



Facultad de Ciencias Humanas y Sociales
Grado en Relaciones Internacionales

Trabajo Fin de Grado

ANÁLISIS DE LA GUERRA COMERCIAL
ENTRE ESTADOS UNIDOS-CHINA Y SUS
IMPLICACIONES EN LA UNIÓN EUROPEA

Estudiante: María de los Ángeles Salmador González

Director: Antonio Díaz Narváez

Madrid, mayo de 2020

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	7
1.1. Finalidad y motivos	7
1.2. Estado de la cuestión y marco teórico	7
1.3. Objetivos y preguntas de investigación	8
1.4. Metodología del trabajo	8
2. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN	11
2.1. Proceso de integración de la UE y su política comercial	11
2.1.1. Principales teorías políticas sobre la integración.....	12
2.1.2. De la teoría a la práctica. Las formas de integración.....	14
2.1.3. El comercio internacional y el multilateralismo.....	15
2.1.4. Bilateralismo.....	17
2.2. China	20
2.3. La guerra comercial	23
2.3.1. Estados Unidos y la Unión Europea	23
2.3.2. Estados Unidos y China.....	25
2.4. Las consecuencias y oportunidades de la guerra comercial	27
2.5. El comercio mundial y la crisis sanitaria por el COVID-19	30
3. CONCLUSIONES	33
4. BIBLIOGRAFÍA	35

TABLA DE ILUSTRACIONES

Cuadro 1: Formas de integración económica	14
Figura 1: Acuerdos comerciales de la Unión Europea	19
Gráfico 1: Distribución del PIB mundial año 2018	21
Gráfico 2: Evolución del PIB del mundo y de China	21

TABLA DE SIGLAS

ALC	Acuerdos de Libre Comercio
AUE	Acta Única Europea
BCE	Banco Central Europeo
Benelux	Unión aduanera y económica de Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo
BM	Banco Mundial
CEE	Comunidad Económica Europea
EE. UU.	Estados Unidos
FMI	Fondo Monetario Internacional
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos
OIC	Organización Internacional del Comercio
OMC	Organización Mundial del Comercio
OMS	Organización Mundial de la Salud
PIB	Producto Interior Bruto
UE	Unión Europea
UE 28	Estados miembros de la Unión Europea
UEM	Unión Económica y Monetaria

SIGLAS EMPLEADAS EN INGLÉS POR SER MÁS COMÚN SU USO

CETA	<i>Comprehensive Economic and Trade Agreement</i>
COVID-19	<i>Coronavirus Disease</i>
DCFTA	<i>Deep and Comprehensive Free Trade Areas</i>
EFTA	<i>European Free Trade Association</i>

GATT	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>
NAFTA	<i>North America Free Trade Agreement</i>
TTIP	<i>Transatlantic Trade and Investment Partnership</i>
USA	<i>United States of America</i>

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Finalidad y motivos

Únicamente, y como excepción, en esta parte se hablará en primera persona, pues es la justificación personal a la elección de estudio de este trabajo. Durante los últimos años, las continuas informaciones sobre la guerra comercial entre Estados Unidos y China han despertado mi interés por profundizar en las relaciones internacionales entre estos dos países y analizar las consecuencias de este conflicto para el comercio internacional y para la Unión Europea. La relevancia de estos tres grandes espacios económicos queda reflejada en el hecho de que los tres se caracterizan por tener más de un millón de Km², más de 10 billones de dólares de PIB nominal y más de 100 millones de habitantes. La conjunción de estas tres características hace más atractivo el análisis. Los tres agentes son los grandes actores de la economía mundial, por lo que las implicaciones que puede haber en una guerra comercial entre ellos pueden ayudar a comprender mejor el entorno de las relaciones internacionales que se están produciendo en la actualidad.

1.2. Estado de la cuestión y marco teórico

El comercio internacional está organizado a nivel global en torno a la OMC. Por otro lado, existen acuerdos bilaterales que son más fáciles de alcanzar y que en los últimos años están preponderando, frente a la solución multilateral. La Unión Europea es una organización integrada que participa de ambos modelos de desarrollo del comercio internacional. Al tener un peso económico y político considerable y comparable a Estados Unidos y China, puede hacer valer su voz tanto en la OMC, como en los acuerdos bilaterales con terceros.

La guerra comercial entre Estados Unidos y China y entre aquél y la Unión Europea es una cuestión de actualidad que todavía hoy no se ha superado, a pesar de que en determinados momentos su virulencia ha decrecido, pero que sigue su curso. Por ello, es difícil predecir su evolución y consecuencias. Sin embargo, al conocer la trayectoria que hasta ahora se ha desarrollado, es evidente que tendrá graves repercusiones con respecto al comercio internacional, ya que estas tres grandes áreas económicas suponen casi la mitad del producto interior bruto mundial.

1.3 Objetivos y preguntas de investigación

El análisis del impacto de las relaciones comerciales de Estados Unidos con China y con la Unión Europea y la subsiguiente guerra comercial iniciada por EE. UU. contra China y también contra la UE constituye el objetivo fundamental del trabajo. Las diferentes noticias sobre la guerra comercial entre EE. UU. y China han sido de constante y creciente actualidad en la prensa internacional hasta la aparición de la pandemia causada por el COVID-19, e incluso en los últimos acontecimientos causados por la pandemia, las amenazas de nuevos aranceles han resurgido. Ello demuestra que la política comercial está en la agenda de los países, por lo que no se debe ignorarla.

Para examinar los efectos y consecuencias de esta guerra comercial, se debe partir por analizar la política comercial. Por ello, previamente a desarrollar el objetivo principal, se examinará la política comercial a través de la institucionalidad de la UE. Por dos razones, una, porque es la que afecta a España, lo que permite una mejor comprensión para el lector, y, la segunda, porque la UE nació básicamente como una unión aduanera, con una decidida vocación comercial, que con el tiempo ha acogido objetivos más amplios. De forma que, conociendo la política comercial, se pueden valorar mejor las consecuencias de la guerra comercial.

En este contexto, las preguntas de investigación que se plantean son las siguientes:

- 1. ¿En qué medida afecta la guerra comercial entre Estados Unidos y China a la Unión Europea?*
- 2. ¿Qué efectos va a tener la actual crisis sanitaria del COVID-19 en esta guerra comercial? ¿Y qué repercusiones van a tener estos efectos en el comercio internacional y en la Unión Europea?*

1.4. Metodología del trabajo

Para desarrollar el trabajo se ha utilizado el enfoque de la ciencia de las Relaciones Internacionales, en su vertiente económica y comercial, aunque como un poliedro de muchas caras, puedan entrecruzarse relaciones jurídico-políticas e institucionales. La

metodología del trabajo parte, primero, por estudiar la bibliografía general de la Unión Europea y de su política comercial con la finalidad de profundizar en la naturaleza de esta, como paso previo al examen del impacto de la guerra comercial entre EE. UU. y China. Junto con el estudio se ha realizado una labor de análisis y síntesis que permite plasmar en el trabajo las principales consideraciones relacionadas con el tema objeto de estudio. En la segunda parte del trabajo, dedicado a China y a las relaciones comerciales de EE. UU. con China y con la UE, el estudio ha venido facilitado tanto por la bibliografía general, como por la actualidad que proporcionan los informes de las autoridades y las noticias de prensa.

La selección y búsqueda de bibliografía y su lectura ha supuesto una gran cantidad de tiempo, pues, aunque se contaba con alguna referencia en el estudio de grado, se ha querido profundizar algo más en los aspectos económicos de las relaciones internacionales. La lista de fuentes consultadas para la elaboración de este trabajo es muy variada, ya que se ha tratado de incluir publicaciones procedentes de toda clase de instituciones: públicas, privadas, organismos internacionales, artículos académicos, noticias de prensa, etc. Por el contrario, y como es lógico, la interiorización de las ideas y su redacción en un hilo argumental coherente, precedido de la necesaria reflexión, ha sido un proceso más laborioso y complejo.

La estructura del trabajo es la siguiente. Comienza por analizar las doctrinas en las que se apoya la integración de la Unión Europea y su estado actual como organización internacional, con sus especificidades. Entre ellas, sin duda está la política comercial de la Unión, que sustituye a la de los Estados miembros, que cedieron estas competencias en aras a conseguir, por medio de la Unión, un peso específico más relevante en el orden económico internacional. Estas especificidades ayudarán a comprender, por un lado, por qué España y el resto de los países miembros no son dueños de su política comercial y, por otro, cómo la UE se ha adaptado con cierta agilidad del multilateralismo, participando con voz única en la OMC y anteriormente en el GATT, al bilateralismo que parece imperar en la actualidad, diseñando diferentes tipos de acuerdos comerciales, entre ellos, los Acuerdos Amplios y Profundos, destinados a sus socios más privilegiados.

Seguidamente, como análisis y discusión del objetivo fundamental, se abordará la creciente posición privilegiada de China en el orden económico internacional, su

relación con Estados Unidos y la Unión Europea y los efectos de la guerra comercial para la UE. El hecho de haber estudiado antes la política comercial de la UE explica cómo las diferentes implicaciones de esta guerra comercial han de interpretarse en clave europea, aunque puede haber decisiones de política nacional, como el diseño de impuestos a las grandes tecnológicas o el 5G, que también van a verse afectadas por represalias comerciales.

El trabajo terminará con una previsión de los efectos sobre el comercio mundial que está ocasionando la actual crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19. La previsión se sintetiza en una decreciente importancia relativa de China como *fábrica del mundo*, lo que ocasionará, de una parte, una relocalización de los procesos productivos en los países más avanzados o próximos a su área geográfica y, de otra, en una disminución y/o traslado de parte del comercio internacional, lo que puede provocar un nuevo equilibrio internacional.

El trabajo se cierra con unas conclusiones y previsiones de la evolución del comercio internacional, así como propuestas que pueden ayudar a la UE a superar la crisis.

2. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN

Para entender el impacto real del conflicto comercial entre EE. UU. con China y con la Unión Europea, así como sus consecuencias en el comercio internacional, es necesario conocer los instrumentos de política comercial. Este análisis se realizará en el seno de la UE.

2.1. Proceso de integración de la UE y su política comercial

La integración europea es un proceso que se ha alcanzado en diferentes etapas. Primero nació como una unión aduanera, con eliminación de los obstáculos arancelarios y restricciones al comercio entre los Estados miembros. De esta forma, se estableció una Tarifa Exterior Común para las mercancías provenientes de terceros países (Calvo Hornero, 2003). En 1986 se firma el Tratado del Acta Única Europea, cuyo objetivo es la consecución de un mercado único europeo con el fin de «suprimir las fronteras físicas (aduanas), técnicas y fiscales» (Requeijo, 2012). También se reformaron las instituciones, reforzando los poderes legislativos del Parlamento, y dando lugar al nombre oficial, «El Parlamento Europeo».

El 1 de noviembre de 1993, con la entrada en vigor del Tratado de la Unión Europea o Tratado de Maastricht, la Comunidad Económica Europea pasó a llamarse oficialmente la Unión Europea. Además, este Tratado introdujo el procedimiento de codecisión del Parlamento y del Consejo en los actos legislativos de la UE, así como nuevas formas de cooperación de la UE en el terreno de la política exterior y de seguridad común. La importancia de este Tratado, además de los cambios institucionales reseñados, radica en la creación de la Unión Económica y Monetaria (UEM), en virtud de la cual se instaura una política monetaria única para el conjunto de estados que la integran. La construcción de un mercado único se completaba con una unión monetaria, que se estableció en tres fases, las dos primeras preparatorias, hasta alcanzar la tercera. Nace el Eurosistema y el Banco Central Europeo (BCE).

En el transcurso de esta historia paneuropea traslucen diferentes ideas políticas y sociológicas de la integración que han permitido alcanzar las diferentes etapas. De esta manera las razones para la integración han ido cambiando durante el proceso; desde el objetivo originario de perpetuar la paz en Europa, hasta la situación actual,

enfocada en cierta manera hacia la creación de un nuevo poder internacional (Troitiño & Kerikmäe, 2015). Cada construcción doctrinal intenta solventar los obstáculos que coyunturalmente considera para la construcción de la Unión Europea. De forma que, si se enfatiza más en alguno de esos obstáculos (nacionalismo, falta de solidaridad y cooperación) los resultados de integración son diferentes.

2.1.1. Principales teorías políticas sobre la integración

El federalismo es una teoría importante en el panorama actual de la UE, aunque nunca ha sido la predominante. Troitiño y Kerikmäe (2015) destacan su baja popularidad entre los ciudadanos, en contraste con su arraigo entre las élites políticas comunitarias. Sus raíces ideológicas se remontan a Kant y su concepto de paz perpetua, siendo EE. UU., Suiza y Alemania sus referentes empíricos más trascendentes. En el ámbito comunitario, el principal partidario de la tesis federalista ha sido Altiero Spinelli. «La propuesta federal se basa en un gobierno central a cargo de las principales políticas del estado, tales como la política de defensa, la económica y la de relaciones exteriores». Para los federalistas, la Constitución es el punto de unión entre el gobierno federal y los gobiernos federados. El proyecto de Constitución Europea (2004), abandonado después de su rechazo en referéndum por Francia y Países Bajos, respondía a la idea federal.

Otra teoría principal en el proceso de construcción europea ha sido el funcionalismo que se debe originariamente a David Mitrany y se centra en el establecimiento de organizaciones funcionales para evitar nuevos conflictos. La expansión de estas organizaciones internacionales drenaría el poder de los estados, colocando la influencia y poder de estos en un segundo plano. Para ello, las organizaciones deben priorizar la satisfacción de las necesidades humanas, en definitiva, el bienestar público, lo que únicamente se podrá alcanzar a través de un gobierno tecnocrático. Son los técnicos y no los políticos los que están llamados a gobernar y dirigir el proceso de integración. El riesgo del funcionalismo es precisamente la conformación de una élite social que, en sus buenas intenciones, se aleje cada vez más de los gobernados. Las ideas funcionalistas han tenido influencia en otras teorías como el neofuncionalismo, desarrollado por Ernst B. Haas. Siguiendo a Troitiño y Kerikmäe, el modelo teórico del neofuncionalismo:

«...promueve la creación de una alta autoridad para supervisar la integración y actuar como un actor neutral entre las disputas de los Estados miembros, velando por el interés común sobre el interés nacional». «La alta autoridad debe ser independiente y sus decisiones respetadas por todos los actores involucrados en el proceso de construcción. También debe aportar ideas para una integración más profunda en nuevas áreas». (Troitiño & Kerikmäe, 2015)

El intergubernamentalismo constituye la tercera gran teoría de la integración. Su principal autor es Andrew Moravscik. Esta teoría se basa en la cooperación y coordinación, como forma de alcanzar acuerdos que permitan resolver los conflictos entre los estados miembros de una organización. De esta forma, los estados siguen ostentando el poder político, sin ceder ninguna parcela de soberanía a entidades supraestatales, las cuales actúan a modo de mandatarios de los estados, sin ninguna independencia en la gestión. «Las instituciones europeas deben ser solo los foros comunes en los que negociar y resolver diferentes problemas» (Troitiño & Kerikmäe, 2015). La influencia de esta teoría en la integración europea se manifiesta en el papel del Consejo de la Unión Europea, en el que los Estados miembros participan en la toma de las principales decisiones de la UE.

Aunque existen otras teorías¹, es oportuno resaltar estas tres como aportaciones doctrinales a la integración europea ya que han ido modelando una forma jurídico-política única que debe ser explicada por la conjunción de estas teorías. Ello, nos ayudará a comprender, por qué la UE es una organización internacional de integración que tiene una serie de elementos supranacionales, intergubernamentales y democráticos, que la hacen única en el mundo.

¹ El transaccionalismo se basa en comunidades de valores implicados en una fusión formal más grande, con la creación de una autoridad suprema global.

El nuevo institucionalismo y el poder moldeador de las instituciones europeas y de sus funcionarios, que por permanecer en el cargo más tiempo que los políticos nacionales, influyen decisivamente en estos.

La teoría de las redes políticas, como nexo de los actores institucionales, empresas privadas, grupos de interés público, expertos técnicos o científicos y funcionarios nacionales, promoviendo así una mayor integración.

El constructivismo social, que hace hincapié en la importancia de las ideas como la fuerza líder en el proceso de integración.

2.1.2. De la teoría a la práctica. Las formas de integración

La integración europea nace como una integración económica, a la que había que dotar de una cierta institucionalidad jurídico-política. De esta perspectiva económica, la integración puede, y así ha sido en el caso europeo, separarse en varias fases. Desde el *área de libre comercio*, como forma de integración más simple, donde los países eliminan todas las restricciones arancelarias (NAFTA o EFTA), hasta la *integración económica completa*, que se traduce en la unificación de las economías nacionales, con el establecimiento de una autoridad supranacional común. Entre medias se encuentran la *unión aduanera*, que supone la adopción de un arancel exterior común (Benelux o CEE); el *mercado común*, con la incorporación de la libertad de circulación del capitales, mercancías, servicios y trabajadores (AUE) y la *unión económica*, que incorpora un cierto grado de armonización de la política económica (UEM). El último estado de integración sería la *unión política total*, que, sobre la base del federalismo, incorpora las decisiones de política económica, las áreas de la política exterior, de defensa y de seguridad común. Al margen de esta última y controvertida etapa, el cuadro 1 muestra estas formas de integración.

Cuadro 1: Formas de integración económica

1. Área Librecomercio	2. Unión Aduanera	3. Mercado Común	4. Unión Económica	5. Integración económica completa
Libre comercio	1 + Tarifa Exterior Común	2 + Libre circulación factores	3 + Armonización políticas económicas	4 + Autoridad supranacional común

Fuente: (Calvo Hornero, 2003)

En suma, desde su creación, la Unión Europea se convirtió en un pilar fundamental para Europa por dos razones principales: es una garantía de seguridad mutua y una vía para gestionar la globalización de forma democrática (Bruton, 2012). La Unión Europea proporciona a los Estados miembros muchos beneficios (políticos, económicos, medioambientales, sociales...). Entre ellos, se considera que la armonía

y la estabilidad europeas son los beneficios más valiosos e importantes que la creación de la UE ha dado a Europa.

Durante todo este proceso, la UE se ha constituido en la principal área de integración económica, social y cultural del mundo, en un ámbito de libertad y democracia donde impera el Estado de derecho. «Tiene una superficie de 4 millones de km² y una población de 446 millones de habitantes, la tercera del mundo después de China e India», (Unión Europea, 2020) representa a la mayor economía del mundo (20% del PIB mundial) y cuenta con la segunda moneda más utilizada. Se puede decir que, con sus altibajos, la UE es una historia de éxito.

2.1.3. El comercio internacional y el multilateralismo

La organización económica internacional encuentra su fundamento en tres instituciones básicas: a) el Fondo Monetario Internacional (FMI), que se encarga de que los países puedan resolver sus diferencias en todos los aspectos referentes a tipos de cambio y restricciones a los pagos internacionales, estando también orientado a fomentar la cooperación monetaria internacional; b) el Banco Mundial, anteriormente llamado el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo o Fomento (BIRD o BIRF), cuyo objetivo es fomentar el desarrollo de los recursos productivos de las naciones todavía por desarrollar y; c) la Organización Mundial de Comercio (OMC), de nacimiento tardío respecto a los dos anteriores (1995), si bien tuvo como antecedente el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés *General Agreement on Tariffs and Trade*)².

² Como orígenes de la OMC, se encuentra, en primer lugar, la Organización Internacional del Comercio (OIC), prevista en la Carta de la Habana de 1948 y que «nunca llegó a ratificarse por oposición del congreso de los Estados Unidos» (Calvo Hornero, 2003). Para salvar este veto, un grupo de países acordaron avanzar con las negociaciones de reducciones arancelarias previstas, a través del GATT. El desarrollo y fortaleza del sistema creado en torno al GATT, ocasionó que, en la Ronda de Uruguay de 1994, se acordara crear una organización institucional que se encargara de velar por la libertad del comercio. Así, en 1995, a propuesta de Estados Unidos, nació la OMC como sucesora de la no nata OIC y del GATT.

Actualmente, las reglas de juego del comercio multilateral se negocian en el seno de la OMC, que es la organización encargada de administrar todos los acuerdos alcanzados en las rondas de negociaciones comerciales internacionales³.

Estas rondas de negociación del comercio internacional, impulsadas primero por el GATT y luego por la OMC, han permitido el desmantelamiento progresivo de los obstáculos arancelarios al comercio, lo que «ha contribuido a un crecimiento sin precedentes de la economía internacional» (Calvo Hornero, 2003). No obstante, desde finales del siglo pasado, se vienen observando la concurrencia de dos circunstancias que restan protagonismo a los acuerdos multilaterales del comercio internacional. Por un lado, crecen organizaciones y acuerdos regionales y bilaterales de comercio que están sustituyendo cada vez con más frecuencia a los multilaterales. Por otro, y como principal causa de ello, se vienen observando focos proteccionistas que originan distorsiones en el comercio internacional. Siguiendo a Requeijo, existen al menos tres núcleos de protección importantes en el mundo desarrollado: Estados Unidos, Japón y la Política Agraria Común de la Unión Europea (Requeijo, 2012). Los principales argumentos para esta protección, según este autor, son, en primer lugar, la falta de juego limpio en las relaciones comerciales (*unfair trade*) con el resto del mundo, que impiden el libre juego de las fuerzas de mercado. En segundo lugar, la existencia de bajos salarios en los países menos desarrollados, que obedecen en buena medida a la inexistencia o escaso nivel de cargas sociales (*dumping social*). Y, en tercer lugar, se sitúa el llamado «problema japonés», ocasionado por el gran volumen de exportaciones del país asiático y la escasa apertura a la competencia exterior de su economía, que ocasiona un permanente déficit comercial de Estados Unidos y Europa. Este «problema japonés», en la actualidad podría denominarse «problema asiático», ya que los graves desequilibrios en la balanza comercial se han extendido también en los últimos años a China e India.

A partir de la Ronda de Doha, iniciada en 2001, los acuerdos para seguir reduciendo las barreras arancelarias y favorecer el comercio, se encuentran

³ La OMC cuenta con 164 países miembros que suponen alrededor del 97 por ciento del comercio mundial (tras la incorporación de China en 2001 y la de Rusia en 2011). Los países de la UE son miembros de la OMC y la Comisión Europea negocia en nombre de ellos con una voz única, debido a la cesión de la soberanía sobre política comercial.

estancados. Y a pesar de que todos los países ganarían con lo negociado hasta ahora, el enfrentamiento:

«se produce principalmente entre EE. UU. y los países emergentes: China, Brasil e India. Estados Unidos argumenta que el potencial exportador de las economías emergentes exige por su parte un mayor esfuerzo liberalizador (las circunstancias de 2001, al iniciarse Doha, han cambiado sustancialmente, estos países han liderado el crecimiento mundial en el siglo XXI). Por su parte, los países emergentes sostienen que sus niveles de renta continúan muy por debajo del de los países avanzados y denuncian también las grandes distorsiones que las subvenciones agrícolas producen en los mercados internacionales». (Moreno, 2019, pág. 66)

A todo ello, se debe añadir que, a raíz de la crisis financiera global, iniciada en 2007 por la caída de Lehman Brothers, el crédito en general y también el crédito comercial, sufrió un grave recorte que influyó negativamente en el comercio internacional. Se inició además un giro hacia posiciones más proteccionistas en muchos países, con la imposición de barreras no arancelarias. Sobre todo, a partir de 2017, con la llegada de la administración Trump a Estados Unidos. «Estas tendencias se han traducido en un estancamiento de los acuerdos multilaterales y una grave crisis institucional de la OMC y en un desplazamiento hacia acuerdos regionales y bilaterales» (Moreno, 2019, págs. 63-67).

Además de estos retos a los que se enfrenta la OMC, es preciso incluir los efectos que pueden provocarse por la actual pandemia ocasionada por el COVID-19. Aunque se volverá sobre este aspecto más adelante, no es difícil aventurar que la actual crisis sanitaria causará una reducción del comercio internacional, debido, primero y a corto plazo, por la menor demanda interna de los países más avanzados y, segundo y a largo plazo, por el temor de estos a seguir vinculando sus procesos productivos en los países emergentes.

2.1.4. Bilateralismo

Además de los acuerdos multilaterales discutidos en el seno de la OMC, la política comercial tiene también traslación en los acuerdos bilaterales. De esta manera, cuando el multilateralismo no es capaz de avanzar por los problemas internos de la OMC o

cuando los países con fuertes lazos económicos, históricos o culturales desean profundizar en sus relaciones comerciales, el bilateralismo puede ser la solución.

Dentro de estos acuerdos bilaterales, en los últimos años y principalmente en la UE están proliferando los acuerdos preferenciales recíprocos, que conllevan una liberalización recíproca y normalmente asimétrica de las partes firmantes⁴. Estos acuerdos son los tradicionalmente conocidos como Acuerdos de Libre Comercio (ALC), si bien en los últimos años la UE está impulsando la firma de una nueva generación de acuerdos preferenciales, denominados «Acuerdos de Libre Comercio amplios y profundos», (DCFTA por sus siglas en inglés *Deep and Comprehensive Free Trade Areas*). De acuerdo con Escribano & Paredes:

«...estos acuerdos abarcan aspectos como armonización técnica, protección de los derechos de propiedad intelectual, liberalización de los flujos de capital, cooperación en materia de política de competencia, contratos públicos, instrumentos de defensa comercial y mecanismos de solución de diferencias. La idea es transitar de un enfoque meramente comercial a un modelo de “integración profunda”, muy influenciado por la propia experiencia europea. Además, muchos de los acuerdos preferenciales contienen disposiciones sobre cooperación política y cultural, y en ocasiones, también en materia de seguridad». (Escribano & Paredes, 2019, pág. 178)

De esta manera, estos acuerdos amplios y profundos permiten salvaguardar los valores y principios europeos, tales como la democracia y la protección de los derechos humanos (Aduanero, 2019) o el desarrollo sostenible, la buena gobernanza, el comercio libre y justo, así como la protección del medio ambiente.

Ahora bien, si el multilateralismo adolece de graves deficiencias que actualmente lo hacen prácticamente inoperativo, los acuerdos de nueva generación en el seno de la UE tampoco están exentos de dificultades. En primer término, por la delimitación de competencias entre la Comisión y los países, que han provocado el desapego y oposición de los ciudadanos nacionales más sensibles⁵ que consideran que hay una

⁴ La simetría en la liberalización suele darse cuando uno de los países o áreas contratantes, en el caso de la UE, goza de un alto grado de liberalización respecto a la otra parte.

⁵ Estos desapegos han sido llamativos en el proceso de negociación del TTIP con EE. UU., donde parte de la sociedad europea se opuso. También fue motivo de oposición del Tratado CETA (*Comprehensive Economic and Trade Agreement*), con Canadá, que el Parlamento de la región de Valonia bloqueó temporalmente.

«invasión» de competencias nacionales. En segundo lugar, por una pretendida falta de legitimación democrática en las decisiones de la UE, olvidando el importante papel que juega el Parlamento Europeo con cada vez mayores competencias de aprobación de los acuerdos de asociación lo que dota de legitimidad democrática a la política comercial común. (Escribano & Paredes, 2019).

Figura 1: Acuerdos comerciales de la Unión Europea



Fuente: (Comisión Europea, 2017)

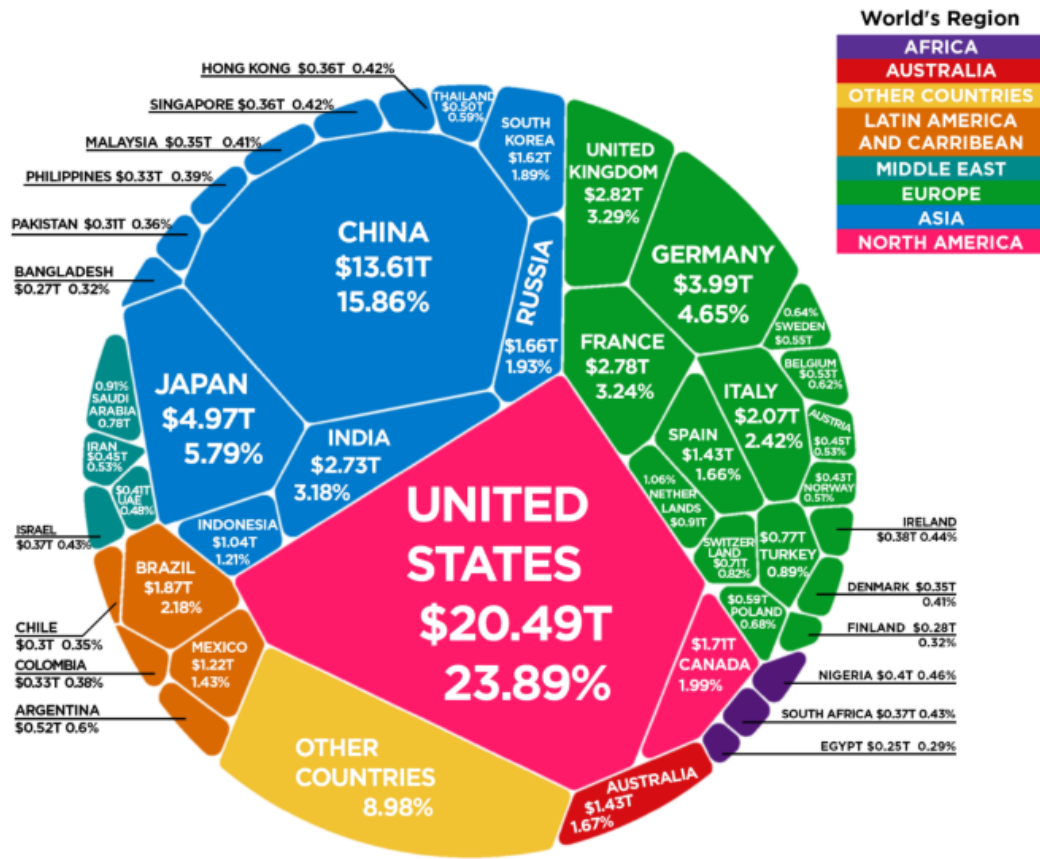
2.2. China

«Al morir Mao Tse Tung, en 1976, la economía china era una economía planificada y subdesarrollada» [...] «En 2007, la economía china era ya la cuarta del mundo por tamaño, tras las de Estados Unidos, Japón y Alemania y con un PIB semejante al alemán». (Requeijo, 2009, págs. 26-27)

En 2018, el PIB de China alcanza una cuota del 15,9% del PIB mundial, solo superado por Estados Unidos (23,9%) y la UE 28 (21,8%). Su mercado comercial comprende 1 400 millones de consumidores y el 56,6% de la población es urbana. Existen más de cien ciudades con más de un millón de habitantes. La distribución de la renta china es desigual, la renta per cápita de Pekín o Shanghái duplica la media del país. Aun así, se está creando una clase media urbana con niveles de poder adquisitivo comparables a los europeos. El sector público empresarial, con un gran peso en la economía emplea a 30 millones de personas. El sistema financiero está dominado por grandes bancos públicos y ha favorecido tradicionalmente a las empresas estatales frente a las privadas.

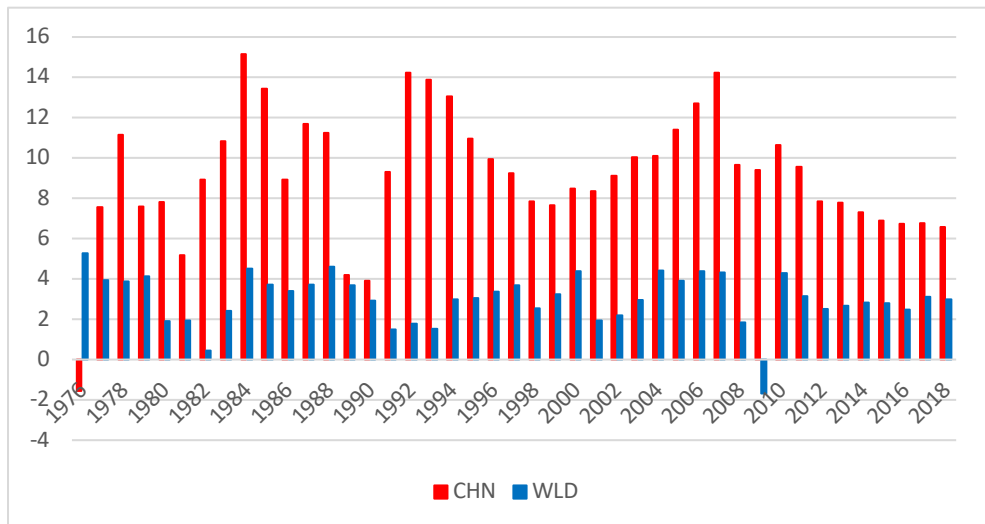
Esta espectacular evolución del PIB chino se debe a un ritmo medio de crecimiento del 9,2% interanual en el período 1976-2018, frente al 3% de crecimiento medio interanual del PIB mundial, que se ha sustentado en una serie de reformas que han supuesto el abandono de una economía planificada con fijación de precios oficiales, hacia una descentralización de la actividad agrícola, la atención a los sectores industriales, y una creciente y cada vez más presente internacionalización de su economía. En los últimos treinta años, la exportación de manufacturas chinas se impulsó decididamente, debido principalmente al bajo coste de su mano de obra, y a la elevada inversión pública y extranjera directa. En definitiva, en pocos años, China se ha convertido en la fábrica del mundo que compite, no solo con países emergentes, sino también con muchos industrializados.

Gráfico 1: Distribución del PIB mundial año 2018



Fuente: Grupo Banco Mundial y howmuch.net

Gráfico 2: Evolución del PIB del mundo y de China



Fuente: Elaboración propia con datos del Grupo Banco Mundial a precios constantes del año 2010

«El continuo saldo positivo de la cuenta corriente china –alimentado por los superávits de la balanza comercial y por los ingresos derivados de su inversión exterior-, más la inversión exterior directa hacia China, ha hecho que la reserva de divisas del país sea, en la actualidad, la mayor del mundo». (Requeijo, 2009, pág. 29)

Si en 2007 la reserva se situaba en 1,54 billones de dólares, en 2018, esta cifra más que se duplicó, alcanzando los 3,17 billones de dólares. Una parte importante de esta reserva está invertida en activos norteamericanos, denominados en dólares, lo que ha hecho pensar a las autoridades monetarias norteamericanas que el verdadero «objetivo no explicitado de esas adquisiciones es evitar que el dólar se deprecie significativamente frente al yuan y encarezca la exportación china de manufacturas al mercado USA» (Requeijo, 2009, pág. 29). Dicho de otro modo, la tenencia de deuda norteamericana ha permitido que el yuan se encuentre fuertemente depreciado frente al dólar, haciendo que los productos *MADE IN CHINA* tengan un precio más competitivo en el mercado.⁶

⁶ La situación económica y comercial de China con respecto al mundo y a Estados Unidos, según datos de BM, FMI y el Departamento del Tesoro de Estados Unidos, se puede resumirla en los siguientes hitos:

- Creciente y significativo déficit comercial de EE. UU. frente a China, que en 2018 alcanzó la cifra de 420 000 millones de dólares.
- La economía china depende en gran medida de las exportaciones.
- China posee enormes cantidades de divisas. 3 170 millones de dólares en 2018.
- China es el primer tenedor de deuda estadounidense. En 2018 mantenía 1 113 millones de dólares, el 17,3% del total mundial

2.3. La guerra comercial

Desde que la administración Trump llegó al poder en 2017, las relaciones comerciales, en general, y de EE. UU. con el resto del mundo transitaron decididamente por la senda de la bilateralidad. Esta senda ocasiona a veces fricciones entre las partes que, como ha ocurrido en EE. UU., puede suponer un incremento del proteccionismo en las relaciones comerciales que, a su vez, puede desencadenar, como así ha sido, una guerra comercial. En este caso se analizarán dos, por un lado, la de Estados Unidos y la Unión Europea y, por otro lado, mucho más patente y preocupante, por no ser aliados naturales, la guerra entre Estados Unidos y China.

2.3.1. Estados Unidos y la Unión Europea

En lo que respecta a Europa, la administración Trump puso fin a la negociación del Acuerdo de Libre Comercio (ALC), conocido como TTIP (por sus siglas en inglés *Transatlantic Trade and Investment Partnership*), que comenzó en 2013. La estrategia de Trump se basa en una serie de amenazas proteccionistas realizadas como una forma de «negociación» para conseguir sus objetivos políticos o como un mecanismo de presión para que terceros países cambien sus políticas. Estas amenazas, a veces se cumplen y a veces no, pero, en cualquier caso, quiebran la confianza y la buena relación de Estados Unidos con sus socios comerciales más importantes, como lo es sin duda la Unión Europea. En todo caso, EE. UU. ya ha tomado algunas medidas unilaterales contra las exportaciones europeas: imposición unilateral de aranceles sobre sus exportaciones de acero y aluminio en 2018, imposición de aranceles a productos europeos como queso, vino o productos agrícolas, como respuesta a desenlace del caso Airbus contra Boeing, perdido por la Unión Europea⁷. La última amenaza que parece factible que se llegue a concretar es la imposición de nuevos aranceles a productos agrícolas, como represalia a la puesta en marcha de un impuesto digital a las grandes tecnológicas, que EE. UU. considera discriminatorio.

⁷ Esta disputa se desarrolló en el seno de la OMC. Estados Unidos denunció en 2004 lo que denominó subsidios y ayudas públicas a Airbus por parte de Francia, Alemania, España y Reino Unido. Tras un proceloso proceso, la OMC otorgó a la administración Trump el derecho de imponer aranceles por 7 500 millones de dólares en bienes europeos en compensación a estas ayudas.

Uno de los primeros países en crear este impuesto ha sido Francia (2019), que en uso de su soberanía lo hizo de manera unilateral, lo que no resultó del agrado de EE. UU., que, sin duda, hubiera preferido un periodo de consultas y negociación previo. A resultas de este malestar, el pasado enero Francia congeló su tasa digital recientemente aprobada para intentar llegar a un acuerdo con EE. UU. en el seno de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), después de que este país anunciara aranceles por valor de 2 400 millones de dólares sobre productos franceses, principalmente sobre el queso y el vino. El presidente Donald Trump advirtió que actuaría si la tasa GAFSA (acrónimo de Google, Apple, Facebook y Amazon) penaliza a las empresas digitales estadounidenses, por ser discriminatoria e incompatible con los principios vigentes en el ámbito de la política fiscal internacional. También advirtió que emprendería acciones similares contra otros países que lleguen a implantarla (Pozzi, 2019).

A pesar de estas claras advertencias, el gobierno de España aprobó en reunión del Consejo de Ministros del 18 de febrero de 2020 la remisión a las Cortes Generales de del Proyecto de Ley del Impuesto sobre Determinados Servicios Digitales (comúnmente denominado «tasa Google»). El objetivo de este impuesto es gravar operaciones propias de la economía digital, que, en la actualidad están fuera del sistema tributario, aplicando un tipo del 3% a la prestación de servicios de publicidad en línea, servicios de intermediación en línea, y venta de datos generados a partir de información proporcionada por el usuario. Esta figura impositiva afectará a las empresas que tienen un negocio superior a 750 millones de euros a nivel mundial y cuyos ingresos afectados por el impuesto superen los 3 millones de euros en España, con independencia del origen de la compañía. «La liquidación de este impuesto permitirá recaudar unos 968 millones de euros» (La Moncloa, 2020).

A la vista de la reacción de la administración norteamericana a la ley francesa del impuesto digital, parece que el gobierno de España pudiera estar esperando una respuesta similar de EE. UU., lo que demostraría la falta de oportunidad para plantear una cuestión nueva en las relaciones bilaterales con el gigante norteamericano. No obstante, el mismo proyecto de ley de impuesto digital español prevé que la declaración de ingresos de las empresas afectadas no se realice hasta, al menos, el 20 de diciembre de 2020. Con ello, el gobierno estaría confiando que de aquí hasta fin

de año se encuentre una solución amistosa entre los dos países que evite la aplicación de nuevos aranceles a España. Aunque el nuevo escenario provocado por la crisis del COVID-19, puede ocasionar un retraso considerable en la aprobación de este Proyecto de Ley.

2.3.2. Estados Unidos y China

En lo que respecta a China, Estados Unidos también inició en 2018 una particular escalada de tensión contra el país asiático anunciando la intención de imponer aranceles por valor de 50 000 millones de dólares a los productos chinos, especialmente a las exportaciones chinas de acero y aluminio por «prácticas desleales de comercio» y el robo de propiedad intelectual. China reaccionó imponiendo también aranceles a manufacturas y productos agrarios estadounidenses, principalmente la soja. En respuesta, EE. UU. anunció la aplicación en 2019 de nuevos aranceles por valor de 300 000 millones de dólares. A partir de esta súbita escalada de la tensión comercial, el suflé comenzó a bajar, de manera que, en diciembre de 2019, ambos países anunciaron un comienzo de acuerdo para rebajar aranceles, que se concretó el 15 de enero de 2020, con la firma de un pacto entre el presidente Trump y el vice primer ministro Liu He.

«El acuerdo [...] reduce algunos de los aranceles estadounidenses impuestos durante los dos últimos años a las mercancías chinas e impide que haya otros más. Compromete a China a comprar, durante dos años, 200 000 millones de dólares más en grano, cerdo, aviones, equipo industrial y otros productos. Exige que China abra más sus mercados financieros, proteja la tecnología y las marcas estadounidenses y, a la vez, cree un foro para que ambas partes puedan limar asperezas». (Bradsher, 2020)

Aunque este es un comienzo de acuerdo, resulta difícil de creer que China pueda llegar a comprar productos estadounidenses por tan alto valor, al menos a corto plazo. La caída de producción interna de China y del resto del mundo ocasionada por el COVID-19 va a provocar un menor crecimiento del producto interior bruto, lo que obligará a China a restringir sus importaciones y sustituirlas por producción propia para favorecer a sus sectores nacionales.

Además de esta importante diferencia comercial, las disputas con China tienen también un componente de seguridad alegado por Estados Unidos: el conflicto con Huawei.

«El conflicto comenzó en 2018, cuando Canadá detuvo a la directora financiera de Huawei por petición de Estados Unidos. A partir de ese momento se sucedieron una serie de acusaciones por parte de la Administración de Donald Trump sobre un posible espionaje por parte de Huawei para darle información al gobierno chino, aunque no llegaron a aportar pruebas». (Garijo, 2019)

Estados Unidos ha intensificado su campaña contra Huawei en Europa, amenazando a sus socios europeos y expresamente a España con dejar de compartir inteligencia con ellos si se abren a que Huawei pueda utilizar sus redes 5G (Jiménez, 2020). En el fondo, y a pesar de las referencias a la seguridad, defensa y espionaje, lo que se dirime en esta batalla es el control de las redes 5G, que permitirán aumentar la velocidad de conexión y dominar el internet de las cosas en sus múltiples aplicaciones.

2.4. Las consecuencias y oportunidades de la guerra comercial

Como se ha visto, la guerra comercial emprendida por EE. UU., no es solo contra China, aunque lo es en mayor medida, sino también frente a Europa. Tanto la UE como China son dos gigantes comerciales que cuentan con capacidad para diseñar una estrategia, que coyunturalmente puede ser coincidente.

Por otro lado, España y el resto de los Estados miembros de la UE, por tener de manera individualizada un peso específico mucho menor, deben y pueden refugiarse en la institucionalidad europea para defender en armonía sus intereses. De esta manera se debería diseñar de manera conjunta una política exterior y de seguridad (5G) que fuera acorde con la Política Comercial Común de la Unión Europea. Se trata, por tanto, de aprovechar las ventajas que nos otorga pertenecer a un gran espacio económico. Las disonancias individuales que se puedan ocasionar serán aprovechadas por las contrapartes, que, con un mayor peso económico y político, disponen de más y mayores herramientas de presión para imponer su voluntad.

No se trata de «...aceptar la oferta de China de forjar una alianza para combatir el proteccionismo de Trump». (Escribano & Paredes, 2019), pues ello, separaría a la UE de EE. UU., que es su socio natural con el comparte más ideas y principios que los que les separan. Esta estrategia podría otorgar a EE. UU. razones para considerar que la guerra comercial con la UE se podría generalizar *a campo abierto*, lo que avivaría la llama de la discordia, cuando de lo que se trata es de rebajar la tensión. Pues, las guerras comerciales

«...causan daños colaterales a empresas en terceros países debido a la integración a escala global de las cadenas de valor. El fabricante de automóviles alemán Daimler, por ejemplo, culpó a la guerra comercial de Estados Unidos y China de un *profit warning* (alerta) sobre sus beneficios, advirtiendo que encarecería sus exportaciones. Pero las guerras comerciales también crean oportunidades. Así, algunas exportaciones agrícolas europeas a China podrían reemplazar a las estadounidenses, mientras que las empresas europeas que fabrican bienes de consumo podrían beneficiarse de las restricciones estadounidenses a las exportaciones chinas. Sin embargo, la mayor oportunidad para la UE es que, presionada por la guerra comercial con EE. UU., China abra más su economía a nuevos aliados». (Escribano & Paredes, 2019, pág. 188)

Se trata, por tanto, de diseñar una estrategia común en el seno de la UE, que permita afrontar los retos proteccionistas del presidente Trump y de su guerra comercial con China, de manera que la menor exportación de China a EE. UU. pueda ser, en parte sustituida por la UE. En este sentido, desde una perspectiva de política comercial y aunque admitiendo que puede haber otras razones de política interna ajenas a esta investigación, la iniciativa del gobierno español de aprobar un proyecto de ley sobre el impuesto digital (tasa Google), no puede más que avivar el conflicto, poniendo el foco de atención sobre España, que no cuenta con dimensión y capacidad suficiente para evitar la respuesta arancelaria que sin duda dará el gobierno estadounidense.

Por el otro lado de la controversia, hay que resaltar que en la actualidad China no tiene ningún acuerdo comercial bilateral con la UE, aunque se está negociando un acuerdo de inversiones. Además, China es el principal país afectado por las medidas *antidumping* y *antisubvención* de la UE. Por ello, los acercamientos que China está realizando a la UE, deberían poder plasmarse en nuevos acuerdos comerciales.

«A China también le interesa tener a la UE como socio estratégico en la OMC para preservar un sistema comercial internacional abierto. En reciprocidad, los intereses de la UE son claros: una mayor apertura de los mercados chinos y en más sectores, tanto a las exportaciones como a las inversiones europeas, incluyendo la eliminación de subsidios canalizados por bancos y empresas públicas. En sentido inverso, la UE debe abordar también las preocupaciones relacionadas con la entrada de empresas chinas en sectores estratégicos europeos conforme los mercados estadounidenses se cierren, especialmente en sectores europeos de tecnología punta». (Escribano & Paredes, 2019, pág. 188)

En resumen, la mejor estrategia que se vislumbra debería suponer:

- 1) Resolver de manera conjunta y en el seno de la UE las actuales diferencias comerciales con EE. UU.;
- 2) Aprovechar las menores exportaciones chinas a EE. UU. y sustituirlas parciamente por productos de la UE y;
- 3) Negociar con China nuevos acuerdos comerciales que permitan una mayor apertura de los mercados chinos.

En definitiva, se trataría de rellenar el vacío que se está produciendo en las relaciones comerciales entre EE. UU. y China. De hecho, España, según datos del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, hasta ahora, ha salido relativamente bien librado en este contexto de crisis y represalias comerciales entre EE. UU. y China, aumentando en 2019 las ventas al país asiático en un 8,4% y, al americano, en un 7,4% (Cruz, 2020).

2.5. El comercio mundial y la crisis sanitaria por el COVID-19

Para terminar, se deben mencionar algunos de los efectos que la actual crisis sanitaria por el COVID-19 puede ocasionar en el actual contexto de la guerra comercial entre Estados Unidos y China y en sus repercusiones tanto en la UE como en el comercio mundial. Si bien es pronto para aventurar el impacto de la pandemia, sí se pueden extraer algunas conclusiones. La primera de ellas es que la rápida expansión del virus y el fenómeno de la pandemia (no el virus en sí mismo) es fruto de la globalización, que además de sus ventajas también tiene sus riesgos e inconvenientes. La segunda, resulta una obviedad, pero sus consecuencias no lo son tanto: la salud se ha abierto paso en la agenda política global, no solo por la labor desarrollada por la OMS en cuanto al monitoreo de la crisis sanitaria, sino también por la probada incapacidad de muchos de los países para afrontar epidemias en solitario. Hasta ahora la respuesta de los estados ha sido en clave nacional.

«El coronavirus trae aparejada la necesidad de activar a todos los actores del sistema de seguridad (policía, inteligencia, protección civil y el apoyo del Ejército). Los retos son diversos incluyendo, entre otros, la necesidad de un rápido reforzamiento del sistema de emergencias, las medidas de restricción de la movilidad (que pueden llegar a ser extremas), la garantía del abastecimiento de suministros, la protección de infraestructuras críticas y la gestión de la alarma social». (Molina, 2020, pág. 20)

En el seno de la UE y dejando a salvo las ayudas financieras a los Estados miembros que se están actualmente negociando, parece que la respuesta de los países ha sido a nivel nacional. Frente a ello, cabe preguntarse si la misma tiene sentido. Esto es, si se está dando un cierto retorno a los límites de la soberanía nacional. Si se trata de un rebote proteccionista.

De momento, y esta es la tercera de las conclusiones que se pueden extraer, el parón radical de la actividad económica está provocando una caída de la producción que se espera sea intensa en la primera mitad del año. Cuando se retome la senda va a resultar difícil que la cadena de producción mundial de la tecnología y equipos de consumo vuelva a depender de China y otros países emergentes. El posible desabastecimiento por el cierre de fábricas, los probables frenazos prolongados en la inversión y las predecibles complicaciones financieras que pudieran aparecer si se

prolonga la inactividad, van a afectar las magnitudes del comercio internacional a largo plazo. Además, es predecible que el presidente Trump continúe con sus políticas proteccionistas y podría imponer nuevas restricciones, apoyándose en la dudosa justificación de la seguridad nacional.

«Por otra parte, EE. UU. continuará bloqueando el funcionamiento y la reforma de la OMC [...] y si hay reelección este noviembre, se asistirá a una progresiva erosión de las cadenas de producción globales (que hoy se sustentan en acuerdos comerciales sólidos y creíbles), que además podría acelerarse si la tensión entre EE. UU. y China continúa en el ámbito tecnológico. Washington continuará restringiendo la actuación de las empresas chinas (entre las que destaca Huawei) por motivos de seguridad y con el control de la tecnología 5G de telón de fondo. El origen del coronavirus servirá de motivo adicional para presionar más a los países europeos a hacer lo mismo y reducir su interdependencia con China, si bien la actitud poco solidaria de Trump hacia la UE en la gestión de la crisis reduce el ascendente de EE. UU. sobre sus aliados». (Molina, 2020, pág. 22)

En definitiva, el impacto económico de la crisis sanitaria en cada país será desigual, dependiendo de la incidencia de la enfermedad, de la situación económica de partida, de la sostenibilidad financiera de sus cuentas públicas, de la respuesta de la política económica y del modelo productivo de cada país, pero la respuesta en clave nacional que se está dando a una crisis global incidirá negativamente en el comercio internacional, el cual, ya antes de la crisis, se encontraba afectado por la aplicación de políticas proteccionistas.

Por último, cabe mencionar una circunstancia que revela la fragilidad del ser humano, en cuanto a su tendencia por buscar una causa a los males que le perturban y no aceptar la realidad de los hechos, enfocando toda su energía a encontrar soluciones. En este sentido, recientes noticias aparecidas en prensa (Alandete, 2020), hacen ver cómo el presidente Trump amenaza con retomar la guerra comercial con China a causa del COVID-19, primero por sus veladas acusaciones de que el virus podría tener un origen artificial y, segundo, por la polémica de engaños y errores chinos a la hora de contener el primer foco de coronavirus en la ciudad de Wuhan.

«“Esto nunca debía haber sucedido, y China debería habernos informado a tiempo”, lamentó ayer Trump en la Casa Blanca antes de partir a una visita a una fábrica en Arizona, a 3.500 kilómetros de Washington. En poder del presidente obraba ya un

informe de su departamento [ministerio] de Seguridad Nacional que concluye que una de las razones por las que China mintió sobre los contagios fue para amasar material sanitario, reduciendo de forma drástica sus exportaciones de mascarillas, guantes y demás». (Alandete, 2020)

Desde esta posición parece claro que la crisis sanitaria del COVID-19, lejos de articular una colaboración común, está provocando nuevamente respuestas proteccionistas, de las cuales se desconoce si verdaderamente obedecen a razones sanitarias o si son simplemente excusas para reanudar la guerra comercial.

3. CONCLUSIONES

La relevancia de China, EE. UU. y la UE en el comercio internacional y en la esfera económica global es un hecho. Estos tres grandes espacios económicos suponen casi la mitad del producto interior bruto mundial. Si bien China y EE. UU. constituyen naciones y, por tanto, gozan de una unidad política, la Unión Europea no ha conseguido alcanzar la integración política total. En su lugar, sí dispone de una unión económica y monetaria, si bien esta última no para todos los países de la Unión. En todo caso, la evolución de la UE ha superado la mera concepción de organización internacional, integrada por países con intereses comunes, para convertirse en un espacio con políticas comunes a los Estados miembros.

Dentro de estas políticas se encuentra la política comercial común. El comercio internacional ha transitado por la vía del multilateralismo, primero, a través del GATT y, después, de la OMC. Sin embargo, el fracaso de la Ronda de Doha, iniciada en 2001, ha hecho cada vez más factible el bilateralismo en el comercio internacional. Por último, la adopción de mecanismos proteccionistas por parte de algunos países, intensificados por la administración Trump, está ocasionando fricciones comerciales entre las tres grandes áreas de comercio, antes reseñadas.

De esta forma existe, por un lado, una desigual institucionalidad política entre la UE, China y EE. UU. a la hora de diseñar y aplicar la política comercial en estas tres grandes áreas. Por otro, el rebrote proteccionista fomentado desde EE. UU. hace que la respuesta de los otros dos actores pueda ser distinta en cuanto a su agilidad precisamente por la diferente institucionalidad política de China y la UE.

Las diferencias comerciales entre EE. UU. y la UE son reconducibles. En primer término, porque ambos son socios naturales con una cultura, economía y modo de vida similar y común. En segundo lugar, porque entre socios, muchas veces surgen diferencias que, si se saben gestionar, no deben llegar a más. La guerra comercial entre EE. UU. y China es más virulenta. Existe un gran desequilibrio de la balanza comercial americana frente a la china. Además, China mantiene una gran cantidad de reservas en dólares americanos. Ello ha provocado que China sea uno de los mayores productores de bienes a nivel mundial y ha ocasionado que EE. UU. responda con restricciones al comercio y fuertes sanciones arancelarias a China.

En esta coyuntura, la postura de la Unión Europea frente a la guerra comercial entre Estados Unidos y China debe darse de manera conjunta, uniforme y coordinada, lo que requiere su tiempo. De manera que trate de aprovechar las menores exportaciones chinas a EE. UU. y sustituirlas parciamente por sus productos, a la vez que negocia con China nuevos acuerdos comerciales que permitan una mayor apertura de sus mercados. El reto no es fácil, pero considerando que el comercio es una manera de crear progreso económico y riqueza, la recompensa es valiosa.

Por último, la actual crisis sanitaria del COVID-19 ha ocasionado diferentes efectos. En primer término, ha hecho que la salud y la seguridad nacional se hayan filtrado en la agenda política de todos los países, lo que está provocando un rebrote proteccionista. Además, el menor consumo de los países y la consiguiente caída de la producción a nivel mundial puede ocasionar relocalizaciones de la cadena de producción en los países más avanzados, en detrimento de los emergentes, lo que también provocaría una caída del comercio. En último extremo, la pandemia está sirviendo de excusa para reanudar la guerra comercial con China, algo que, de permanecer en la presidencia, Trump parece dispuesto a no relegar. La UE debería diseñar una política de relocalizaciones que permita impulsar la producción propia y estar atenta para llenar el hueco de las menores exportaciones chinas a Estados Unidos. Estas relocalizaciones industriales podrían paliar en parte la menor actividad del sector servicios, especialmente para España.

4. BIBLIOGRAFÍA

- Aduanero, C. (13 de Agosto de 2019). *Instituto Superior de Procedimientos Aduaneros y Fiscales*. Obtenido de Acuerdos Comerciales de la UE: <http://www.ispaf.institute/es/informacion-aduanera/acuerdos-comerciales-de-la-ue>
- Alandete, D. (6 de mayo de 2020). Trump amenaza a China con una guerra comercial a cuenta del coronavirus. *ABC*. Obtenido de https://www.abc.es/internacional/abci-trump-amenaza-china-guerra-comercial-202005060202_noticia.html
- Banco de España. (2020). *Escenarios macroeconómicos de referencia para la economía española para el Covid-19*. Obtenido de <https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/COVID-19/be2002-art1.pdf>
- Bradsher, K. (20 de Enero de 2020). *The New York Times*. Obtenido de Negocios: <https://www.nytimes.com/es/2020/01/20/espanol/negocios/acuerdo-china-estados-unidos.html>
- Bruton, J. (23 de November de 2012). *Fair Observer*. Obtenido de https://www.fairobserver.com/region/north_america/what-would-happen-if-eu-broke-part-1/
- Calvo Hornero, A. (2003). *Integración Económica y Regionalismo: Principales acuerdos regionales*. Madrid: Ramón Areces.
- Calvo Hornero, A. (2016). *Economía Inernacional y Organismos Económicos Internacionales*. Madrid: Ramón Areces.
- Comisión Europea. (2017). *Informe de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones sobre la aplicación de los Acuerdos de Libre Comercio*. Bruselas.
- Cruz, J. d. (11 de Marzo de 2020). ¿Le 'conviene' a España una guerra comercial? *El País*.

- Escribano, G., & Paredes, J. D. (2019). La europeización de la política comercial española. En J. Casares Ripol, & C. Velasco Murviedro, *Política económica española* (pág. 188). Navarra: Civitas Thomson Reuters.
- europa.eu*. (2014). Obtenido de [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:42012A0302\(01\)&from=ES](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:42012A0302(01)&from=ES)
- europa.eu*. (9 de mayo de 2017). Obtenido de https://europa.eu/european-union/about-eu/history/1945-1959_es
- Europea, C. (5 de Noviembre de 2019). *Unión Europea*. Obtenido de Comisión Europea: <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements/>
- García, E. C. (2004). *Organización Económica Internacional*. Madrid, España: Pearsons Educación.
- Garijo, M. (14 de Diciembre de 2019). *Business Insider*. Obtenido de <https://www.businessinsider.es/guerra-comercial-estados-unidos-china-resumen-ultimas-noticias-525877>
- Información Comercial Española. (2018). *El sector exterior en 2017*. Madrid: Secretaría General Técnica.
- Jiménez, M. (20 de Febrero de 2020). *El País*. Obtenido de Cinco Días: https://cincodias.elpais.com/cincodias/2020/02/20/companias/1582227111_881471.html
- La Moncloa. (18 de Febrero de 2020). *Gobierno de España*. Obtenido de Consejo de Ministros: <https://www.lamoncloa.gob.es/consejodeminstros/resumenes/Paginas/2020/180220-cministros.aspx>
- Mauldin, J. (28 de March de 2016). *Business Insider*. Obtenido de <http://www.businessinsider.com/5-biggest-risks-european-union-breakup-2016-3/#risk-no-4-turkey-as-an-eu-member-4>
- Molina, I. (2020). *España en el mundo en mundo en 2020: pesrpectivas y desafíos para el año del coronavirus*. Madrid: Real Instituto Elcano.

- Moreno, P. (2019). El orden económico internacional. En J. Casares Ripol , & C. Velasco Murviedro, *Política económica española* (págs. 63-67). Navarra: Civitas Thomson Reuters.
- Naciones Unidas. (s.f.). *Sistema de las Naciones Unidas en Guatemala*. Obtenido de Propósitos y objetivos de la ONU en el mundo: <https://onu.org.gt/onu-en-el-mundo/propositos-y-objetivos-de-la-onu-en-el-mundo/>
- Pérez-Durántez. (2019). La Europeización de la Política Comercial Española. En J. Casares Ripol, & C. Velasco Murviedro, *Política económica española* (págs. 175-176). Navarra: Civitas Thomson Reuters.
- Pozzi, S. (3 de Diciembre de 2019). *El Mundo*. Obtenido de Comercio Exterior: https://elpais.com/economia/2019/12/03/actualidad/1575330234_101578.html
- Requeijo, J. (2009). *ODISEA 2050 La economía mundial del siglo XXI*. Madrid: Alianza.
- Requeijo, J. (2012). *Economía Mundial*. Madrid: McGraw Hill.
- Troitiño, D. R., & Kerikmäe, T. (2015). *Pasado, presente y futuro de la Unión Europea*. Mc Graw Hill Education.
- Unión Europea. (10 de Febrero de 2020). *europa.eu*. Obtenido de https://europa.eu/european-union/about-eu/figures/living_es
- Vallés, J. (2019). Política Monetaria y Financiera. En J. Casares Ripol , & C. Velasco Murviedro, *Política económica española* (págs. 133-140). Navarra: Civitas Thomson Reuters.
- Wallace, H., Pollack, M., & Young, A. (2010). *Policy-Making in the European Union*. Oxford.