020). Pero ¿por qué está siendo Europa condicionada por China en este contexto?

El ascenso de China en la cadena global de valor ha sido un fenómeno notable desde que comenzó a abrir y reformar su economía en 1978, lo que le llevó a integrarse significativamente en los mercados internacionales a través del comercio, la inversión y la transferencia de tecnología (Domingo, 2023). Esta apertura ha permitido a China convertirse rápidamente en una parte esencial del comercio internacional, con su participación en las exportaciones mundiales pasando de menos del 1% en 1978 al 20,7% en 2022.

Figura 3: Indicadores de comercio exterior de China

INDICADORES DE COMERCIO EXTERIOR DE CHINA	2018	2019	2020	2021	2022
Comercio exterior (en % del PIB)	37,6	35,9	38,8	37,3	38,1
Balanza comercial (millones de USD)	380,074	392,993	511,103	562,706	668,633
Importación de bienes y servicios (en % del PIB)	18,5	17,5	16,2	17,4	17,5
Exportación de bienes y servicios (en % del PIB)	19,1	18,4	18,6	19,9	20,7

Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial y Santander Trade Markets³

Como podemos ver, el gigante asiático ha ganado una posición dominante en la exportación mundial de productos manufacturados, especialmente en sectores como la maquinaria de oficina, el mobiliario y la ropa. Además, otro de los motivos que fomenta su creciente importancia en las CGV es que sus productos intermedios se utilizan cada vez más en la producción de exportaciones de otros países (Herrero A. G., 2023). Este último dato referido a los insumos o productos intermedios es el que más impacto tiene en la Unión Europea.

El notable progreso económico del país que he estado caracterizando hasta el momento ha resultado en una dependencia estratégica significativa con China en diversas regiones del mundo, incluida la Unión Europea

³ Garcia Herrero, A., & Nguyen, T. (2023). Santander Trade Markets . Obtenido de Cifras del comercio exterior en China: https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/china/cifras-comercio-exterior?url_de_la_page=%2Fes%2Fportal%2Fanalizar-mercados%2Fchina%2Fcifras-comercioexterior&&actualiser_id_banque=oui&id_banque=17&memoriser_choix=memoriser

Así, en esta nueva dinámica comercial entre Europa y China, hay un desequilibrio o asimetría evidente debido a ciertos cambios. Uno de ellos, y refiriéndome especialmente a lo que respecta al comercio de materias primas de productos, es que Europa está exportando menos componentes o bienes intermedios que se utilizan en los productos fabricados en China, mientras que, al mismo tiempo, está incorporando más componentes chinos en su propia cadena de producción y suministro. Es decir, existe un repliegue en las cadenas de suministro europeas (Alvarez & Martin, 2020) del que China sale altamente beneficiado por convertirse en un elemento clave del que dependen internacionalmente la mayoría de las potencias mundiales, entre ellas la UE, tal como apuntan Baldwin y Freeman (2020).

Este fenómeno genera mayor impacto en la cadena regional de valor (CRV) de los países europeos que mantienen una estrecha relación comercial con China, como los que conforman el grupo 17+1⁴. En estos países, se observa una reducción más significativa de la cadena de valor europea en comparación con otros, aunque Grecia es una excepción a esta tendencia (Martínez Serrano, et al., 2020).

Todo lo establecido afecta de manera considerable a la autonomía estratégica de la Unión Europea, concepto que se define en noviembre de 2016 en las Conclusiones del Consejo de Asuntos Exteriores como: *“la capacidad para actuar de manera autónoma cuando y donde sea necesario y, en la medida de lo posible, con los países asociados”* (Borrell, 2020). Esta dependencia económica genera vulnerabilidades importantes, limitando la capacidad de la UE para tomar decisiones independientes en política económica y exterior. Además, la influencia política y la posible interferencia de China en sectores clave como la tecnología pueden socavar los esfuerzos de la UE por promover normas y valores internacionales. En conjunto, la dependencia de la UE de China compromete su capacidad para actuar de manera autónoma en diversos ámbitos, debilitando su posición estratégica en el escenario mundial.

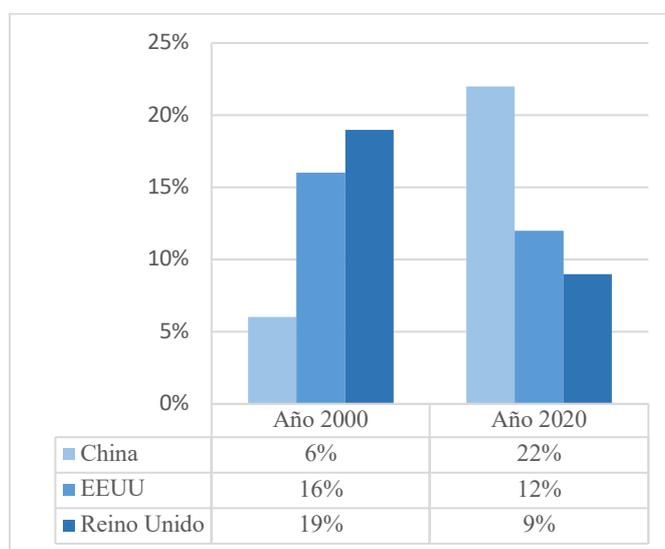
⁴ El grupo "17+1" es una iniciativa de cooperación entre China y 17 países de Europa Central y del Este. Fue establecido en 2012 con el objetivo de promover la cooperación económica y comercial entre China y los países de Europa Central y del Este, que incluyen a Albania, Bosnia y Herzegovina, Bulgaria, Croacia, República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Macedonia del Norte, Montenegro, Polonia, Rumania, Serbia, Eslovaquia, Eslovenia y Grecia.

China es ahora el principal proveedor de importaciones para la Unión Europea, pero conviene reflejarlo en números y estadísticas reales.

En el año 2020, aproximadamente una quinta parte (22%) de todas las importaciones que recibió la Unión Europea provenían de China, según información proporcionada por el Observatorio de Complejidad Económica (OEC).

Por otro lado, el bloque estadounidense representaba únicamente un 12% de las importaciones europeas, y Reino Unido implicaba un 9% de las mismas. Mientras tanto, el mismo informe representa que, en el año 2000, tan solo el 6% de los productos importados por Europa tenían su origen en China, una cifra considerablemente menor en comparación con el 16% de Estados Unidos, el 19% de Reino Unido.

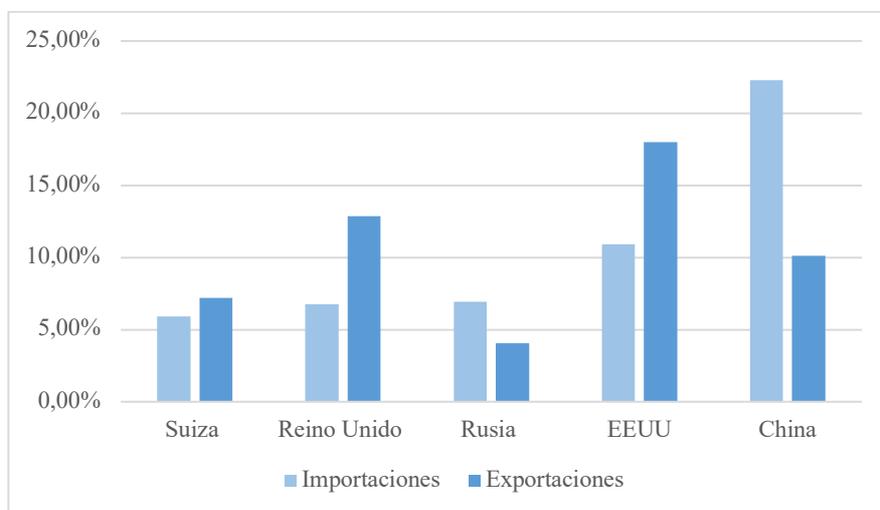
Figura 4: Importaciones de la UE



Fuente: elaboración propia con datos de la Comisión Europea

Así, y según lo anteriormente establecido, el orden internacional en cuanto a las importaciones y exportaciones que recibe y realiza la Unión Europea quedaría de la siguiente manera:

Figura 5: Socios exportadores e importadores de la UE



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial referidos a 2021⁵

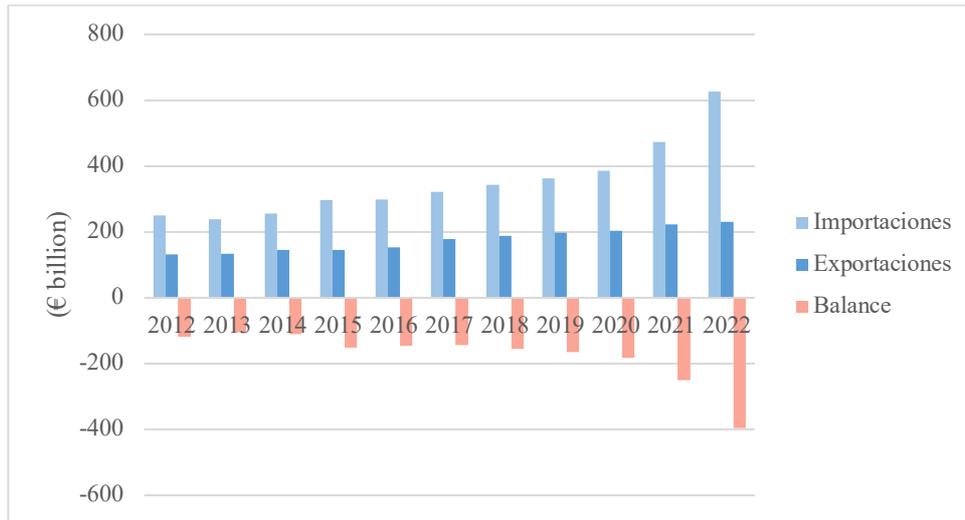
Según la **Figura 5**, resulta evidente que el gigante asiático es la principal fuente de importaciones para la Unión Europea, destacando por encima de cualquier otro país. Sin embargo, nuestras exportaciones a dicho país son notablemente menores en comparación. En cuanto al segundo lugar, Estados Unidos figura como el siguiente país del que más importamos en la UE, aunque el volumen importado es casi la mitad de lo que recibimos de China. Así, el volumen de importaciones procedentes de la EE. UU. figura con un valor de \$273,934 millones, mientras que el volumen de importaciones procedentes de China tiene un valor de \$559,015 millones.

En suma, la Unión Europea importa una cantidad significativa de bienes de China, y estas importaciones han estado en constante aumento año tras año. Sin embargo, las exportaciones de la UE hacia China apenas muestran un crecimiento, siendo notablemente inferiores a las importaciones realizadas por la UE a China. En otras palabras, China no compra ni siquiera la mitad de lo que la UE adquiere de este país. Esta discrepancia entre lo que importamos de China y lo que exportamos a ellos nos coloca en una situación de déficit comercial que se agrava con el tiempo, representando un

⁵ WorldBank. (s.f.). *European Union Datos Comerciales*. Obtenido de <https://wits.worldbank.org/CountrySnapshot/es/EUN/textview>

desequilibrio cada vez mayor en nuestra balanza comercial y que refleja de manera notable el concepto de dependencia que hemos estado estudiando.

Figura 6: Comercio de bienes de la UE con China



Fuente: elaboración propia con datos de Eurostat

Además, los datos muestran cómo China está cada vez más involucrada en las redes de producción y comercio de Europa, es decir, existe una importante presencia de productos y servicios chinos en las exportaciones europeas. Esto significa que una parte considerable de lo que Europa exporta al mundo tiene algún tipo de vínculo con China, ya sea directamente o a través de sus productos intermedios.

Cuantifiquemos todo lo establecido en términos de cadenas globales de valor.

Cada nación puede integrarse en las cadenas de suministro globales de dos formas principales. Por un lado, puede utilizar productos importados como insumos para fabricar sus propias exportaciones, lo que se conoce como participación "hacia atrás" o *backward*. Con otras palabras, diríamos que la participación *backward* se refiere a la cantidad de materiales o componentes que un país adquiere del extranjero para utilizarlos en su proceso de fabricación o producción (Marti & Puertas, 2019).

Por otro lado, también puede exportar productos intermedios que otros países utilizarán en la producción de sus propias exportaciones, conocido como participación "hacia

delante" o *forward*. Es decir, la participación *forward* evalúa cuánto contribuyen los bienes intermedios producidos nacionalmente a las exportaciones de otros países. combinas estas dos formas de participación obtendrás el resultado que indique el grado de integración global de una economía en dichas cadenas. (Alvarez & Martin, 2020)

En el caso de la Unión Europea, el índice de especialización vertical VS (participación *backward*) es, por lo general, superior al índice VS1 (participación *forward*) aunque no en todos los países. En el caso de España, por ejemplo, el índice VS ha aumentado en un 10% desde 1995 según datos del WIOD (2013,2018), mientras que, la participación hacia delante o *forward* se ha mantenido prácticamente estable (Candau, et al., 2020).

La consecuencia más clara de esta integración *hacia atrás* en las cadenas de valor sería una reducción en la capacidad de añadir valor por cada euro exportado. Sin embargo, el avance en el papel de la participación *forward* muestra un progreso más gradual, ya que en 2014 es prácticamente similar al año 2000 en este aspecto. Esta característica señala que la capacidad de nuestra economía para integrarse en las cadenas de valor globales mediante el suministro de insumos intermedios a otras economías apenas progresa. (Candau, et al., 2020).

En síntesis, la Unión Europea se configura como una potencia económica con una marcada participación *backward*, y su notoria dependencia de China sugiere que muchos productos manufacturados en Europa incorporan componentes provenientes de dicho país asiático. Esta dinámica contribuye significativamente a la gran dependencia de la UE con respecto a China. Tal situación se explica por la posición de China como un proveedor clave a nivel mundial, gracias a su ventaja competitiva en costos y su capacidad de producción a gran escala.

Sin embargo y después de todo lo establecido, ¿cuál es la conexión entre esta realidad y la Guerra Comercial entre las dos principales potencias mundiales?

En términos generales, la Guerra Comercial entre China y Estados Unidos ha generado un cambio en las dinámicas comerciales, lo que ha llevado a un aumento en las importaciones desde la UE de productos chinos.

Por un lado, China ha buscado diversificar sus mercados de exportación ante los aranceles impuestos por Estados Unidos, encontrando en la UE un importante destino para sus productos. La UE, con su posición como un mercado consumidor relevante y relaciones comerciales estables con China, se ha vuelto más atractiva para los productos chinos que antes se dirigían principalmente a Estados Unidos. Este fenómeno es conocido como el efecto "desviación del comercio", un concepto que analizaremos en detalle en el siguiente punto.

Además, cuando Estados Unidos impone aranceles a los productos chinos, las empresas de China, al enfrentarse a una disminución en la demanda en su principal mercado, se ven obligadas a buscar oportunidades en otros mercados internacionales. Para evitar el exceso de inventario y mantener sus niveles de producción, estas empresas pueden optar por reducir los precios de sus productos o explorar nuevos mercados donde puedan competir con precios más atractivos. Esta estrategia de adaptación conlleva una posible reducción de los precios de los productos chinos a nivel mundial, ya que las empresas chinas están motivadas a mantener su participación en el mercado global mediante la atracción de consumidores con precios más competitivos.

Esto ha llevado a un aumento en las importaciones de la UE desde China, pues los productos chinos ahora son más atractivos económicamente.

La incertidumbre generada por la guerra comercial ha llevado a las empresas europeas a buscar alternativas de suministro y a diversificar sus proveedores. China, como uno de los principales fabricantes mundiales, ha sido capaz de satisfacer esta demanda, ofreciendo una amplia gama de productos en diversos sectores industriales y de consumo.

Podemos concluir que las implicaciones observables extraídas de esta investigación respaldan la hipótesis planteada (H2) sobre la creciente dependencia de la UE con respecto a China. Así, se ha observado un aumento significativo en el volumen de importaciones de la Unión Europea procedentes de China en el periodo analizado. Este incremento sugiere una creciente dependencia económica de la UE con respecto a China tanto como proveedor de productos como mercado de exportación. Es evidente que China ha emprendido acciones deliberadas para fortalecer sus relaciones comerciales con la Unión Europea, aprovechando su destacada posición como uno de los principales

mercados de consumo a nivel global. Esta estrategia se inscribe en el contexto de la desviación del comercio, un fenómeno originado por la guerra comercial con Estados Unidos, donde China busca mitigar las pérdidas en su comercio con dicho país mediante la búsqueda de nuevos socios comerciales y la expansión de sus vínculos comerciales con la UE. Como hemos estudiado, este aumento en las importaciones desde China tiene cada vez más implicaciones negativas para la balanza comercial de la UE con respecto al país asiático lo que justifica la necesidad de tomar medidas para mitigar posibles riesgos económicos.

Pasemos ahora a analizar el impacto de la Guerra Comercial en la relación entre la Unión Europea y los Estados Unidos de América, utilizando los mismos términos que con China.

4.3. Discusión H3. Impacto en las relaciones comerciales UE – EE. UU. en términos de cadenas de valor

La relación transatlántica, aunque no exenta de tensiones a lo largo de los años, se ha configurado siempre como una alianza económica que puede llegar a definirse incluso como la más estrecha a nivel global (García-Durán Huet, P. & Serrano Robles, E. , 2020). La Unión Europea es el destino principal de las exportaciones de productos industriales de Estados Unidos, mientras que Estados Unidos es el principal mercado de exportación de la UE (Viani, 2019).

Esto justifica, por tanto, que entre estas dos grandes potencias mundiales exista una interdependencia económica tan fuerte que cualquier cambio en la política exterior y comercial de Estados Unidos se hará sentir en las empresas europeas. Así, las acciones unilaterales de Estados Unidos en la guerra comercial contra China han repercutido directamente en la Unión Europea. Por ejemplo, los aranceles impuestos por China en respuesta a las medidas estadounidenses afectarán a las filiales estadounidenses de empresas europeas (García-Durán Huet. & Serrano Robles, 2020).

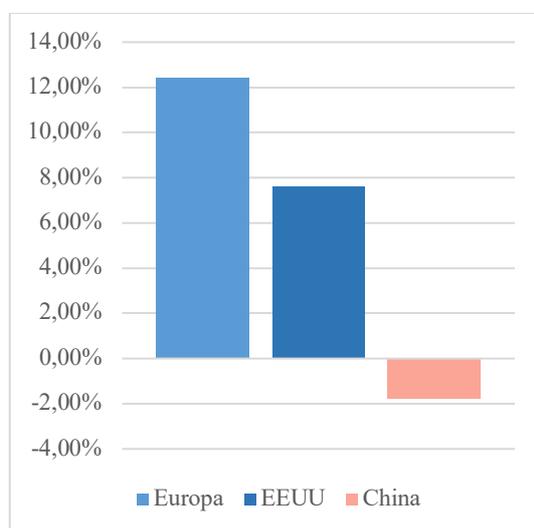
Es el caso de BMW, un fabricante de automóviles alemán que cuenta con fábricas en Carolina del Sur, Estados Unidos, desde donde exporta sus vehículos utilitarios a China. Supongamos que Estados Unidos decide aumentar los aranceles (impuestos sobre las importaciones) a los productos chinos como parte de su guerra comercial con China.

Como consecuencia a ello, China responde aumentando sus aranceles a los productos estadounidenses, incluidos los automóviles importados de Estados Unidos.

Cuando China incrementa los aranceles a los automóviles estadounidenses, los automóviles fabricados por BMW en Carolina del Sur, que son exportados a China, se vuelven más caros para los consumidores chinos. Esto puede hacer que los consumidores chinos prefieran comprar automóviles de fabricantes locales o de países que no estén involucrados en la guerra comercial, ya que los vehículos importados se vuelven más costosos debido a los aranceles adicionales.

Como resultado, las ventas de BMW en China pueden disminuir, lo que afecta a ingresos y rentabilidad en ese mercado. Además, la pérdida de competitividad puede ocurrir porque otros fabricantes de automóviles que no se ven afectados por los aranceles pueden ofrecer precios más competitivos en el mercado chino. La realidad es la siguiente:

Figura 7: Variación de ventas BMW 2023



Fuente: elaboración propia con datos de Presentación de resultados de BMW⁶

⁶ XTB. (3 de Noviembre de 2023). Obtenido de Presentación de resultados de BMW: Sube márgenes y ventas, a pesar de China. Obtenido de <https://www.xtb.com/es/analisis-de-mercado/presentacion-de-resultados-de-bmw-sube-margenes-y-ventas-a-pesar-de-china>

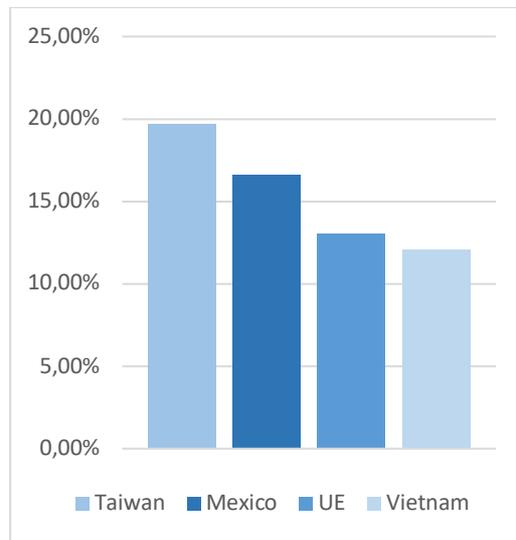
En Europa, se observan cifras alentadoras con un aumento del 12.4% en las entregas durante el tercer trimestre, mientras que, en Estados Unidos, las ventas aumentaron un 7.6% en comparación con el año anterior. Sin embargo, en China, el mercado clave para los fabricantes de automóviles de lujo alemanes, hubo una disminución del 1.8%. La demanda en este gigante asiático está experimentando una desaceleración, y los fabricantes locales están ganando cada vez más terreno en las ventas de vehículos eléctricos.

Sin embargo, las medidas arancelarias de Estados Unidos contra China también tienen efectos positivos para Europa. Uno de los más importantes es lo que se conoce como "efecto desviación del comercio", concepto que ya he anticipado en el punto anterior.

En el caso de la guerra comercial, estaríamos hablando de una sustitución de las importaciones desde China por importaciones desde otros países, ya que los productos estadounidenses que anteriormente se importaban desde China ahora son adquiridos por otros, entre ellos, los países miembros de la Unión Europea (Martínez Serrano, et al., 2020).

Según lo evidenciado en la **Figura 8**, varios países han experimentado ganancias en las nuevas exportaciones hacia Estados Unidos a expensas de las importaciones chinas, que se vieron afectadas por los aranceles durante la primera mitad de 2019 a causa de la guerra comercial. Entre ellos, Taiwán emerge como el principal beneficiario con un 19,7 % del efecto desviación de comercio, seguido por México con un 16,6 %, la Unión Europea con un 13 % y Vietnam con un 12,1 %.

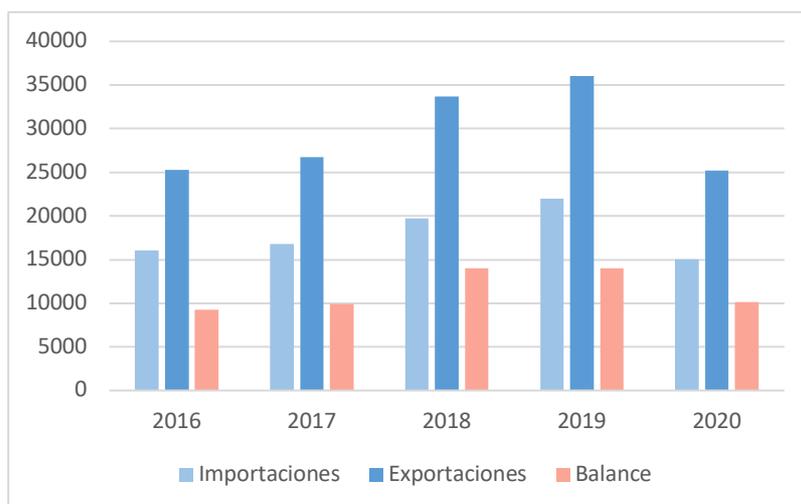
Figura 8: Desviación del comercio



Fuente: elaboración propia con datos de Nicita, 2019

Así, y sobre todo a raíz de la guerra comercial entre China y Estados Unidos, ha habido un notable aumento en las exportaciones de la Unión Europea hacia Estados Unidos. Mientras tanto, las importaciones realizadas por la UE se han mantenido más o menos estables, tal y como podemos observar en la **Figura 9**.

Figura 9: Comercio de bienes de la UE con EEUU (millones de €)



Fuente: elaboración propia con datos de Eurostat.

Atendiendo a la figura superior y a pesar del impacto negativo experimentado en 2020 debido a la pandemia de COVID-19, hemos observado un patrón de superávit comercial con los Estados Unidos, el cual se ha ampliado aún más a partir de 2016, coincidiendo con el período de tensiones comerciales entre China y los Estados Unidos.

Esta dinámica nos coloca en una posición de superávit comercial con respecto a Estados Unidos, lo que significa que exportamos más de lo que importamos de ellos. Esta tendencia, como ya he comentado antes, se ve reforzada por las tensiones comerciales entre China y Estados Unidos, ya que algunos productos que anteriormente importaba Estados Unidos desde China ahora provienen de la Unión Europea (efecto desviación del comercio), aumentando así nuestras exportaciones al mercado estadounidense.

En resumen, la guerra comercial entre Estados Unidos y China ha desencadenado una serie de repercusiones económicas y comerciales, marcadas por políticas comerciales neo-mercantilistas, que contrastan con la postura tradicionalmente liberal y multilateral que hasta ahora ha caracterizado a la UE.

Uno de los aspectos negativos de este conflicto es el impacto de los aranceles impuestos por China en respuesta a las medidas estadounidenses. Esto afectará directamente a las filiales estadounidenses de empresas europeas, como en el caso de BMW que se mencionó anteriormente. Este ejemplo ilustra cómo los aranceles de China contra Estados Unidos repercuten en las exportaciones hacia China de productos europeos fabricados en Estados Unidos. Esta situación ha generado incertidumbre y perturbaciones en las cadenas de suministro globales, provocando una disminución en la inversión y el crecimiento económico en ciertas regiones.

No obstante, también se han observado aspectos positivos, como el "efecto desviación del comercio", donde las empresas europeas han identificado oportunidades para aumentar sus exportaciones hacia Estados Unidos en sectores previamente dominados por las importaciones desde China. Estos eventos subrayan la importancia de las políticas comerciales y resaltan la necesidad de una mayor cooperación entre las principales potencias económicas para abordar los impactos negativos y capitalizar las oportunidades en el panorama comercial global.

En conclusión, la discusión respalda la hipótesis H3 sobre el impacto de la guerra comercial entre Estados Unidos y China en las exportaciones e importaciones de la Unión Europea con Estados Unidos. Se observa un aumento en las exportaciones de la UE a EE. UU. en sectores afectados por los aranceles chinos, mientras que las importaciones desde EE. UU. han disminuido. Este cambio refleja el "efecto desviación del comercio", donde las empresas europeas han encontrado oportunidades en el mercado estadounidense. Estos eventos resaltan la importancia de las políticas comerciales y destacan la necesidad de mayor cooperación entre las principales potencias económicas para abordar los impactos negativos y capitalizar las oportunidades en el panorama comercial global.

4.4. Discusión H4. La guerra tecnológica actual como consecuencia más reciente de la guerra comercial

Hasta el momento, hemos explorado la convencional disputa comercial entre Estados Unidos y China, que históricamente se ha enfocado en una competencia continua por alcanzar la supremacía como principales actores en el escenario global del comercio. Sin embargo, en la actualidad, la esfera más crucial de este conflicto se encuentra en el ámbito tecnológico, desencadenando una intensa batalla entre estas dos potencias en este ámbito clave. Este enfrentamiento no se limita únicamente al intercambio de bienes y servicios, sino que se centra en el control y la dominación de las tecnologías emergentes, como la inteligencia artificial, el 5G y la ciberseguridad. Ambos países están compitiendo ferozmente por el desarrollo y la implementación de estas tecnologías, no solo por razones económicas, sino también por motivos de seguridad nacional y supremacía tecnológica.

Esta guerra tecnológica conlleva profundas implicaciones en las políticas comerciales internacionales, ya que cada país recurre a medidas como aranceles y restricciones comerciales, similares a las que hemos estudiado a lo largo de esta investigación, con el fin de proteger y promover sus industrias tecnológicas nacionales. Estas acciones intensifican las tensiones comerciales entre las partes involucradas. Además, esta rivalidad tecnológica influye en las alianzas comerciales y estratégicas a nivel global, obligando a otros países y regiones (entre ellas la UE, que a continuación estudiaremos) a posicionarse y tomar partido en este conflicto. Esto podría desembocar en un escenario de fragmentación económica y tecnológica a nivel mundial.

Tras esta breve introducción, es importante situar el inicio y la razón detrás de la guerra tecnológica entre Estados Unidos y China, que se remonta a la estrategia "*Made in China 2025*". Anunciada en mayo de 2015, esta iniciativa tiene como objetivo principal fortalecer y expandir la industria manufacturera china, con la meta de posicionar al país como una potencia global capaz de influir en los estándares internacionales y en las cadenas de suministro, así como de liderar la innovación a nivel mundial.

Este plan busca transformar el papel de China de ser exclusivamente el principal fabricante mundial, caracterizado por costos laborales bajos, a convertirse en un productor líder de bienes altamente tecnológicos. Así, su enfoque promueve la noción de una China que busca mayor independencia tanto en lo económico como en lo tecnológico (Feás, 2023). Estas ambiciosas metas tecnológicas llevaron a Trump, preocupado por el creciente avance tecnológico de China, a fijarse como objetivo personal detener el progreso del gigante asiático en este ámbito (Herrero & Tan, 2021).

Uno de los episodios más destacados en relación con las sanciones impuestas por este presidente es el caso de Huawei. Estados Unidos dirigió su enfoque hacia el liderazgo que China había alcanzado en el desarrollo del ecosistema 5G, superando tanto a Estados Unidos como a Europa en esta área. Huawei, una empresa china conocida por su fabricación de teléfonos móviles, también estaba involucrada en la producción de equipos de telecomunicaciones 5G. En este contexto, con el objetivo de frenar el avance tecnológico de China y consciente de que los equipos de telecomunicaciones de Huawei dependían de semiconductores estadounidenses, Estados Unidos tomó medidas para impedir que los principales fabricantes mundiales suministraran los semiconductores necesarios a Huawei, a menos que obtuvieran una licencia especial. Como resultado, estos fabricantes se vieron obligados a limitar la venta de chips a Huawei para su uso en tecnología 4G (Feás, 2023).

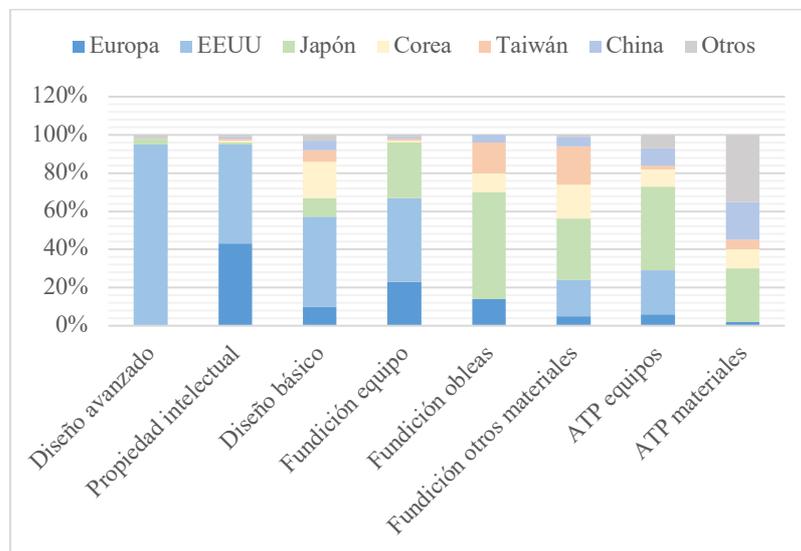
Las sanciones tecnológicas impuestas por Estados Unidos llegaron a su clímax en octubre de 2022, momento en que pasa a ser necesaria una licencia o autorización previa para utilizar tecnología estadounidense en la fabricación de semiconductores de última generación, equipos para fabricar semiconductores, capacidades informáticas avanzadas y supercomputadoras en China. Además, se prohibía a ciudadanos estadounidenses

brindar ayuda en la fabricación de estos productos (para ayudar a desarrollar, por ejemplo, inteligencia artificial). Esta prohibición se aplicaría a todas las empresas (Feás, 2023).

Sin embargo, estas medidas no estaban sólo en mente del anterior presidente Donald Trump pues actualmente, la Administración Biden está tratando de persuadir a otros gobiernos para que se unan a las medidas punitivas, incluso a aquellos cuyas compañías podrían ofrecer soluciones tecnológicas distintas a las estadounidenses, como los Países Bajos y Japón (Feás, 2023).

Para poder entender la importancia e impacto de esta guerra tecnológica entre los dos grandes gigantes mundiales es crucial entender el concepto y relevancia de los semiconductores y, primordialmente, su cadena de valor. Para ello, analicemos primero la distribución geográfica de los semiconductores en cuanto a sus cadenas de valor globales.

Figura 10: Cadena de valor global semiconductores



Fuente: elaboración propia con datos de Aurik, J. , et al. (2021)

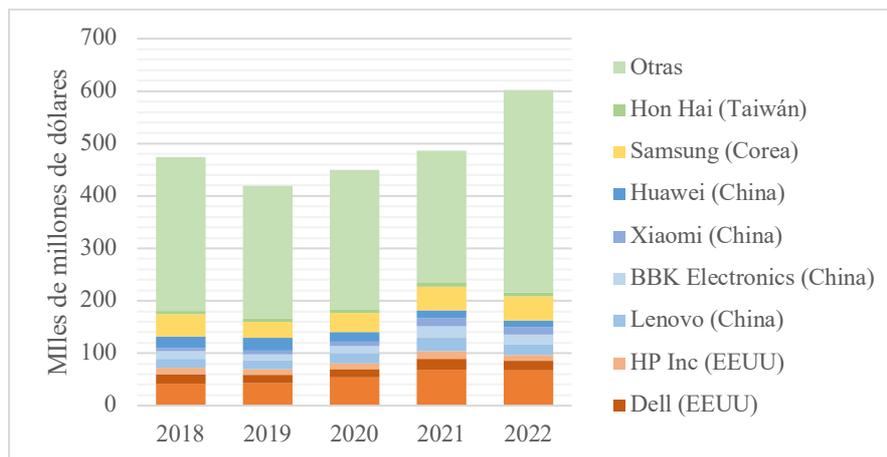
La cadena de suministro de semiconductores se destaca como una de las más cruciales y complejas a nivel global. Estos componentes son vitales para diversas industrias líderes como la militar y la automotriz. Además, la diversidad de tipos de chips disponibles hace

que no todas las empresas tengan la capacidad de fabricar los más avanzados (Rojo V, 2021).

Si bien Estados Unidos domina los segmentos de mayor valor agregado en esta cadena, enfrenta dificultades para producir los semiconductores más sofisticados. En contraste, Taiwán se destaca como el principal fabricante de chips de alta potencia y la Unión Europea solo contribuye con el 9% de la producción mundial de chips, aunque cuenta con ASML, un importante fabricante de equipos para la producción de semiconductores. En suma y a nivel global, Estados Unidos y sus aliados tienen un control significativo sobre toda la cadena de valor de los semiconductores (Rojo V, 2021).

Por otro lado, y a pesar de que China representa el mayor mercado de chips a nivel de consumo, solo produce el 8% de la oferta mundial. En otras palabras, en los últimos años China ha emergido como uno de los principales importadores globales de semiconductores, mientras que su capacidad de producción propia es relativamente limitada (Herrero & Tan, 2021).

Figura 11: Principales empresas (países) compradoras de chips/semiconductores



Fuente: elaboración propia con datos de Statista (2023)⁷

⁷ Principales empresas compradoras de chips semiconductores en 2022 | Statista. (2023, 25 agosto). Statista. <https://es.statista.com/estadisticas/569509/principales-empresas-compradoras-de-semiconductores-por-valor-de-compra/>

En la **Figura 11**, se observa cómo a lo largo de los años, China ha consolidado su posición como uno de los principales importadores de semiconductores. Esto se refleja en el hecho de que cuatro de las diez empresas que más adquieren chips son de origen chino.

Sin embargo, las sanciones impuestas por EE. UU. han impulsado el desarrollo de la industria de semiconductores local en China. Anteriormente, tal y como ya he establecido, las empresas chinas dependían en gran medida de proveedores extranjeros, pero las restricciones impuestas por el gigante estadounidense han impedido que se siga con esa tendencia, lo que acelera notablemente el objetivo chino de lograr una independencia tecnológica (Rojo V, 2021).

En definitiva, se está creando una lucha internacional por ganar independencia o autonomía estratégica en cuanto a la producción de semiconductores. Así y en lo que a esto respecta, el papel de la UE en este contexto se enmarca en torno a la Ley Europea de Chips (European Chips Act), de reciente creación.

De esta forma, la Unión Europea está trabajando para reducir su dependencia de Estados Unidos y Asia mediante el establecimiento de sus propias instalaciones de fabricación de semiconductores. Su objetivo es aumentar su participación en la producción mundial de semiconductores del 9% al 20% (Rojo V, 2021).

La Ley Europea de Chips, que entró en vigor el pasado 21 de septiembre de 2023, busca asegurar la autosuficiencia en la producción de semiconductores en la UE, incentivando la inversión tanto pública como privada en instalaciones manufactureras y estableciendo mecanismos de coordinación para prevenir posibles escaseces en el suministro. Esta legislación refleja la voluntad de la UE de fortalecer su posición en la cadena de valor global y reducir su vulnerabilidad a interrupciones externas, como las tensiones comerciales entre China y los Estados Unidos (Buigues & Cohen, 2023).

En lo que a esto respecta y desde mi punto de vista, la iniciativa *European Chips Act* representa un paso crucial para fortalecer la posición tecnológica de la UE en medio de la intensificación de la guerra comercial entre China y los Estados Unidos. Con el objetivo de reducir la dependencia de fuentes externas, especialmente de China, en la cadena de suministro de la UE, esta iniciativa busca fomentar la innovación y la producción

interna de semiconductores. Podríamos inferir, de todo lo anterior, que esta iniciativa se encuentra muy alineada con la política de la UE de promover un enfoque más proteccionista (y, por tanto, más mercantilista) y de diversificación de su intervencionismo industrial, contrastando con la tendencia hacia el librecambismo y el multilateralismo que han caracterizado tradicionalmente su política comercial.

Las medidas adoptadas por Estados Unidos, China y la Unión Europea están dirigidas a proteger y promover sus respectivas industrias tecnológicas nacionales, lo que ha intensificado las tensiones comerciales entre ambas naciones. Esto coincide con la noción de desglobalización que al inicio de esta investigación se desarrolló, pues cada actor busca resguardar sus intereses particulares por encima de los bienes comunes globales o la comunidad internacional en su conjunto.

El análisis respalda la hipótesis H4 que postula el impacto predominante de la guerra comercial entre Estados Unidos y China en el ámbito tecnológico. Se observa un aumento de la confrontación en este sector, particularmente en áreas críticas como la inteligencia artificial y la implementación del 5G. Además, se destaca la introducción por parte de la Unión Europea de la Ley Europea de Chips, como un esfuerzo para disminuir la dependencia externa y fortalecer la posición tecnológica del bloque en medio de esta guerra tecnológica global. En resumen, el estudio confirma que la guerra comercial entre Estados Unidos y China ha dejado una huella significativa en el sector tecnológico, validando así la hipótesis planteada.

4.5. Discusión H5. ¿Cómo se puede mejorar la posición de la UE en las cadenas globales de valor?

Ya hemos examinado la posición de la Unión Europea en las CGV en el contexto de la guerra comercial. Como he mencionado previamente, la UE se encuentra en una situación de vulnerabilidad frente a China debido a su alta dependencia de esta nación. Pero ¿con qué alternativas cuenta la UE para mejorar su posición en estas cadenas de suministro globales?

Una opción primordial sería reforzar la autonomía estratégica del país, especialmente en sectores críticos, reduciendo la dependencia de materias primas extranjeras, como las

procedentes de China, tal y como se mencionó anteriormente (Martínez Serrano, et al., 2020). La UE tendría como objetivo, por tanto, una diversificación de sus cadenas de suministro, lo que le ayudaría a su vez a alcanzar una mejor posición en sus cadenas globales de valor.

En lo que a esto respecta, cabe analizar dos posibles opciones para su diversificación, puesto que esta podría llevarse a cabo de manera interna o hacia fuera del continente. Es lo que denominamos vía intra-UE y vía extra-UE (Giovannetti, Marvasi & Ricchiuti, 2023). La vía intra-UE implica la búsqueda de oportunidades de diversificación dentro de los países miembros de la Unión Europea, mientras que la vía extra-UE se refiere a la exploración de oportunidades fuera de Europa, en mercados no pertenecientes a la UE.

Como sabemos, la Unión Europea es un mercado extenso y diverso que abarca numerosos países con economías y especializaciones distintas. Potenciar el comercio dentro de la UE podría ser una estrategia beneficiosa, sobre todo en lo que compete a una reducción en los insumos procedentes de China. Además, dada la proximidad geográfica y la unidad política de los países que la integran, podría tratarse de una estrategia relativamente sencilla, donde procesos como la relocalización de las empresas y la cooperación podrían impulsar notablemente este tipo de comercio (Giovannetti, Marvasi & Ricchiuti, 2023).

A pesar de lo que veremos a continuación, donde se aprecia una ligera inclinación hacia una mayor integración regional dentro de la UE, esta tendencia aún no es muy marcada. Sin embargo, todo apunta hacia una mayor regionalización del sistema (Giovannetti, Marvasi & Ricchiuti, 2023). Así, tal y como establecí al inicio del apartado 4 de este estudio, sabemos que existe un proceso de regionalización creciente en curso, lo que implica que las cadenas de valor dentro de Europa están ganando importancia (Álvarez & Martín, 2020), mejorando así su autonomía estratégica dentro del contexto global.

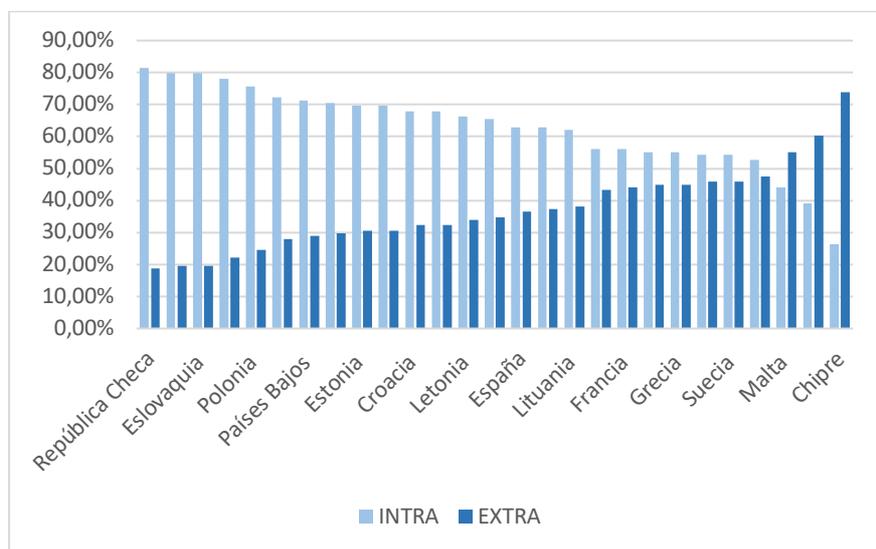
La otra opción de diversificación se refiere al comercio fuera de la Unión Europea o extra-UE. En particular, al analizar las importaciones, surge el problema de depender de un número reducido de proveedores, lo que puede llevar a una vulnerabilidad frente a

posibles cuellos de botella⁸, interrupciones e incluso riesgos geopolíticos (Giovannetti, Marvasi & Ricchiuti, 2023). Como podemos ver, dicho problema coincide con el caso actual de dependencia europea con respecto a China que anteriormente hemos analizado.

La necesidad de diversificar puede tomar especial importancia cuando el problema se refiere a ciertos insumos específicos, como los chips, los semiconductores o los paneles fotovoltaicos (Giovannetti, Marvasi & Ricchiuti, 2023), tal y como hemos estudiado en el punto anterior.

El principal problema que conlleva todo lo que hemos estado analizando con respecto a la diversificación de las cadenas de producción de la UE, es que no existe una posición unificada de sus Estados Miembros, de tal manera que, en algunos países como Chipre o Irlanda, predomina mucho más el comercio extra-UE, mientras que, en otros como Luxemburgo o Hungría, la influencia del comercio intra-UE es casi total.

Figura 12: Exports of goods: Intra - UE y Extra - UE, 2022



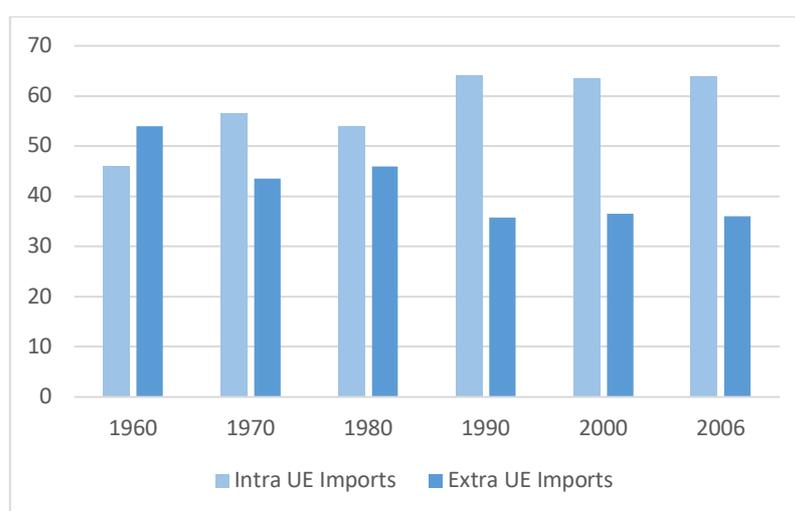
Fuente: elaboración propia con datos de Eurostat

⁸ En el contexto del comercio, los "cuellos de botella" se refieren a situaciones en las que se producen obstáculos o limitaciones que restringen el flujo normal de bienes o servicios a lo largo de la cadena de suministro. Estos obstáculos pueden incluir, por ejemplo, congestión en puertos o fronteras, escasez de materias primas clave, problemas logísticos, o incluso conflictos políticos o geopolíticos que afecten la disponibilidad o el acceso a ciertos recursos o mercados.

Sin embargo, tal como podemos ver en la figura superior (**Figura 12**), la mayoría de los intercambios comerciales dentro de la Unión Europea (UE) son entre los propios países miembros, en lugar de con países fuera de la UE. En 2022, la mayoría de los Estados miembros tenían entre el 50 % y el 75 % de sus exportaciones dirigidas a otros países de la UE. Esta proporción era aún mayor en países como Polonia (76 %), Hungría (78 %), Eslovaquia (80 %), Luxemburgo (81 %) y la República Checa (82 %). Solo en Chipre (26 %), Irlanda (39 %) y Malta (44 %) la proporción de exportaciones dentro de la UE fue menor al 50 %, lo que significa que exportaron más fuera de la UE que dentro de ella. Esto refleja la importancia del comercio dentro del mercado único europeo y cómo varía entre los diferentes países miembros (Eurostat, s.f.).

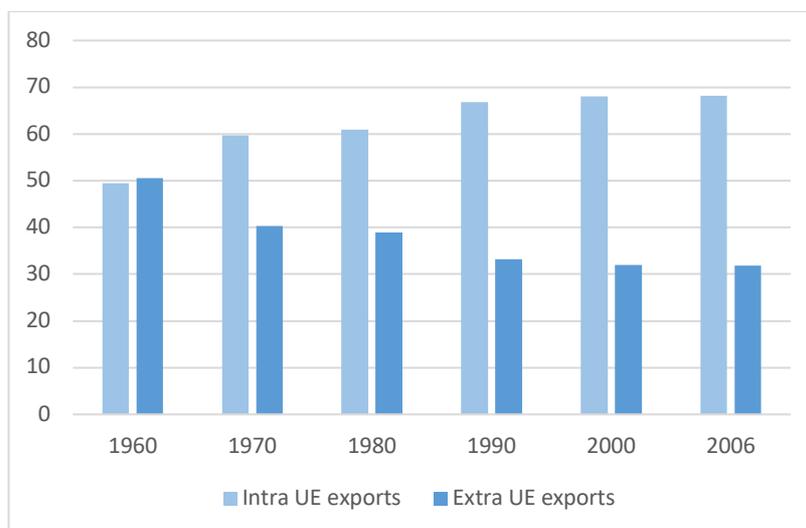
Tal y como podemos observar en las **Figuras 13 y 14**, parece que la Unión Europea siempre ha tenido, de manera general, una tendencia mayor al comercio intracomunitario. Así, podemos ver que, tanto las importaciones como las exportaciones dentro de la UE, toman cada vez más relevancia en comparación con las realizadas al exterior. Esta realidad nos hace pensar que la UE trata de utilizar una estrategia de diversificación regionalista que se intensifica con los años mientras que, por el contrario, la diversificación extra – comunitaria parece reducirse:

Figura 13: Intra - UE vs Extra - UE Imports (% sobre el comercio total de la UE)



Fuente: elaboración propia con datos de Jordán Galduf, J.M. (2008)

Figura 14: Intra – UE vs Extra - UE Exports (% sobre el comercio total de la UE)



Fuente: elaboración propia con datos de Jordán Galduf, J.M. (2008)

En resumen, la guerra comercial ha agravado la dependencia de la Unión Europea respecto a China en las Cadenas Globales de Valor (CGV). Sin embargo, previo al inicio de este conflicto, la UE ya estaba implementando medidas para diversificar sus mercados a nivel regional, con el objetivo de reducir sus dependencias, incluyendo aquellas establecidas con China.

En relación con esto último, es importante mencionar que la UE ya trata de recurrir a estrategias que mejoren su posición en las cadenas de valor globales y eliminen, por tanto, esa excesiva dependencia de China. Así, y según Buigues y Cohen (2023) La Unión Europea tiene como objetivo para el año 2030 aumentar significativamente su producción interna de materias primas estratégicas, buscando extraer al menos el 10% de sus necesidades directamente de su territorio, en comparación con el modesto 3% que logra en la actualidad. Además, la UE busca reducir su dependencia de un solo país tercero para más del 65% de sus importaciones de estas materias primas críticas.

Actualmente, la UE se encuentra en una situación de alta dependencia de China, importando el 97% de su litio y el 93% de su magnesio desde ese país (Buigues, P. & Cohen, E., 2023). Por lo tanto, para alcanzar su meta de diversificación y seguridad en el

suministro, la UE está trabajando en fomentar la producción interna y buscar fuentes alternativas de estas materias primas.

Para finalizar con este apartado, considero que el aumento de las importaciones en el mercado interregional emerge como una estrategia fundamental para disminuir la dependencia de la UE con respecto a China. Desde mi perspectiva, esta táctica podría considerarse como una de las más acertadas, sino la que más, para reforzar su posición en el mercado internacional. Al diversificar sus fuentes de importación y reducir la dependencia de un solo proveedor, la UE podría mejorar su posición en las CGV, abordando así la asimetría que hemos analizado a lo largo de este trabajo.

La discusión respalda parcialmente la hipótesis H5 sobre la mayor regionalización de las cadenas de valor de la Unión Europea (UE) y su ligera tendencia hacia la participación en cadenas de valor regionales dentro del bloque. Se evidencia que la UE busca reducir su exposición a riesgos geopolíticos y comerciales al fortalecer las relaciones comerciales dentro de la UE y diversificar sus cadenas de valor hacia socios comerciales más cercanos y menos susceptibles a tensiones internacionales.

Este estudio ha subrayado la importancia de aumentar las importaciones en el mercado interregional como una estrategia fundamental para disminuir la dependencia de la UE con respecto a China y mejorar su posición en las cadenas globales de valor. Además, se muestra que la UE está trabajando para mejorar su autonomía estratégica en sectores críticos y reducir su dependencia de materias primas extranjeras, especialmente de China, lo que a su vez refuerza la hipótesis 1 (H1).

5. Impacto geopolítico y evolución más reciente de las estrategias de localización de la UE.

Hasta el año 2021, la Unión Europea (UE) solía tener un superávit en su balanza comercial de mercancías. Sin embargo, debido al aumento del precio de los hidrocarburos, como el petróleo y el gas, la UE ha experimentado un cambio en esta situación. El incremento en el costo de las importaciones de petróleo y gas ha contribuido a que la UE entre en déficit comercial, lo que implica que está importando más de lo que está exportando, de manera general, al resto del mundo (Buigues, P. & Cohen, E., 2023).

En el año 2022, la Unión Europea experimentó un cambio significativo en su balanza comercial. Mientras que en 2021 había logrado un superávit de 55.100 millones de euros, en 2022 este se transformó en un déficit de 431.200 millones de euros. Durante todo el año pasado, las exportaciones de los países miembros de la UE alcanzaron los 2,57 billones de euros, mientras que las importaciones ascendieron a 3 billones de euros. Este desequilibrio resultó en el mencionado déficit comercial anual de 431.200 millones de euros para el año 2022 (Agencia EFE, 2023).

Todo ello lleva, en suma, a una pérdida de competitividad de los productos europeos que, además, se ve afectada por el aumento de los costos energéticos. Cuando los precios de la energía, como el gas y la electricidad, aumentan, los costos de producción de las empresas europeas también aumentan. Esto hace que los productos europeos sean más costosos de producir, lo que a su vez puede afectar su competitividad en el mercado internacional (Buigues, & Cohen, 2023).

La reciente reorientación en Estados Unidos ha agravado aún más este repentino desequilibrio, otorgando una nueva dimensión de importancia. Ahora, resulta muy beneficioso para las grandes empresas europeas establecer sus fábricas en suelo norteamericano, (Buigues & Cohen, 2023) debido a la nueva Ley de Reducción de la Inflación estadounidense o “IRA”, que surge también en el marco de la guerra comercial.

En lo que a esto respecta, la Administración Biden ha lanzado un ambicioso plan de apoyo público a 10 años con el objetivo de liderar la transición ecológica a nivel industrial y enfrentar la competencia de China. Este plan abarca una estrategia integral para impulsar todos los aspectos de la cadena verde, orientada hacia la descarbonización, en Estados

Unidos. Para lograrlo, el Gobierno ofrecerá subsidios y exenciones fiscales por un total de 369.000 millones de dólares a empresas que fabriquen en suelo estadounidense. Desde el inicio del año, se han otorgado créditos fiscales a fábricas en Estados Unidos para la producción de componentes eólicos, solares, baterías y minerales críticos, junto con incentivos para que los ciudadanos adquieran productos fabricados en América. Es lo que denominamos programa “IRA” (Porteiro, 2023).

Las subvenciones proporcionadas en el marco del programa IRA se caracterizan por su transparencia, lo que les confiere una posición ventajosa en comparación con las subvenciones chinas, las cuales, a pesar de ser considerablemente cuantiosas, carecen de transparencia. Esta falta de transparencia puede influir en las decisiones de las empresas europeas, llevándolas a reconsiderar la fabricación en suelo chino y, en su lugar, optar por trasladar su producción a suelo estadounidense. El importe de las subvenciones en el marco del IRA, o de las ayudas a los semiconductores, tiene al menos la ventaja de ser transparente, lo que no ocurre con las subvenciones chinas, que son considerables y totalmente opacas (Buigues & Cohen, 2023).

¿A qué nivel supone todo lo establecido un riesgo para la industria de La Unión Europea?

Según la perspectiva de Bruselas y los 27 estados miembros, existe una percepción de que las compañías estadounidenses gozarán de una posición privilegiada en el mercado. Esto se debe a que, al recibir subsidios, tendrán la capacidad de ofrecer precios más atractivos en sectores críticos como el de las energías renovables. Este respaldo financiero les permitirá competir de manera más efectiva y ganar cuota de mercado, lo que plantea un desafío adicional para las empresas europeas que operan en esos mismos sectores (Porteiro, 2023).

La UE está preocupada por el impacto de las sustanciales subvenciones propuestas por Estados Unidos a través del programa IRA. Thierry Breton alertó sobre el efecto distorsionador de la competencia, temiendo que las empresas europeas se vean tentadas a trasladar sus fábricas a suelo estadounidense para aprovechar estas subvenciones. Volkswagen ya ha invertido en una fábrica de vehículos eléctricos en Carolina del Sur, y se espera que otras marcas europeas busquen acuerdos similares (Buigues & Cohen 2023).

Para concluir y en cuanto al impacto que todo lo anterior tiene sobre la Unión Europea, la situación es compleja. Por un lado, el aumento de la competitividad de las empresas estadounidenses podría representar una amenaza para las empresas europeas que operan en los mismos sectores, ya que tendrían que enfrentarse a una mayor competencia en el mercado global. Por otro lado, algunas empresas europeas podrían ver una oportunidad en la posibilidad de trasladar parte de su producción a Estados Unidos para beneficiarse de los subsidios y exenciones fiscales ofrecidos por el gobierno estadounidense.

La transición hacia políticas de neo-mercantilismo y nacionalismo económico, ejemplificado por programas como el "IRA" en Estados Unidos, está marcando una tendencia hacia la protección y promoción de las industrias nacionales a través de subsidios y exenciones fiscales, con el objetivo de impulsar la competitividad y reducir la dependencia de importaciones.

Este enfoque contrasta con el tradicional liberalismo y multilateralismo económico que ha caracterizado históricamente las políticas comerciales de la UE, enfocadas en la apertura de mercados y la cooperación internacional. La UE se encuentra en una encrucijada, enfrentando la presión de competir con empresas estadounidenses respaldadas por subsidios mientras busca mantener su compromiso con un sistema comercial global basado en reglas y acuerdos multilaterales.

En este contexto, la UE enfrenta el desafío de mantener su competitividad frente a la creciente influencia de empresas estadounidenses beneficiadas por políticas neo-mercantilistas, al tiempo que preserva los principios del liberalismo económico y el multilateralismo en el escenario mundial. La respuesta de la UE a estas dinámicas comerciales y políticas industriales definirá su posición en el futuro del comercio internacional y su capacidad para proteger los intereses económicos de sus estados miembros en un entorno cada vez más competitivo y volátil.

6. Conclusiones

En el complejo panorama económico y comercial actual, marcado por la intensificación de la guerra comercial entre Estados Unidos y China, así como por la tendencia hacia la desglobalización y la reorganización de las cadenas de valor globales (CGV), se revela un escenario donde la Unión Europea (UE) se enfrenta a desafíos significativos en su posición en el comercio internacional y en la formulación de políticas industriales.

La guerra comercial entre Estados Unidos y China ha desencadenado una serie de efectos económicos y comerciales, impulsando el surgimiento de políticas comerciales neo-mercantilistas que desafían los principios tradicionales del liberalismo económico y el multilateralismo que han guiado las políticas comerciales de la UE hasta ahora. Este cambio de paradigma ha generado una reevaluación de las estrategias comerciales y de inversión de la UE, con un enfoque renovado en la diversificación de las fuentes de suministro y la promoción de la autonomía tecnológica e industrial en sectores estratégicos.

En primer lugar, se observa una creciente dependencia de la UE con respecto a China como proveedor y mercado de exportación. Aunque esta dependencia no es nueva, se ha intensificado con la guerra comercial entre Estados Unidos y China. China, al verse afectada por las medidas comerciales estadounidenses, ha redirigido sus importaciones hacia la UE, generando un aumento en la dependencia europea de los productos chinos. Todo ello se traduce en un déficit comercial para la UE en sus relaciones con China, lo que plantea desafíos económicos y estratégicos para la región.

Por otro lado, las acciones unilaterales de Estados Unidos en su guerra comercial con China también impactan directamente en la UE. Los aranceles impuestos por China en respuesta a las medidas estadounidenses afectan a las filiales estadounidenses de empresas europeas de forma negativa. Sin embargo, estas mismas medidas arancelarias tienen también un efecto positivo para la UE en lo que se conoce como "efecto desviación del comercio". Este efecto implica una sustitución de las importaciones desde China por importaciones desde otros países, entre ellos, los miembros de la UE. Como resultado, se ha observado un notable aumento en las exportaciones de la UE hacia Estados Unidos,

mientras que las importaciones de la UE se han mantenido relativamente estables, situando la UE en un contexto de superávit comercial con respecto al gigante americano.

La actual guerra tecnológica entre Estados Unidos y China agrega una capa adicional de complejidad, con implicaciones significativas para la capacidad de la UE para mantenerse competitiva en áreas clave como la innovación y la tecnología. En este sentido, la reciente introducción de la Ley Europea de Chips es un ejemplo de la respuesta de la UE a estos desafíos, buscando promover la competitividad y la autonomía tecnológica e industrial y contrarrestar así la influencia de políticas neo-mercantilistas.

Asimismo, y de cara a mejorar su posición en las cadenas de valor globales, la Unión Europea (UE) debe centrarse en la diversificación intra y extra-UE, lo que implica un fortalecimiento de las relaciones comerciales dentro del mercado único europeo y buscar nuevas fuentes de importación y exportación fuera de la UE. La estrategia de aumentar el comercio en el mercado interregional emerge como una táctica fundamental para reducir la dependencia de la UE respecto a China y mejorar su competitividad en el mercado internacional. Al diversificar sus fuentes de importación y exportación, la UE podría abordar la asimetría en las relaciones comerciales y aumentar su resiliencia ante los desafíos económicos globales.

En el contexto del impacto geopolítico y la evolución reciente de las estrategias de localización de la UE, la emergencia de la Ley de Reducción de la Inflación estadounidense (IRA) en el marco de la guerra comercial ha generado preocupación en Europa. Las subvenciones proporcionadas por este programa se caracterizan por su transparencia, a diferencia de las subvenciones chinas, lo que puede influir en las decisiones de las empresas europeas. Existe el temor de que estas empresas se vean tentadas a trasladar su producción a Estados Unidos para aprovechar las ventajas fiscales y de subsidios ofrecidas. Esta situación plantea un desafío para la UE, ya que debe mantener su competitividad frente a la creciente influencia de las empresas estadounidenses beneficiadas por políticas neo-mercantilistas, mientras se adhiere a los principios del liberalismo económico y el multilateralismo.

En cuanto a las hipótesis planteadas al inicio del trabajo, se observa que algunas de ellas han sido corroboradas por los acontecimientos. La guerra comercial entre Estados Unidos

y China ha efectivamente generado una reconfiguración de las cadenas de suministro globales, con una redistribución de la producción e inversión hacia regiones menos afectadas por las tensiones comerciales. Además, la Unión Europea ha demostrado una mayor conciencia sobre su dependencia de China, lo que ha llevado a un replanteamiento de sus políticas comerciales y de inversión, con un enfoque renovado en la diversificación de fuentes de suministro y la promoción de la autonomía tecnológica e industrial.

Por otro lado, y tal como se presuponía, la escalada de la guerra comercial entre Estados Unidos y China ha tenido un impacto significativo en las exportaciones e importaciones de la Unión Europea hacia y desde Estados Unidos, aumentando, como ya he mencionado anteriormente el superávit comercial de la UE con respecto a los Estados Unidos de América. En cuanto a la última hipótesis planteada, que sugiere una posible regionalización de las cadenas de valor europeas, aún no se dispone de pruebas contundentes que confirmen que la UE esté implementando una estrategia interregional sólida que aumente tanto sus exportaciones como importaciones dentro de la UE. Sin embargo, este estudio sugiere que sí existe una ligera tendencia en Europa hacia este enfoque, aunque se necesitará más tiempo para determinar si esta tendencia se materializa realmente.

En suma, el impacto de la guerra comercial en la reconfiguración de las cadenas globales de valor ha puesto de manifiesto el papel crucial que desempeña la Unión Europea (UE) en el panorama económico mundial. En un contexto donde resurgen tendencias neo-mercantilistas, la UE se ve desafiada a equilibrar su compromiso con el liberalismo económico y el multilateralismo con la necesidad de proteger sus intereses económicos y mantener su competitividad.

La implementación del *"European Chips Act"* y otras medidas indican un cambio en las políticas comerciales hacia un enfoque más proteccionista y orientado hacia la diversificación industrial. Sin embargo, este cambio no está exento de desafíos, ya que la UE debe encontrar el equilibrio entre competir con empresas respaldadas por subsidios y preservar sus principios fundamentales. En última instancia, la respuesta de la UE a estas dinámicas comerciales y políticas industriales definirá su posición en el escenario global y su capacidad para proteger los intereses de sus estados miembros en un entorno cada vez más complejo y competitivo. Este análisis resalta la importancia de comprender el

papel de la UE en la economía política internacional y cómo sus acciones moldearán el futuro del comercio global en el siglo XXI

7. Declaración de Uso de Herramientas de Inteligencia Artificial Generativa en Trabajos Fin de Grado

ADVERTENCIA: Desde la Universidad consideramos que ChatGPT u otras herramientas similares son herramientas muy útiles en la vida académica, aunque su uso queda siempre bajo la responsabilidad del alumno, puesto que las respuestas que proporciona pueden no ser veraces. En este sentido, NO está permitido su uso en la elaboración del Trabajo fin de Grado para generar código porque estas herramientas no son fiables en esa tarea. Aunque el código funcione, no hay garantías de que metodológicamente sea correcto, y es altamente probable que no lo sea.

Por la presente, yo, **Cristina Gutiérrez Millán**, estudiante de **Derecho y Administración y Dirección de Empresas (E3)** de la Universidad Pontificia Comillas al presentar mi Trabajo Fin de Grado titulado **“La reorganización de las cadenas globales de valor a raíz de la guerra comercial: ¿qué consecuencias ha tenido para Unión Europea?”**, declaro que he utilizado la herramienta de Inteligencia Artificial Generativa ChatGPT u otras similares de IAG de código sólo en el contexto de las actividades descritas a continuación:

1. **Brainstorming de ideas de investigación:** Utilizado para idear y esbozar posibles áreas de investigación.
2. **Corrector de estilo literario y de lenguaje:** Para mejorar la calidad lingüística y estilística del texto.
3. **Sintetizador y divulgador de libros complicados:** Para resumir y comprender literatura compleja.
4. **Traductor:** Para traducir textos de un lenguaje a otro.

Afirmo que toda la información y contenido presentados en este trabajo son producto de mi investigación y esfuerzo individual, excepto donde se ha indicado lo contrario y se han dado los créditos correspondientes (he incluido las referencias adecuadas en el TFG y he explicitado para que se ha usado ChatGPT u otras herramientas similares). Soy consciente de las implicaciones académicas y éticas de presentar un trabajo no original y acepto las consecuencias de cualquier violación a esta declaración.

Fecha: 20 de marzo de 2024

A handwritten signature in black ink, consisting of several fluid, overlapping strokes. The signature is slanted upwards from left to right and appears to be a stylized name.

Firma:

8. Bibliografía

Agencia EFE. (15 de Febrero de 2023). *La UE pasó del superávit a un déficit comercial de 431.000 millones en 2022*. Obtenido de Swissinfo.ch: <https://www.swissinfo.ch/spa/la-ue-pasó-del-superávit-a-un-déficit-comercial-de-431-000-millones-en-2022/48289622>

Alvarez, I., & Martin, V. (2020). Cadenas de valor en Europa y autonomía estratégica . *ICE, Revista de Economía (916)*.

Aurik, J. , Gerdemann, D. , Hales, M. , Hertel, G. , Heinrich, A. , & Hübner, D. . (2021). Europe's urgent need to invest in a leading-edge semiconductor ecosystem.

Balaam, D. N., & Dillman, B. (2018). *Introduction to International Political Economy*. New York: 7th Edition.

Baldwin , R., & Freeman, R. (2020). Trade conflict in the age of Covid-19. *VoxEU. org*, 22.

Bank, A. D. (s.f.). *Global Value Chains*. Obtenido de Key Indicators Database: <https://kidb.adb.org/themes/global-value-chains>

Borrell, J. (2020). Por qué es importante la autonomía estratégica europea. *EEAS: European Union External Action*.

Bouët, A., & Laborde, D. (2017). US Trade Wars with Emerging Countries in the 21st Century Make America and Its Partners Lose Again. *IFPRI Discussion Paper 01669 IFPRI*, 8-55.

Brasó Broggi, C. (18 de Octubre de 2021). *UOC (Universitat Oberta de Catalunya)*.
Obtenido de Artes y Humanidades. Blog de los Estudios de Artes y Humanidades:
<https://blogs.uoc.edu/humanitats/es/algunas-causas-de-la-guerra-comercial-entre-china-y-estados-unidos/>

Buigues, P.-A., & Cohen, E. (24 de Abril de 2023). Europa entre EE.UU. y China: ayudas masivas y nueva guerra comercial. *AgendaPública*.

Candau, E., Pla-Barber, J., Alama, M., & Garcia, C. (2020). La competitividad española en las cadenas de valor globales. *Fundación BBVA*.

Cantos, M. (1999). *Introducción al comercio internacional*. Editorial UOC.

Coppelli Ortiz, G. (2018). La globalización económica del siglo XXI. Entre la mundialización y la desglobalización. *Estudios Internacionales (Santiago)*191, 57-80.

D Vroey, M. (2009). El liberalismo económico y la crisis. *Lecturas de Economía (70)*, 11-38.

Di Filippo, A. (2009). Estructuralismo latinoamericano y teoría económica. *Revista Cepal* 98, 181-201.

Domingo, H. R. (2023). El ascenso de China en las cadenas globales de valor y su impacto en la relación comercial con España. *Boletín Económico de ICE (3163)*.

EPWeb. (2021). *Balanza comercial con Estados Unidos, en gráfico*.

Europea, C. (s.f.). *Press Corner*. Obtenido de European Commission: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/ip_23_4609

Eurostat. (s.f.). *Intra-EU trade in goods - main features*. Obtenido de https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Intra-EU_trade_in_goods_-_main_features#Evolution_of_intra-EU_trade_in_goods

Feás, E. (2023). La guerra tecnológica EEUU-China y sus efectos sobre Europa. *Real Instituto ElCano*.

Fusacchia, I. (2020). Evaluating the impact of the US–China trade war on euro area economies: A tale of global value chains. *Italian Economic Journal*, 6(3), 441-468.

Garcia Herrero, A., & Nguyen, T. (2023). *Santander Trade Markets*. Obtenido de Cifras del comercio exterior en China: https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/china/cifras-comercio-exterior?url_de_la_page=%2Fes%2Fportal%2Fanalizar-mercados%2Fchina%2Fcifras-comercioexterior&&actualiser_id_banque=oui&id_banque=17&memoriser_choix=memoriser

Garcia-Duran Huet, P., & Serrano Robles, E. (2020). Geopolítica y Comercio en tiempos de cambio. Una mirada desde Barcelona. *Monografías CIDOB*, 17-97.

Garijo, M. (2019). Esto es lo que debes saber para no perderte en la guerra comercial tras el acuerdo entre Estados Unidos y China: su origen y lo que ha pasado en 20 meses de tensiones económicas. *Business Insider*.

Gereffi, G., & Fernandez-Stark, K. (2011). Global value chain analysis: a primer. *North Carolina: Duke University* .

Giovannetti, G., Marvasi, E., & Ricchiuti, G. (2023). The Future of Global Value Chains and International Trade: An EU Perspective. *Italian Economic Journal*, 9(3), 851-867.

Goulard, S. (2020). The impact of the US–China trade war on the European Union. *Global Journal of Emerging Market Economies*, 12(1), 56-68.

Herrero, A. G. (2023). Reconfiguración de las cadenas de valor globales: rivalidad Estados Unidos-China y rol de la UE. *Revista CIDOB d'Àfers Internacionals* 134, 51-74.

Herrero, A., & Tan, J. (2021). Competencia Estratégica EEUU-China: del comercio a la tecnología. *Anuario Internacional CIDOB* 117-125.

Jordán Galduf, J. M. (coordinador) (2008): *Economía de la Unión Europea*, Civitas, Madrid. Capítulo 9.

Kaiser, V. (2010). El Neomercantilismo como modelo de mercado en Latinoamérica. *Pléyade*, (5), 210-229.

Selim, K. U. R. T. (2021). A neo-mercantilist analysis of the political economy of US foreign policy under Trump's rule. *Codrul Cosminului*, 27(1), 259-286.

Levitt, T. (1983). The globalization of markets. *Harvard business review*, 61, 2-11.

Liu, X. (2023). RCEP y sus impactos sobre la relocalización de cadenas del valor en China. *China Global Review*, 1(1).

López-Peña, K. A., & Mora-Vega, R. (2019). La guerra comercial entre Estados Unidos y China: un enfrentamiento más allá de los aranceles. *InterSedes*, 20(42), 238-247.

Lund, S., Manyika, J., Woetzel, J., Bughin, J., & Krishnan, M. (2019). Globalization in transition: The future of trade and value chains.

Marti, L., & Puertas, R. (2019). Participación de la Unión Europea en las Cadenas Globales de Valor: vinculación logística y económica. *The Free Library*.

Martínez Serrano, J. A., Mañez Castillejo, J., Requena Silvente, F., Moreno García-Cano, L. Ó., Fernández de Bobadilla Fernández, A., Myro Sánchez, R., . . . S. (2020). Internacionalización de las economías, nuevas formas, estrategias y actividades. *Revista de Economía ICE (Información Comercial Española)*, 3-125.

Moreno García-Cano, L. Ó., & de Bobadilla Fernández, A. F. (2020). RETOS Y OPORTUNIDADES DE LA CADENA DE VALOR EUROPEA ANTE EL NUEVO ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL. *Informacion Comercial Espanola Revista de Economía*, (913).

Musacchio, A. (2001). Neoliberalismo y neomercantilismo: Las similitudes del debate en Argentina y Alemania y la evaluación de sus resultados recientes. *Indicadores Económicos FEE*, 29(1), 97-136.

OMC. (s.f.). *Evolución del comercio en el marco de la OMC: estadísticas útiles*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/trade_evolution_s/evolution_trade_wto_s.htm

ONU. (2017). Evolución del sistema internacional de comercio y sus tendencias desde una perspectiva de desarrollo. *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo*.

Palumbo, D. (2018). China vs. Estados Unidos: 6 gráficos que explican la dimensión de la “mayor guerra comercial en la historia”. *Bbc News*.

Porteiro, C. (7 de Febrero de 2023). La industria europea, rehén de la guerra comercial entre China y Estados Unidos. *La Voz de Galicia*.

Principales empresas compradoras de chips semiconductores en 2022 | Statista. (2023, 25 agosto). Statista. <https://es.statista.com/estadisticas/569509/principales-empresas-compradoras-de-semiconductores-por-valor-de-compra/>

PwC. (2018). Bad and easy to lose: The art of trade war. *Worldtrade Management Services. Trade Intelligence Asia Pacific.*, 5-10.

Rebollar, A. G. (2018). Guerra comercial y oportunidades para España. *Economistas*, (160), 13-21.

Rojó V, J. (15 de 06 de 2021). La guerra tecnológica entre Estados Unidos y China sube de nivel ante la escasez de chips. *CTXT: Contexto y acción*.

Rosales V, O. (2022). El conflicto Estados Unidos-China y las perspectivas del “desacoplamiento estratégico”. *El trimestre económico*.

Sagastume, M. L. P. (2019). ¿Existe un proceso de desglobalización económica. Ciudad de Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatemala.

Sánchez, A. (2018). Estados Unidos VS China Guerra Comercial. *Consejo Nacional de Competitividad*.

Sánchez, J. L. M. (2024). Desglobalización e inflación los nuevos riesgos políticos. *Mediterráneo económico*, (38), 239-250.

San Martín, D. (2018). ¿Guerra Comercial? Aspectos Históricos y Rol de la OMC. . *Santiago de Chile, Chile: Centro UC-Estudios Internacionales CEIUC*.

Solution, W. W. (s.f). Obtenido de <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/Country/EUN/StartYear/2017/EndYear/2021/TradeFlow/Import/Partner/USA/Indicator/MPRT-TRD-VL>

Steinberg, F. (20 de Abril de 2023). El momento neomercantilista . *El país*.

Tortosa Blasco, J. M. (2008). Maldesarrollo y desglobalización.

Valencia Cárdenas, J. (1941). El neo-mercantilismo. *Revista de la Universidad Católica*. N°2-3 Tomo IX, 162-167.

Viani, F. (2019). Las recientes tendencias proteccionistas en el ámbito comercial y su impacto sobre la Unión Europea. *BOLETÍN ECONÓMICO ARTÍCULOS ANALÍTICOS BANCO DE ESPAÑA*.

William I. Robinson, Una teoría sobre el capitalismo global. Producción, clases y Estado en un mundo transnacional. Pgs. 18 y 19. Bogotá, Colombia, junio de 2007.

WorldBank. (s.f.). *European Union Datos Comerciales* . Obtenido de <https://wits.worldbank.org/CountrySnapshot/es/EUN/textview>

XTB. (3 de Noviembre de 2023). Obtenido de Presentación de resultados de BMW: Sube márgenes y ventas, a pesar de China. Obtenido de <https://www.xtb.com/es/analisis-de-mercado/presentacion-de-resultados-de-bmw-sube-margenes-y-ventas-a-pesar-de-china>

Yuan, R., Rodrigues, J. F., Wang, J., & Behrens, P. (2023). The short-term impact of US-China trade war on global GHG emissions from the perspective of supply chain reallocation. *Environmental Impact Assessment Review*, 98, 106980.