

## GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Curso 2013/2014

# RELACIONES COMERCIALES ENTRE CHINA Y LA UNIÓN EUROPEA

AUTOR: David Hernández Uruñuela

DIRECTOR: Ricardo Bustillo Mesanza

En Bilbao, a 26 de Junio de 2014

# ÍNDICE DE CONTENIDO

Resumen del trabajo .....	Pág. 2
1. Introducción, objeto del trabajo y metodología utilizada.....	Pág. 3
2. Enfoque teórico de la integración comercial internacional .....	Pág. 4
3. Historia de la evolución económica de China .....	Pág. 11
4. Acuerdos comerciales entre la Unión Europea y China .....	Pág. 20
5. Relaciones bilaterales entre la UE y China en el periodo 2001-2012	
5.1. Unión Europea .....	Pág. 23
5.2. China .....	Pág. 28
5.3. Relación UE-China .....	Pág. 30
6. Conclusiones.....	Pág. 37
7. Bibliografía .....	Pág. 39

## **RESUMEN DEL TRABAJO**

La economía china ha experimentado en las últimas tres décadas una profunda transformación, hasta convertirse en el momento actual en el centro de la actividad manufacturera a escala mundial. Tal evolución no ha sido ajena a la metamorfosis sufrida por la sociedad china, tras un convulso siglo XX bajo los mandatos en la segunda mitad del mismo de Mao Tse Tung y Deng Xiaoping. La Unión Europea (UE) ha tratado de estrechar los lazos mercantiles con el gigante chino, fundamentalmente a través de la firma de acuerdos comerciales, aunque obstaculizados por algunos conflictos que han surgido en los últimos años. El análisis de las relaciones bilaterales entre China y la UE refleja una progresiva intensidad del comercio entre ambas regiones y la tendencia hacia la profundización del saldo negativo para la UE, hecho que ha generado tensiones diplomáticas. En un entorno más conflictivo recientemente en las relaciones bilaterales, la UE debería así mismo introducir reformas para mejorar su competitividad exterior y optimizar el vínculo comercial con China.

## **1. INTRODUCCIÓN, OBJETO DEL TRABAJO Y METODOLOGÍA UTILIZADA**

La pujanza del mercado asiático en los últimos años y la invasión de productos de fabricación china en nuestro mercado a precios inferiores a los ofrecidos por el mercado europeo han reclamado recientemente una revisión de la política comercial de la UE. La comprensión de la evolución reciente de la economía China exige indagar en cómo una sociedad con un pasado medieval no tan lejano, ha llegado a alcanzar el status de potencia mundial.

El trabajo que se muestra a continuación tiene como objetivo el análisis de las relaciones comerciales entre China y la Unión Europea, englobando tal análisis en la evolución de la interpretación teórica de las relaciones comerciales internacionales. Se trata de un documento dividido en cinco apartados principales que pretenden dar una visión tanto global como específica del crecimiento económico de China en los últimos años y del desarrollo de sus relaciones comerciales con la Unión Europea.

En lo que se refiere a la metodología de trabajo utilizada, para la parte teórica, se han resumido las principales aportaciones de economistas y políticos desde el siglo XVI hasta la actualidad, con el objeto de describir la naturaleza del comercio internacional. A continuación, se ofrece una síntesis de la historia económica de China y los acuerdos comerciales alcanzados entre China la Unión Europea, con el objeto de ofrecer una interpretación institucional al acercamiento entre China y la UE. En cuanto al análisis de las relaciones bilaterales entre China y la Unión Europea, se ha extraído información de bases de datos de comercio internacional como las de Naciones Unidas ó la Comisión Europea, las cuales refrendan las principales líneas de interpretación apuntadas en la sección institucional, esto es, la mayor intensidad en las relaciones ha provocado un aumento en el saldo negativo para la UE que finalmente ha enturbiado las relaciones bilaterales.

## **2. ENFOQUE TEÓRICO DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL**

Entre los primeros enfoques que se concentraron en las relaciones comerciales internacionales, figura el mercantilismo, que surge y comienza a desarrollarse en Europa de la mano de Juan Bodin (1576), Antonio Serra (1613) y Thomas Mun (1664) en el siglo XVI. Sus elementos característicos fueron; primero, que el interés nacional primaba tanto sobre el interés de los individuos del país, como sobre el interés de otras naciones. Otro elemento característico fue que la riqueza nacional se identificaba con el oro y la plata disponible. De no existir minas de oro y/o plata en el interior del país, o en algunas de sus colonias, la única forma de obtener metales preciosos era mediante un excedente de exportaciones sobre las importaciones. En relación con estos principios, la recomendación de política económica sugerida era que el estado debía favorecer los superávits comerciales. Debía promover las exportaciones mediante subsidios y restringir la importación mediante medidas arancelarias o restricciones directas a las cantidades importadas.

El objetivo esencial del mercantilismo era la constitución de un estado económicamente rico y políticamente poderoso. Se trataba de una política a largo plazo, basada en un desarrollo de las fuerzas productivas que permitiera la acumulación de excedentes de metales preciosos.

Como reacción intelectual a la concepción intervencionista que planteaba el mercantilismo, surgió la fisiocracia, una escuela de pensamiento económico fundada a mediados del siglo XVIII por los economistas franceses Richard Cantillon (1730), François Quesnay (1758), Anne Robert Jacques Turgot (1766) y Pierre Samuel du Pont de Nemours (1768).

Esta corriente de pensamiento afirmaba la existencia de una ley natural por la que sin intervención del gobierno, el buen funcionamiento del sistema económico estaría asegurado. Su doctrina se basaba en la expresión francesa "laissez faire, laissez passer", acuñada por otro fisiócrata llamado Vincent de Gournay (1758), y referida a una completa libertad en la economía (libre mercado, libre manufactura, bajos o nulos impuestos, libre mercado laboral y mínima intervención de los gobiernos).

También consideraban que la riqueza de un país procedía de la tierra y que, de todas las demás ramas de actividad, sólo la agricultura producía más de lo que se necesitaba para mantener a los que se ocupaban de ella. Al provenir de la tierra el único excedente, hacia ella debía dirigirse el estado para obtener fondos, por lo que propugnaban un impuesto único sobre la tierra y sugerían la anulación de todos los establecidos por las teorías mercantilistas.

Tras esta etapa, el economista clásico y filósofo escocés Adam Smith (1776), plantea la interacción entre comercio y crecimiento económico. Interacción a partir de la que escribe la Teoría del Comercio Internacional.

Según su criterio, el comercio internacional únicamente se producirá cuando exista una "ventaja absoluta", es decir, cuando el país que exporta un bien, produzca con el mismo número absoluto de horas de trabajo, un volumen mayor de producción que cualquier rival o nación. Apoyándose en esta teoría, Smith sostuvo que con un comercio internacional libre y sin trabas, cada país podría especializarse en la producción de aquellos bienes en los que

tuviera una ventaja absoluta. Ello redundaría en un incremento del bienestar de cada país y del mundo en su conjunto.

Más tarde, otro clásico economista inglés llamado David Ricardo (1821), decidió dar réplica a las teorías de Adam Smith. Trató de exponer su visión con respecto a la situación de aquellas naciones que no tuviesen ventaja absoluta en ningún producto.

Fue entonces cuando formuló la Teoría de las Ventajas Comparativas, basada en que a pesar de que un país tuviese desventajas absolutas en la producción de bienes con respecto a otro, si los costes relativos eran diferentes, el intercambio sería posible y beneficioso para ambas partes. Así, la nación menos eficiente debería especializarse en la producción y exportación del bien en el cual su desventaja absoluta fuese inferior (ventaja comparativa), mientras que debería importar el bien en que su desventaja absoluta es superior (desventaja comparativa). El comercio internacional seguiría el patrón sugerido por la ventaja comparativa, lo que resultaría provechoso para todos los países implicados.

El modelo clásico de comercio internacional de David Ricardo sobrevivió prácticamente sin cambios importantes hasta 1919, cuando el economista sueco Eli Heckscher (1919), partiendo de la teoría de Ricardo, trató de explicar el funcionamiento de los flujos del comercio internacional mediante un teorema que más tarde modificaría su alumno Bertil Ohlin (1933).

Se creó así el llamado Modelo Heckscher-Ohlin, perteneciente a las teorías neoclásicas y cuya hipótesis radica en que un país deberá exportar el bien que utiliza intensivamente, el factor relativamente abundante. Así, un país con abundancia relativa en capital tendrá una ventaja comparativa y exportará bienes intensivos en capital, y un país con abundancia relativa de trabajo, tendrá una ventaja comparativa y exportará bienes intensivos en trabajo.

El Teorema de la Igualación del Precio de los Factores es el corolario del Teorema de Heckscher-Ohlin, y se asocia con Paul Samuelson (1948, 1949), aunque la demostración es de Abba Lerner (1952). Esta teoría afirma que la igualación de los precios de los bienes (a causa del comercio internacional en un marco competitivo) llevaría a la igualación de los precios de los factores tanto absolutos como relativos.

La teoría neoclásica del comercio internacional, se complementa con una serie de teoremas y proposiciones relativos a temas de crecimiento y bienestar. Los efectos del crecimiento económico sobre el comercio internacional, se explican en los siguientes teoremas:

Teorema de Rybczynski (1955), que describe los efectos del crecimiento sobre el comercio internacional. Afirma que dados los precios de los bienes, un incremento de la oferta de un factor, llevaría a un incremento en la producción del bien que utiliza intensamente dicho factor, y a una disminución en la producción del otro bien.

Teorema de Stolper-Samuelson (1941), que trata los efectos del comercio internacional y de la protección sobre la distribución de la renta. Establece que un incremento en el precio del bien de importación (lo que podría ocurrir si se impone un arancel sobre dicho bien), llevaría a un

incremento en la remuneración del factor escaso y a una disminución en la remuneración del factor abundante.

La teoría neoclásica del comercio internacional deriva en proposiciones relativas a las ganancias del comercio, según las cuales, bajo los supuestos del modelo de Heckscher-Ohlin, el comercio internacional produciría un aumento del bienestar en los países que lo llevan a cabo con respecto a la situación de ausencia de comercio.

Las principales proposiciones de la teoría neoclásica del comercio internacional, dependen de los supuestos en los que se basa dicho modelo: el supuesto de identidad y homoteticidad de las preferencias de los consumidores, el supuesto de competencia perfecta (en ausencia de competencia perfecta los precios de los bienes no se igualan a los costes marginales de producción), el supuesto de la movilidad de bienes y factores, y los supuestos sobre transferencia de novedades tecnológicas.

El modelo de Heckscher-Ohlin del comercio internacional, ha sido objeto de estudios empíricos de dos tipos:

1. Estudios del contenido factorial del comercio, basados en la metodología INPUT-OUTPUT, consistentes en el cálculo de los requerimientos totales de los distintos factores productivos incorporados en las exportaciones e importaciones de un país.
2. Estudios de la composición del comercio, mediante la regresión de alguna medida representativa del comercio exterior de un país sobre una serie de posibles determinantes.

En el primer caso, el trabajo pionero es el de Leontief (1956), quien calculó las cantidades de capital y trabajo requeridas para producir un millón de dólares de exportaciones de los EEUU y un millón de dólares de bienes que competían con las importaciones de los EEUU (excluyendo las importaciones no competitivas, por ejemplo, café, té o yute) en el año 1947.

Suponía que los EEUU era el país con mayor abundancia relativa de capital de todo el mundo, por lo que sus exportaciones deberían ser relativamente más capital-intensivas que sus importaciones, sin embargo, Leontief obtuvo el resultado contrario, las importaciones eran más intensivas en el empleo de capital. A este resultado le denominó paradoja de Leontief.

Sin embargo, Kreinin (1965), demostró que, si bien la mano de obra estadounidense era más productiva que la de otros países, no lo era en medida suficiente como para hacer de EEUU un país relativamente abundante en trabajo tal y como propugnaba Leontief.

Una de las explicaciones a la paradoja de Leontief que ha tenido más éxito, ha sido la inclusión en los modelos de comercio internacional del capital humano, es decir, el conjunto de las habilidades creadas por medio de la educación y el aprendizaje que tienden a aumentar la productividad de la mano de obra.

En relación con la paradoja de Leontief, en el marco de los análisis de contenido factorial del comercio exterior, hay que mencionar la importancia de Leamer (1980) sobre el concepto de abundancia factorial como un factor productivo.

Leontief consideraba que los EEUU debía ser en realidad un país relativamente abundante en capital, sin embargo, Leamer demuestra que en un contexto multidimensional que se caracteriza por la existencia de muchos factores y muchos bienes, un país puede ser simultáneamente exportador neto o importador neto de los servicios de más de un factor, por lo que el criterio de Leontief no sería inequívoco.

En el segundo caso, Baldwin (1971) realizó diversas regresiones del volumen de las exportaciones netas en los EEUU en 1962 sobre una serie de características sectoriales, obteniendo un coeficiente negativo para la relación capital-trabajo, y un coeficiente positivo para los niveles más altos de cualificación de la mano de obra.

En resumen, los estudios sobre la composición del comercio exterior de los EEUU llegan a conclusiones similares a las obtenidas por los estudios de contenido factorial (1 y 2).

Tras las dificultades experimentadas por el modelo de Heckscher-Ohlin y su derivación, el enfoque de neoproporciones factoriales, han surgido teorías alternativas que intentan explicar las principales tendencias del comercio internacional en la actualidad.

Los principales factores (diferentes de los analizados por la teoría convencional) que determinan los patrones comerciales en un marco de competencia imperfecta son:

En primer lugar, la innovación tecnológica como base de las teorías neotecnológicas:

Teorías neotecnológicas, basadas en el concepto de progreso tecnológico, definido como la incorporación material de nuevo conocimiento hasta entonces desconocido, con sus dos formas básicas de innovación de proceso e innovación de producto.

Consideran que el comercio internacional tiene una estrecha vinculación con el progreso tecnológico y el comportamiento de las empresas, que deciden entre exportar o invertir en el exterior.

En el modelo de Heckscher-Ohlin, sin embargo, los factores tecnológicos desempeñaban un papel secundario.

Dentro de estas teorías, se distinguen dos modelos:

a) Modelo del desfase tecnológico (Michael Posner, 1961), según el cual un país que disfruta una ventaja tecnológica en la producción de un cierto bien, tendería a exportarlo. Si la innovación disponible al principio solo en el primer país pasa a ser conocida en el exterior, la fuente de la ventaja comparativa desaparecería y surgirían nuevas innovaciones, con lo cual seguiría existiendo un motivo para el comercio internacional.

b) Modelo del ciclo del producto (Raymond Vernon, 1970), introduce explícitamente la inversión extranjera en el esquema explicativo (configurado al comienzo para el caso de los EEUU).

En una primera etapa (producto nuevo), la producción se localizaría en los EEUU, y el nuevo producto se vendería tanto en los EEUU como fuera de ellos.

En una segunda etapa (producto maduro), la producción se localizaría en el exterior, en países avanzados como los de Europa Occidental.

En una tercera etapa (producto estandarizado), la producción tendería a localizarse en países menos desarrollados.



En segundo lugar, las economías de escala entendidas como ventajas en términos de costes que una empresa obtiene por la expansión de su producción.

Se diferencian dos clases:

Nacionales: son internas a la empresa y dependen del tamaño de la planta.

Internacionales: son externas a la empresa pero internas a la industria (referidas a empresas nacionales y extranjeras) y dependen del tamaño del mercado mundial. Se basan en las ventajas derivadas de la división internacional del trabajo.

Las economías de escala pueden tener su origen:

- a) En reducciones de costes por mayor especialización y mejor organización.
- b) Indivisibilidad de factores productivos.
- c) Existencia de costes fijos.

En tercer lugar, el comercio intraindustrial y diferenciación de producto:

La diferenciación de producto constituye uno de los principales rasgos que han caracterizado la evolución del comercio intraindustrial, consistente en la exportación e importación simultáneas por un mismo país de productos pertenecientes a una misma industria.

Este fenómeno se tradujo en la formación de uniones aduaneras en la Europa de la postguerra, en particular, la Comunidad Económica Europea (CEE).

Contrariamente a lo supuesto por la teoría tradicional, la unión aduanera conformó una especialización intraindustrial en vez de interindustrial.

El aumento de especialización intraindustrial no se limitó a países industrializados de comercio de mercado, sino también a economías de planificación central (Pelzman, 1978) o en desarrollo (Balassa, 1979).

Se basa en la existencia de productos diferenciados, aunque también es posible en productos homogéneos, por ejemplo, ciertos servicios bancarios, seguros, etc.

La diferenciación de producto consiste en una situación en la que las empresas producen bienes que aunque son sustitutos cercanos, difieren en ciertas especificaciones (diseño, calidad o presentación), de forma que las empresas se enfrentan a curvas de demanda decrecientes para cada bien.

La diferenciación de productos se afronta por las empresas como una forma de competencia alternativa a la competencia en precios, y es una barrera a la entrada de nuevas empresas en el mercado.

En relación con los mercados imperfectos y lo que los economistas llamaban competencia monopolística, adquirió renombre Avinash Dixit, economista teórico indio, gracias a la colaboración con Joseph Stiglitz, ganador del premio nobel de economía en 2001. Este concepto ofrece un término medio teórico entre el monopolio puro, en el que una empresa

controla el mercado, y la competencia perfecta, en la que hay tantos competidores que ninguno se impone.

El modelo Dixit-Stiglitz (1977), es un fundamento de un gigantesco corpus de teoría económica sobre el comercio internacional, el crecimiento económico y la geografía económica en la que se basó Paul Krugman, ganador del premio nobel de economía en 2008.

Este modelo fue un éxito rotundo en la explicación de los mercados imperfectos o de competencia monopolística.

Krugman, en 1979, elaboró un modelo sencillo al considerar sólo una industria, entendida como grupo de empresas que producen bienes diferenciados horizontalmente con las mismas proporciones del único factor existente, trabajo.

El propio Krugman, en 1981, modifica el modelo anterior incluyendo dos industrias, y cada una utiliza un tipo específico de trabajo.

El mismo año, Helpman aporta un enfoque alternativo que proporciona parecidos resultados.

Markusen, en 1986, introduce un tercer determinante del comercio internacional junto a las distintas dotaciones factoriales relativas y la competencia monopolística.

En la actualidad, uno de los rasgos característicos del comercio internacional es la presencia de empresas multinacionales, que da lugar a un intercambio de productos entre la compañía matriz y sus afiliados.

Helpman en 1985 intentó elaborar una teoría del comercio internacional con empresas multinacionales en el marco de la competencia monopolística.

El rasgo distintivo de estos modelos (competencia monopolística), es la existencia de inputs (gestión, marketing e investigación y desarrollo) específicos a una empresa.

La adopción de modelos de competencia imperfecta, ha generado consecuencias para la política comercial. Se justifica por la importancia que tiene hoy en día en los países industriales la intervención gubernamental con el fin de favorecer el desarrollo de sectores productivos estratégicos en el futuro.

La primera aportación en este tema fue de Krugman en 1982, que analiza los efectos de la liberación de aranceles en una industria, y llega a la conclusión de que cada país aumentará tanto las exportaciones como las importaciones de dicha industria.

Posteriormente, James Brander y Barbara Spencer entre 1984 y 1985 parten de un modelo de duopolio en el que la competencia imperfecta lleva a que una de las empresas disfrute de unos beneficios superiores al coste de oportunidad de los recursos que emplea. Según este enfoque, los países tratarían de beneficiar a las empresas nacionales para garantizar que los beneficios se quedasen dentro del país, en el denominado enfoque de la política comercial estratégica.

La segunda aportación fue de Grossman y Helpman en 1989 y 1990 respectivamente. Se basa en las externalidades derivadas de la inversión en conocimientos tecnológicos. Defiende la concesión de subsidios a empresas innovadoras en sectores donde sea importante la creación de nuevo conocimiento tecnológico.

La adopción indiscriminada de políticas intervencionistas de tipo comercial o industrial se debe ver con reservas, y en general es el libre comercio el que impera.

Hasta mediados de los años 90, los diferentes modelos de comercio internacional asumían que las empresas de un determinado sector de producción eran idénticas, es decir, se asumía el supuesto de empresa representativa. Fue entonces cuando tras un importante trabajo empírico utilizando datos de comercio y producción a nivel de empresa, se reveló que incluso dentro de una misma industria las empresas eran muy diferentes.

Estos resultados generaron la necesidad de nuevos modelos de comercio que contemplasen las diferencias entre empresas. El modelo más empleado y citado fue el del economista americano Marc Melitz (2003). Era una nueva teoría que partía del modelo de comercio de Krugman y que consideraba las dificultades de exportar, la existencia de empresas muy productivas y poco productivas dentro de una misma industria y la persistencia de una "selección natural" en el comercio internacional por la que solo las mejores empresas exportan.

A diferencia del modelo de Krugman, consideraba que las ganancias provenían de la eficiencia productiva de un sector basado en la selección de empresas, es decir, expulsión de las menos productivas y reasignación de recursos hacia las más productivas.

En síntesis, la actual teoría del comercio internacional se compone de distintos modelos que han evolucionado a lo largo del tiempo, siempre tratando de incorporar a los nuevos enfoques las más recientes tendencias observadas en los flujos internacionales.

### **3. HISTORIA DE LA EVOLUCIÓN ECONÓMICA DE CHINA**

China en la Era Imperial<sup>1</sup> constituía una sociedad de tipo medieval cerrada herméticamente al mundo exterior, dirigida por un monarca-dios<sup>2</sup>. Se trataba de una sociedad piramidal en la que las clases altas o aristocráticas tenían el control social, económico y político y no cedían a sus derechos bajo ningún concepto.

El militarismo constituía el aliado natural del emperador y del sistema. Era una sociedad agrícola que perfeccionó sus sistemas de regadío y cultivo llegando a ser autosuficiente y sin permitir la entrada de la industria.

Era una sociedad apaciguada por medio de sus creencias y tradiciones; tanto el budismo como el confucianismo y el taoísmo le daban una estabilidad moral y social que permitía mantenerla sin sobresaltos frente a los fenómenos externos o de la naturaleza.

La última dinastía perteneciente a esta Era Imperial, fue la denominada dinastía Qing, procedente de Manchuria en 1644. Dinastía que lograría consolidar la expansión territorial de China incorporando al imperio Taiwan, Tibet, Xinjiang y Mongolia.

A pesar de la fuerza militar que poseía el imperio Qing, a lo largo del siglo XIX, acontecieron varias rebeliones entre las que se puede destacar la Rebelión Taiping<sup>3</sup>, y diversas disputas comerciales con potencias occidentales que dieron lugar a la Primera Guerra del Opio<sup>4</sup> y, posteriormente, a la Segunda Guerra del Opio<sup>5</sup>. Consecuencia de estas guerras fue la firma de tratados como los de Nankín o Tianjin, por los que Reino Unido consiguió soberanía, derechos comerciales y derechos de navegación sobre parte del actual territorio de Hong Kong.

En las últimas décadas de la dinastía, los conflictos con Japón comenzaron a acentuarse, lo que provocó el desencadenamiento de la Guerra Chino-Japonesa<sup>6</sup>. Tras la derrota china, el imperio quedó totalmente desprestigiado, y surgieron numerosos movimientos revolucionarios que pedían la formación de una república.

---

<sup>1</sup> Etapa de la historia que comprende los gobiernos entre la dinastía Qin (221 a.C.) y la dinastía Qing (1912 d.C.), con breves interrupciones por guerras civiles o fragmentación de territorio en diversos reinos.

<sup>2</sup> Teocracia.

<sup>3</sup> Guerra civil con grandes connotaciones religiosas y sociales, ocurrida en China entre los años 1851 y 1864. Se enfrentaron las fuerzas imperiales de la dinastía Qing y el Reino Celestial de la Gran Paz.

<sup>4</sup> Conflicto armado librado entre Reino Unido e Irlanda, por un lado, y China, por otro lado. Su duración fue entre 1839 y 1842, y se produjo por diferencias en cuanto al comercio con opio en la China continental.

<sup>5</sup> Conflicto armado librado entre Reino Unido, Irlanda y Francia, por un lado, y China, por otro lado. Su duración fue entre 1856 y 1860.

<sup>6</sup> Guerra que se libró entre 1894 y 1895 entre la Dinastía Qing de China y el naciente Imperio de Japón, principalmente por el control de Corea.

El 10 de Octubre de 1911, se produce el Levantamiento de Wuchang contra la Dinastía Qing que acabó con el derrocamiento del emperador Qing, Puyi, en 1912 y posterior proclamación del gobierno provisional de Nanjing de la República de China.

A partir de entonces, surgieron dos movimientos que agruparon a la población china, el conservador Kuomintang y el comunista fundado por Mao Tsetung en 1921.

Hasta 1927, ambos partidos colaboraron, pero la subida al poder de Chiang Kai-Chek en el Kuomintang, produjo un enfriamiento de las relaciones que desembocó en una guerra abierta entre ambas posturas.

En 1934 Mao Tsetung fue derrotado por el Kuomintang, y huyó desde 1934 a 1937, periodo que se denominó "La Larga Marcha". Durante este periodo, Mao reconstruyó su ejército y luchó contra Japón aprovechando la tregua pactada con Chiang Kai-Shek, que sería vencido por Mao años después. Este hecho motivó la huida del líder del Kuomintang a Taiwan, y que Mao estableciese la conocida como República Popular China en 1949.

Mao sabía que el comunismo era un primer paso para sacar al pueblo de la pobreza e incultura de siglos e introdujo en oriente la doctrina del marxismo-leninismo.

El nuevo Gobierno de la República Popular tuvo que asumir la costosa y difícil tarea de la reconstrucción nacional poniendo fin a décadas de guerras y conflictos.

La estructura del nuevo Estado había sido decidida durante la Conferencia Consultiva de Política Popular convocada por Mao el 12 de septiembre de aquel año. Durante esa conferencia se redactó un Programa Común, que establecía una serie de objetivos inmediatos, y se decidió la adopción de la nueva bandera del país, roja con una gran estrella amarilla en representación del Partido Comunista, en torno a la cual se situaban otras cuatro estrellas más pequeñas, que simbolizan la unión de las cuatro clases sociales: campesinos, trabajadores, la pequeña burguesía y la gran burguesía urbana.

La estabilidad del nuevo régimen estaba basada en una potencia militar que garantizaba la supremacía del Partido.

Una de las principales prioridades del nuevo Gobierno fue la reconstrucción económica. Para ello, buscó la colaboración con la Unión Soviética mediante diversos programas de cooperación económica y tecnológica, así como préstamos, para afrontar la industrialización del país.

Otras de las principales políticas acometidas fueron la reforma agraria, que supuso la redistribución de tierras confiscadas a terratenientes, y las reformas sociales, como la nueva ley del matrimonio, que daba mayores derechos a las mujeres, etc.

Junto a las reformas sociales y económicas, la otra prioridad nacional para los comunistas era el restablecimiento de la integridad territorial china. Un objetivo que no fue posible por sucesos como las presiones de Stalin para que China reconociese la independencia de la República Popular de Mongolia o el comienzo de la Guerra de Corea que frustró una serie de planes de invasión.

Tras el final de la Guerra de Corea<sup>7</sup>, la colaboración con la Unión Soviética se vio muy reforzada, y los dirigentes de la República Popular China decidieron apostar por el modelo soviético, basado en una economía planificada, centrada en la industria pesada y en la producción agrícola. Comenzaron aplicando un plan quinquenal que buscaba el crecimiento en la producción agrícola e industrial y que por inexperiencia y falta de conocimiento de los altos cargos del gobierno chino, retrasaría su inicio hasta 1955.

Durante el Primer Plan Quinquenal, se introdujo también el sistema de cooperativas en el mundo rural, mediante el cual extensiones de cultivos hasta entonces divididas en pequeñas parcelas privadas pasaban a estar agrupadas para compartir recursos. Las cooperativas tuvieron también un éxito significativo. Sin embargo, el sistema despertaría la inquietud del Gobierno central, ya que permitía a los campesinos mantener la propiedad privada de sus parcelas e incluso disponer de una pequeña parte de la producción. El recelo ante la difusión de prácticas capitalistas que, de acuerdo con la ideología oficial, debían ser erradicadas, daría lugar a formas mucho más radicales de colectivización agraria en los años siguientes.

A pesar de todas estas dificultades, la colaboración soviética y la estabilidad política permitieron a China lograr un alto crecimiento económico durante estos años.

Pero fue en 1956, cuando tras la muerte de Stalin, el nuevo líder soviético Nikita Jrushchov en el XX Congreso del Partido Comunista, comenzó a renegar de las políticas establecidas hasta el momento, y anunció cambios en la forma de gobierno del país que generaron desconcierto entre los dirigentes comunistas chinos sobre el camino a seguir por el régimen.

A pesar de los profundos cambios sociales y culturales que vivía el país en los años 1950 con el llamado Movimiento de las Cien Flores<sup>8</sup> que acabó desembocando en un giro en la política maoísta con el Movimiento Antiderechista, la economía continuaba creciendo. El éxito del Primer Plan Quinquenal llevó al Gobierno a diseñar un Segundo Plan Quinquenal mucho más ambicioso para el periodo 1958-1962, e hizo un llamamiento a la movilización total de la población con el fin de aumentar la producción industrial. Esta nueva campaña, que fue conocida como el Gran Salto Adelante, sería el mayor fracaso económico de la época maoísta.

El deterioro de las relaciones entre la República Popular y la Unión Soviética se intensificó con la retirada en 1960 por parte de la Unión Soviética de todo su personal técnico establecido en China tras el fracaso del Gran Salto Adelante. Al enfrentamiento ideológico entre los dos regímenes comunistas, habría que añadir durante toda la década de los años 1960 las disputas territoriales que surgieron.

A partir de ese momento, la República Popular quedó aún más aislada, sin apoyos en Occidente ni tampoco en el bloque soviético.

---

<sup>7</sup> Guerra librada de 1950 a 1953 entre Corea del Sur, apoyada por los Estados Unidos, y Corea del Norte, apoyada por la República Popular China junto con la Unión Soviética. Fue el resultado de la división actual existente en Corea.

<sup>8</sup> Breve periodo entre 1956 y 1957 en el que Mao Tse Tung alentó las críticas y el debate acerca de los problemas políticos y económicos que afectaban al país, bajo la consigna: *"Permitir que 100 flores florezcan y que cien escuelas de pensamiento compitan es la política de promover el progreso en las artes y de las ciencias y de una cultura socialista floreciente en nuestra tierra"*.

El final del Gran Salto Adelante generó uno de los momentos más difíciles de la República Popular, pues a la hambruna<sup>9</sup> y al creciente aislamiento internacional se les sumaron otros conflictos en los que se vio involucrada. Los hombres que llevaban las riendas de la política del Estado, en especial Liu Shaoqi y el entonces joven Deng Xiaoping, intentaban reactivar el crecimiento económico. Por otro lado, Mao Tse Tung, que había sido relegado a un papel de mero referente ideológico tras el fracaso del Gran Salto Adelante, lanzó una nueva campaña de movilización ideológica con el fin de recuperar el poder, fue la llamada: Gran Revolución Cultural Proletaria, basada en el culto a la personalidad en torno a la figura de Mao Tse Tung.

La intensa actividad de reafirmación ideológica, las numerosas acusaciones a dirigentes del Partido de actividades contrarrevolucionarias y de tendencias procapitalistas o prosoviéticas y las purgas que llevaron a la marginación de unos tres millones de miembros del Partido Comunista, ayudaron a la victoria de los maoístas y a la consiguiente vuelta al poder de Mao Tse Tung en 1970.

Fue a partir de ese momento cuando se produjo un acercamiento entre la República Popular, los países occidentales y Japón. Acercamiento que se produjo principalmente porque los países occidentales se dieron cuenta de que China había dejado de ser un enemigo para ellos y que compartían la visión de la Unión Soviética como adversario ideológico.

En Septiembre de 1976, murió Mao Tse Tung, que había sido hasta entonces líder del país. Entonces comenzó una lucha por alcanzar el poder debido a la ausencia de mecanismos formales para la sucesión. Lucha que ganó Hua Guofeng basándose en un manuscrito de Mao antes de fallecer y en el que le instaba a trabajar con calma y continuar con los principios establecidos hasta entonces.

Pero el escaso carisma de Hua Guofeng y la manera circunstancial en que había alcanzado el poder, le hicieron imposible mantener su posición frente al acoso de los partidarios de Deng Xiaoping, que eran mayoritarios en el partido e incluían a multitud de líderes regionales. Así, Deng reforzaba su base de poder y, dos años más tarde, en 1978, durante la V Sesión Plenaria, se erigía como el nuevo líder máximo del país.

Fue entonces cuando comenzó a aplicar una serie de políticas que generaron la oposición de los partidos conservadores pero que a la larga lograrían un gran éxito.

Las reformas iniciales de Deng, en el periodo comprendido entre 1978 y 1984, comenzaron con la descolectivización del sector agrario y la enfatización del sistema casero de responsabilidad, que dividía la tierra en lotes privados. Así, los trabajadores agrícolas pudieron quedarse con la producción de la tierra tras pagar una porción al Estado, lo que incrementó la producción agrícola, los niveles de vida y estimuló la industria rural.

También hubo reformas en el sector industrial con intención de incrementar la productividad. Se instauró un sistema dual de precios en el que la industria estatal podía vender cualquier producción por encima de la cuota establecida y las materias primas eran vendidas a precio de mercado. Hecho que permitió evitar los racionamientos establecidos por Mao.

---

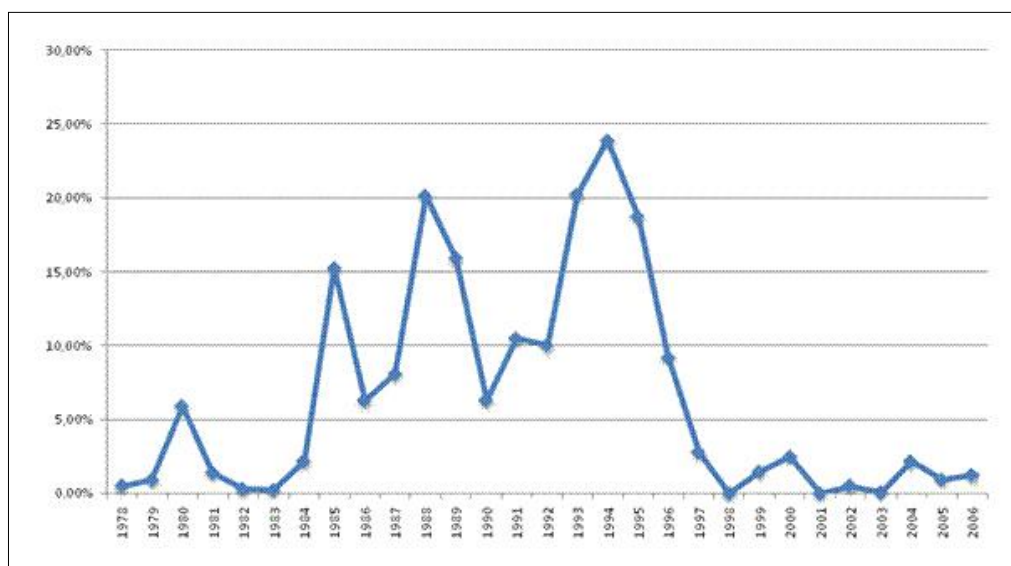
<sup>9</sup> Fruto de las grandes desigualdades sociales existentes debido a la superpoblación en China.

Pero este periodo estuvo marcado por la apertura a la inversión extranjera por primera vez desde la época de Kuomintang. Deng creó unas regiones económicas con una regulación determinada que permitieron al país experimentar un crecimiento económico sin igual.

Durante el periodo entre 1984 y 1993, las políticas continuaron más allá de las reformas iniciales ya implantadas. Continuaron descendiendo los controles sobre la empresa privada y la intervención gubernamental. Se produjo una privatización de empresas del Estado y la descentralización del control estatal de todas las regiones del país, permitiendo que cada líder local experimentara formas de crecimiento económico en su territorio.

Pero a pesar de todas estas reformas, el país tenía graves problemas de corrupción e inflación que generaron descontento en el bando conservador. Una inflación que llegó a alcanzar el 20% en 1988 (Gráfico 1), y que contribuiría a que en 1989 se produjesen protestas que acabaron con la expulsión de varios reformistas y amenazando muchas de las reformas de Deng.

**Gráfico 1. Evolución del IPC en Shanghai entre los años 1978 y 2006**



Fuente: [http://www.comercioexterior.ub.edu/correccion/06-07/shanghai/evolucion\\_macroeconomica.htm#A1](http://www.comercioexterior.ub.edu/correccion/06-07/shanghai/evolucion_macroeconomica.htm#A1)

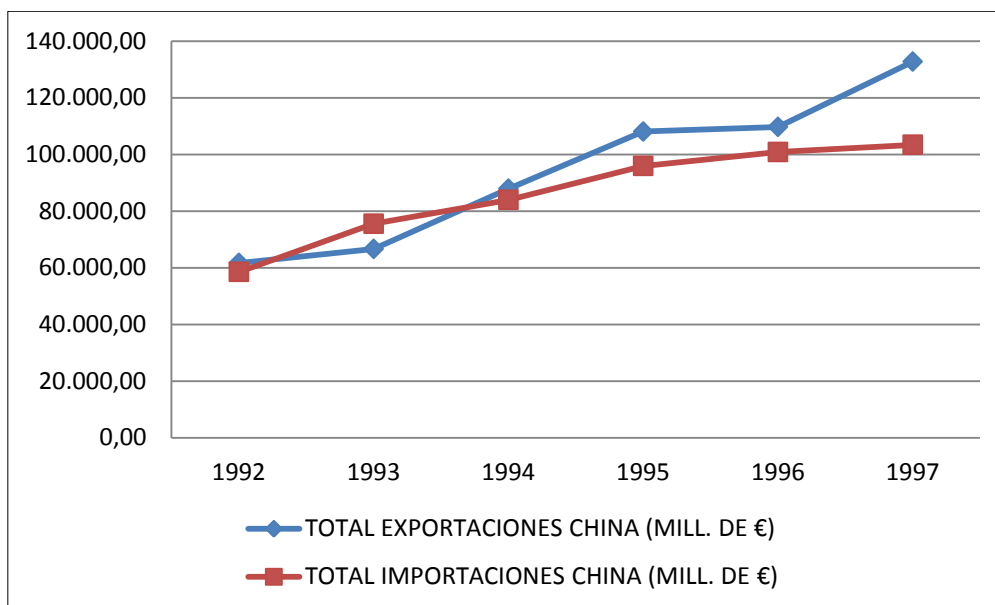
Finalmente Deng mantuvo las reformas, y en 1992 abrió la Bolsa de Shanghai, que había sido cerrada por Mao cuarenta años antes.

Es destacable que se produjo un rápido crecimiento de la economía durante este periodo a pesar de los problemas económicos existentes con el sector público, que era ineficiente. Esto produjo pérdidas que tuvieron que ser subsanadas con ingresos por parte del Estado. Se aceleró la privatización tras 1992, y por primera vez el sector privado superó al público en participación en el PIB.



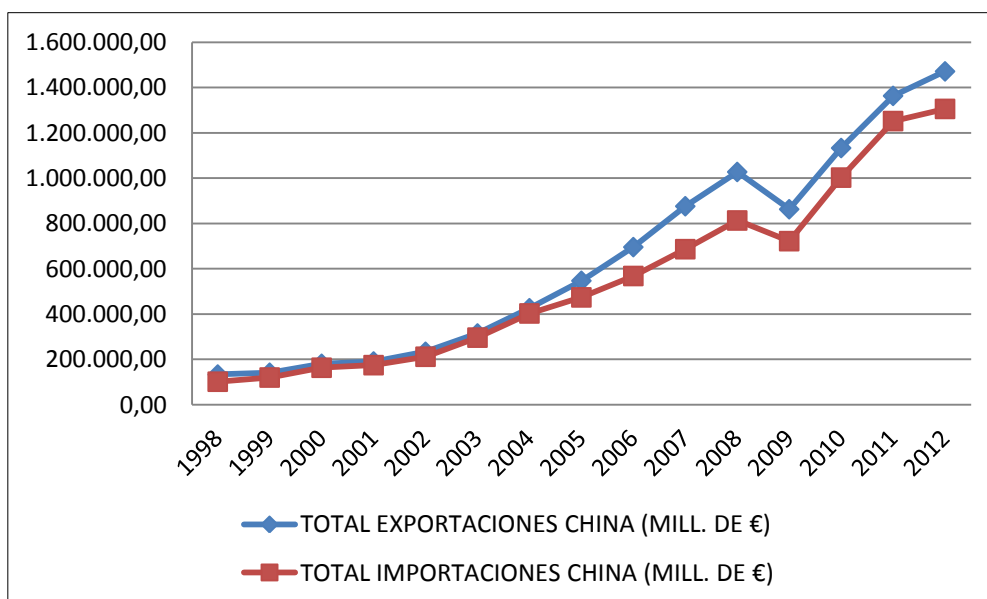
Entre 1992 y 1997, continuó el avance de nuevas reformas que permitieron, entre otras, duplicar prácticamente las cifras de exportaciones e importaciones del país (Gráfico 2). Unas cifras que como posteriormente veremos, seguirán una tendencia creciente en los quince años siguientes (Gráfico 3).

**Gráfico 2. Total importaciones y exportaciones de China entre los años 1992 y 1997**



Fuente: Elaboración propia a través de datos extraídos de <http://comtrade.un.org/>

**Gráfico 3. Total importaciones y exportaciones de China entre los años 1998 y 2012**



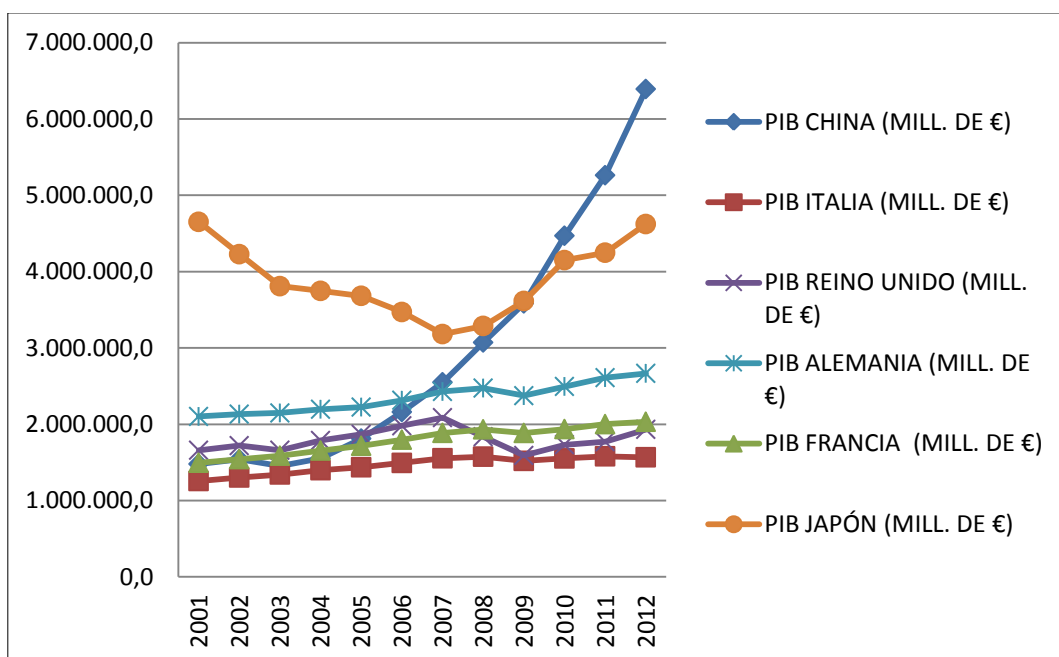
Fuente: Elaboración propia a través de datos extraídos de <http://comtrade.un.org/>

Tras la muerte de Deng, el 19 de Febrero de 1997, alcanzaron el poder Jiang Zemin y Zhu Rongji (sucesores elegidos por el propio Deng). Las reformas continuaron, y entre 1997 y 1998 se acometió una privatización a gran escala en la que un gran número de las empresas del Estado fueron vendidas a inversores privados, lo que provocó entre 2001 y 2004 una disminución del 48% en el número de empresas del Estado.

Los dos nuevos líderes de la República también reformaron el sistema bancario, redujeron aranceles, barreras comerciales, inflación... En definitiva, un sin fin de reformas que llevaron a China a su unión a la Organización Mundial del Comercio en Diciembre de 2001.

Entre los años 2002 y 2004, Jiang Zemin fue reemplazado en todos sus cargos por su sucesor Hu Jintao, el actual presidente de la República Popular China. Bajo su liderazgo, la economía china ha continuado su expansión. El producto interior bruto (PIB), ha rebasado en los últimos años a potencias económicas como Italia, Francia, Reino Unido, Alemania y Japón (Gráfico 4), lo cual ha convertido a la República Popular China en la segunda mayor economía del mundo tras los Estados Unidos.

**Gráfico 4. Evolución PIB de China, Italia, Reino Unido, Alemania, Francia y Japón en el periodo 2001-2012**



Fuente: Elaboración propia a través de datos extraídos de <http://www.datosmacro.com>

Otro aspecto a destacar, es el crecimiento que se ha producido en el porcentaje de apertura al exterior del país como consecuencia del inicio de una estrategia de industrialización y crecimiento conocida por la denominación: "estrategia de promoción de las exportaciones". Estrategia que se aplicó durante el mandato de Deng Xiaoping siguiendo, en parte, los pasos

de otros países asiáticos como Japón o Corea del Sur. Entre los años 2002 y 2007, esta cifra se duplicó pasando del 29% al 61% (Tabla 1).

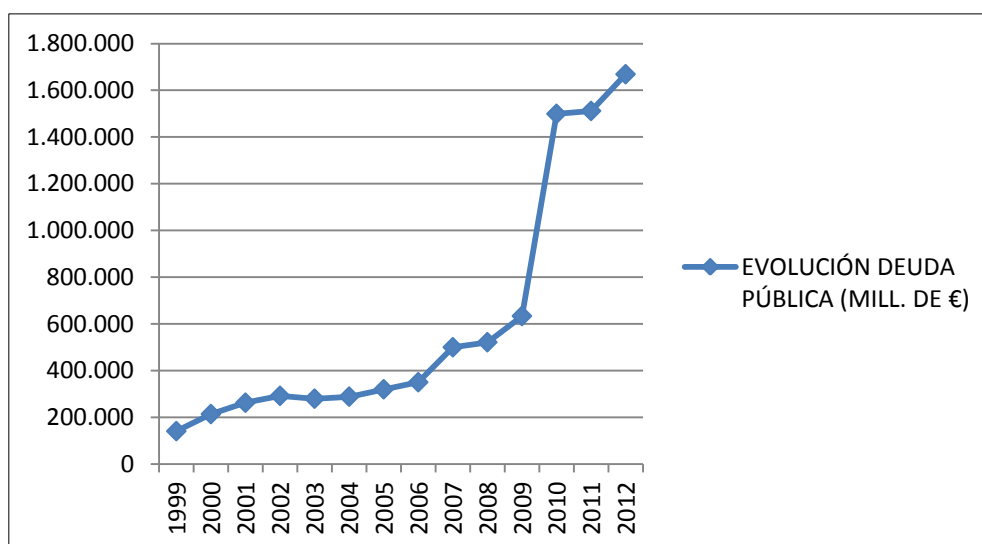
**Tabla 1. Tasa de apertura al exterior de China entre los años 2001 y 2012**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
PIB CHINA EN (MILL. DE €)	1.479.209	1.539.394	1.451.116	1.553.639	1.811.688	2.160.571
TOTAL EXPORTACIONES CHINA (MILL. DE €)	191.121,32	233.854,75	314.750,96	426.147,80	547.262,38	695.924,44
TOTAL IMPORTACIONES CHINA (MILL. DE €)	174.928,45	212.001,80	296.458,95	403.094,70	474.001,84	568.455,70
APERTURA AL EXTERIOR (X+M)/PIB	24,75%	28,96%	42,12%	53,37%	56,37%	58,52%
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
PIB CHINA EN (MILL. DE €)	2.549.353	3.071.216	3.583.094	4.469.380	5.262.285	6.391.718
TOTAL EXPORTACIONES CHINA (MILL. DE €)	876.290,79	1.027.575,28	863.065,98	1.133.206,74	1.363.490,94	1.471.509,18
TOTAL IMPORTACIONES CHINA (MILL. DE €)	686.716,55	813.446,93	722.225,98	1.002.658,60	1.252.168,98	1.305.896,16
APERTURA AL EXTERIOR (X+M)/PIB	61,31%	59,94%	44,24%	47,79%	49,71%	43,45%

Fuente: Elaboración propia a través de datos extraídos de EUROSTAT

Hay que destacar también, que la deuda pública en el país se ha triplicado desde el año 2009, pasando de 633.134 millones de € a 1.668.614 millones de € en 2012 (Gráfico 5). Hecho que ha generado que el gobierno actúe de forma urgente ordenando una auditoría a escala nacional sobre el endeudamiento de los gobiernos locales, ya que considera que este puede suponer una amenaza para el sistema bancario estatal.

**Gráfico 5. Evolución de la deuda pública China entre los años 1999 y 2012**

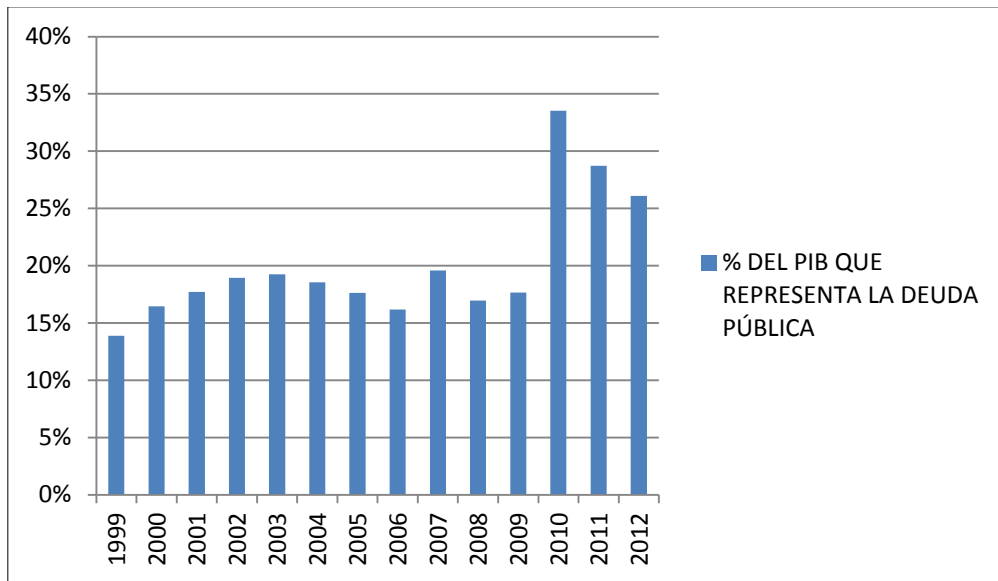


Fuente: Elaboración propia a través de datos extraídos de <http://www.datosmacro.com>

Todo indica a que la demanda de dinero por parte de las administraciones locales, si bien ha ayudado a la economía a seguir creciendo rápidamente, ha generado una cifra excesiva en deuda.

El gran crecimiento de la deuda pública en 2010, generó también un incremento del porcentaje del PIB que esta representaba, pasando de un 18% en 2009 a un 34% en 2010. Aun así, es destacable que a pesar de que la deuda pública haya continuado creciendo en 2011 y 2012, su porcentaje sobre el PIB se ha ido reduciendo, constituyendo el 26% en 2012. Esto quiere decir que China sigue incrementando su PIB y que por tanto sigue creciendo su economía (Gráfico 6). Se trata, en todo caso, de un porcentaje de deuda sensiblemente inferior al que se registra, por ejemplo, entre los países europeos.

**Gráfico 6. Evolución del porcentaje que representa la deuda pública sobre el PIB de China**



Fuente: Elaboración propia a través de datos extraídos de <http://www.datosmacro.com>

## **4. ACUERDOS COMERCIALES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y CHINA**

Desde que Deng Xiaoping comenzara en 1978 la apertura de China al exterior, el comercio bilateral UE-China se ha visto incrementado exponencialmente.

Las relaciones comerciales entre la UE y China se rigen por el "Acuerdo de Cooperación Comercial y Económica" de 1985, acuerdo en el que ambos se conceden mutuamente el trato de nación más favorecida. Este acuerdo, sustituyó al "Acuerdo Comercial entre la CEE y la República Popular China" del 3 de Abril de 1978, y tiene por objeto fomentar e intensificar los intercambios comerciales y favorecer la expansión constante de la cooperación económica (en sector industrial, minero, agrícola, ciencia y tecnología, energía, transportes...) en interés de ambas partes.

Otro aspecto a destacar es que la UE concede a China un acceso preferencial al mercado comunitario mediante la aplicación del llamado "Sistema de preferencias generalizadas (SPG)", acuerdo comercial con el que la UE proporciona a países y territorios en desarrollo el acceso preferencial no recíproco de sus productos originarios con una exoneración total o parcial de derechos arancelarios.

Desde 1996, China junto con otros nueve países asiáticos (Brunei, Indonesia, Japón, Corea del Sur, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam) y la UE, forma parte del proceso informal de diálogo ASEM, que tiene la intención de estrechar lazos con Asia y profundizar las relaciones en los ámbitos político, económico y cultural.

Es a partir de 1998, cuando se establece una plataforma multinivel y de proceso sistemático para el diálogo sobre cooperación económica y comercial llamada Cumbre Anual China-UE. En ella se ofrece la oportunidad de que ambas partes expresen sus puntos de vista sobre el desarrollo de las relaciones bilaterales. A ella asistieron jefes de Estado y de Gobierno, y se experimentó un avance significativo mediante la discusión de forma constructiva de temas principales referentes a relaciones bilaterales.

Desde Diciembre de 2001, China es miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC), única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre países. Este organismo, además de suceder al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) como foro de negociación periódica para la liberalización comercial, incluye un organismo jurisdiccional (Órgano de Solución de Diferencias) que tiene por objeto resolver los litigios sobre comercio internacional que puedan tener lugar entre países miembros de la OMC.

En 2002 ambas partes firman un Acuerdo de Transporte Marítimo.

En 2003, el informe sobre política para la UE publicado por China, subrayó la no existencia de conflictos de intereses entre China y la UE, y que ninguna de las partes suponía una amenaza para la otra.

En Enero de 2007, comenzaron las negociaciones para concluir un nuevo Acuerdo de Asociación y de Cooperación mucho más amplio que el firmado en 1985, aunque seguiría manteniendo el carácter no preferencial y se abstendría de incluir compromisos concretos de acceso al mercado.

Los temas comerciales se abordan en las Reuniones Anuales entre la Dirección General de Comercio de la Comisión y el Viceministro del Mofcom (Ministerio de Comercio de la República Popular China), en el marco del diálogo de la Política Comercial e Inversiones y el Diálogo Económico y Comercial de Alto Nivel (HDE), que se creó en la X Cumbre UE-China, en Noviembre de 2007.

Las Reuniones Anuales del HDE se complementan con las Cumbres o el Comité Conjunto, y a nivel más teórico, con el Grupo de Trabajo de Economía y Comercio.

En la actualidad, existen más de cincuenta diálogos activos entre la UE y China, incluido el relativo a Asuntos Comerciales y Diálogos Sectoriales, que sirven para mostrar el enfoque reglamentario de la UE y tratar potenciales contenciosos en un marco estructurado.

Recalcar también, lo difícil que ha resultado lograr una política común en relación a China por los siguientes motivos:

La relación histórica de cada miembro de la UE con dicho país y la apertura de procedimientos para dificultar el acceso de productos chinos a la UE, ejemplo de ello son las medidas antidumping y antisubvención establecidas en 2011 por la Comisión Europea contra las importaciones de papel fino estucado originario de China tras la queja de la Asociación Europea de Productores de Papel Fino en la que se demostraba el deterioro sufrido por la industria comunitaria en lo que a dicho producto se refiere (Del Cubo Alvariza, 2011).

Ejemplo más reciente, es el establecimiento en 2013 de medidas antidumping sobre las importaciones de paneles solares originarios de China, importaciones que estaban generando deterioro en la industria europea dedicada a dicho sector (Del Cubo Alvariza, 2013).

Otro motivo de conflicto, viene dado por el escaso respeto de China a las normativas que regulan los Derechos de Propiedad Intelectual (DPI). La industria de la piratería crece de forma constante a pesar de los esfuerzos del país oriental por adaptar su legislación a los estándares internacionales de protección de la propiedad intelectual. Este hecho arroja elevadas cifras de pérdidas para los titulares de los DPI, y afecta a empresas nacionales y extranjeras que no están acostumbradas a operar en entornos con alta vulnerabilidad en temas de Derechos de Propiedad Intelectual (ICEX, 2011). También son frecuentes las falsificaciones de productos amparadas en que las marcas no registradas ante la Oficina de Marcas de China no gozan de protección legal en dicho país, ni siquiera aquellas con prestigio internacional.

Motivo de disputa fue también la masiva entrada de productos textiles procedentes de China a la Unión Europea en el año 2005, tras verse extinguidas las cuotas a las importaciones de textiles. Hecho que provocó la enérgica protesta de fabricantes europeos y el posterior cierre de las fronteras europeas a este tipo de bienes (Pastor y Gosset, 2006).

Por último, destacar las elevadas exigencias de cesión de tecnología que plantea China cada vez que las empresas europeas realizan inversiones directas. Un cúmulo de conflictos que han generado importantes tensiones entre China y la UE en los últimos años.

## 5. RELACIONES BILATERALES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y CHINA EN EL PERIODO 2001-2012

### 5.1. UNIÓN EUROPEA

Las exportaciones e importaciones totales de la Unión Europea entre los años 2001 y 2012 han mostrado un crecimiento continuado. Ambas han crecido en una cifra cercana a los 800 mil millones de euros.

En lo que respecta a la balanza comercial, hay que destacar grandes oscilaciones, pues parte en el año 2001 de -94.436 mil millones de euros, y alcanza en 2008 la cifra máxima del periodo con -263.113 mil millones de euros, descenso provocado como resultado de la crisis financiera mundial y de la ralentización de la economía y la demanda interna. El déficit comercial descendió un 50% en 2012.

El hecho de que se hayan producido oscilaciones en la balanza comercial, genera que estas se traspasen al saldo comercial relativo, que comenzó el periodo en -5,07% y lo finalizó en un -3,03%, experimentando así una reducción del 40% en el mismo. A pesar de ello, la cifra sigue siendo negativa, lo que implica que se trata de un sector exterior con desventaja comercial (Tabla 2).

**Tabla 2. Balanza comercial, saldo comercial relativo y tasa de variación anual de Extra UE-27**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL EXPORTACIONES EXTRA UE-27 (MILL. DE €)	884.707	891.899	869.237	952.951	1.057.627	1.161.776
TOTAL IMPORTACIONES EXTRA UE-27 (MILL. DE €)	979.143	936.967	935.265	1.027.522	1.183.213	1.363.882
BALANZA COMERCIAL	- 94.436	- 45.068	- 66.028	- 74.571	- 125.586	- 202.106
SALDO COMERCIAL RELATIVO (SCR)	-5,07%	-2,46%	-3,66%	-3,77%	-5,60%	-8,00%
TASA DE VARIACIÓN ANUAL (%)		51,36%	-48,49%	-2,90%	-48,84%	-42,78%
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
TOTAL EXPORTACIONES EXTRA UE-27 (MILL. DE €)	1.244.005	1.319.819	1.101.746	1.360.059	1.561.890	1.686.295
TOTAL IMPORTACIONES EXTRA UE-27 (MILL. DE €)	1.445.155	1.582.932	1.234.317	1.531.043	1.726.514	1.791.618
BALANZA COMERCIAL	- 201.150	- 263.113	- 132.571	- 170.984	- 164.624	- 105.323
SALDO COMERCIAL RELATIVO (SCR)	-7,48%	-9,06%	-5,67%	-5,91%	-5,01%	-3,03%
TASA DE VARIACIÓN ANUAL (%)	6,52%	-21,18%	37,39%	-4,21%	15,35%	39,51%

Fuente: Elaboración propia a través de datos extraídos de EUROSTAT.

En lo que respecta a la apertura al exterior de la Unión Europea durante esta etapa, es reseñable que mientras las exportaciones han crecido un 90,6% respecto al 2001 y las importaciones un 83%, el PIB únicamente lo ha hecho en un 34,6%. Esto ha generado que el porcentaje de apertura al exterior de la UE se haya incrementado del 19,41 al 26,9% (Tabla 3).



**Tabla 3. Apertura al exterior de Extra UE-27**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
PIB EXTRA UE-27 (MILL. DE €)	9.603.039	9.955.537	10.121.207	10.625.014	11.092.673	11.724.924
TOTAL EXPORTACIONES EXTRA UE-27 (MILL. DE €)	884.707	891.899	869.237	952.951	1.057.627	1.161.776
TOTAL IMPORTACIONES EXTRA UE-27 (MILL. DE €)	979.143	936.967	935.265	1.027.522	1.183.213	1.363.882
APERTURA AL EXTERIOR (X+M)/PIB	19,41%	18,37%	17,83%	18,64%	20,20%	21,54%
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
PIB EXTRA UE-27 (MILL. DE €)	12.430.269	12.501.007	11.770.970	12.292.607	12.667.320	12.927.218
TOTAL EXPORTACIONES EXTRA UE-27 (MILL. DE €)	1.244.005	1.319.819	1.101.746	1.360.059	1.561.890	1.686.295
TOTAL IMPORTACIONES EXTRA UE-27 (MILL. DE €)	1.445.155	1.582.932	1.234.317	1.531.043	1.726.514	1.791.618
APERTURA AL EXTERIOR (X+M)/PIB	21,63%	23,22%	19,85%	23,52%	25,96%	26,90%

Fuente: Elaboración propia a través de datos extraídos de EUROSTAT.

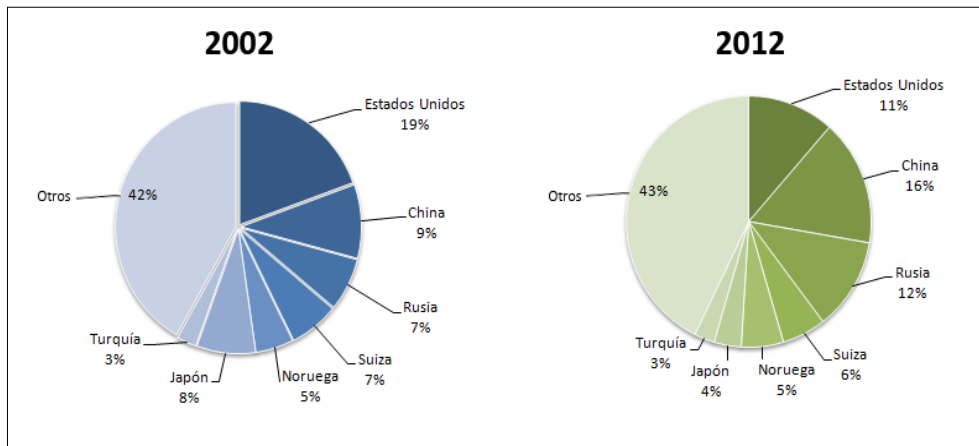
Todo lo comentado, ha generado, entre otros, cambios significativos en el porcentaje que representa cada uno de los socios comerciales sobre las exportaciones e importaciones totales de la UE.

Al principio del periodo (año 2002), podíamos observar como el principal socio exportador de la UE era Estados Unidos con un 19% sobre el total de las importaciones. Le seguía China, que continuaba con el crecimiento económico consecuencia de las reformas implantadas por Xiaoping con un 9%, mientras que Japón representaba un 8%, cifra muy cercana a la de China y posible consecuencia de las estrategias de promoción de las exportaciones seguidas en ambos países en periodos anteriores. Más atrás, se encontraban Rusia, Suiza, Noruega y Turquía con índices algo más bajos, mientras que el 42% restante se encontraba en manos de otros países con participación individual bastante inferior.

Al final del periodo (año 2012), se observa una pérdida de presencia de Estados Unidos como principal socio comercial exportador de la UE, pasando de representar el 19% a representar el 11% sobre el total de las importaciones, mientras que China gana siete puntos porcentuales y se coloca con un 16% en primera posición y Rusia gana cinco puntos porcentuales que la sitúan en segunda posición con un 12%.

Destacable también, la pérdida de presencia de Japón, pasando de un 8% a un 4%, mientras que países como Suiza, Noruega o Turquía se mantienen (Gráfico 7).

**Gráfico 7. Principales socios comerciales de la UE en importaciones entre 2002 y 2012**

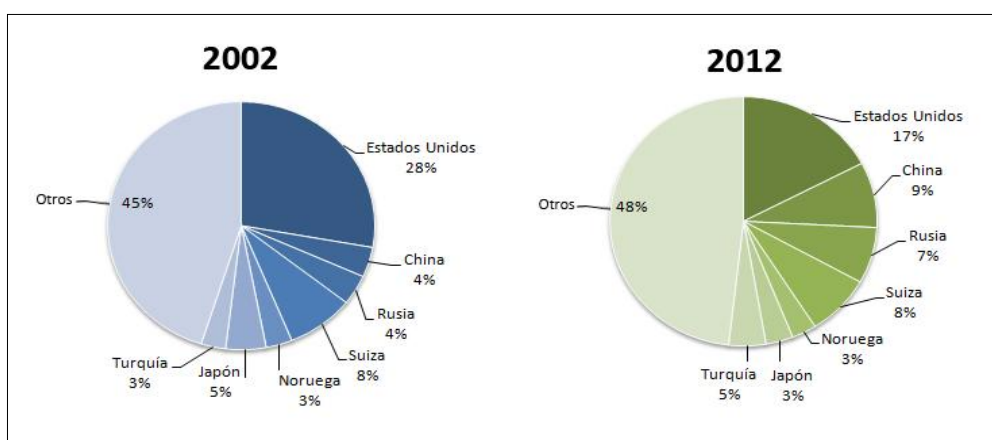


Fuente: Elaboración propia a través de datos extraídos de EUROSTAT.

En lo referente a socios importadores de productos provenientes de la Unión Europea, en el año 2002, destacaban como principales países Estados Unidos, representando un 28% de las exportaciones totales, Suiza con un 8%, Japón con un 5%, China y Rusia con un 4% y Turquía y Noruega con un 3%. El resto de países representaba el 45% restante de las exportaciones.

En 2012, se ha experimentado un crecimiento de países como China, Rusia o Turquía, que han incrementado su presencia en las exportaciones de la UE con un 9%, 7% y 5% respectivamente. A su vez, se ve una clara pérdida de presencia de Estados Unidos, que pasa de un 28% a un 17%. Suiza y Noruega se mantienen en los mismos puntos porcentuales que al principio del periodo, mientras que Japón los pierde pasando de un 5% a un 3% en 2012 (Gráfico 8).

**Gráfico 8. Principales socios comerciales de la UE en exportaciones entre 2002 y 2012**



Fuente: Elaboración propia a través de datos extraídos de EUROSTAT.

En lo que se refiere al comercio exterior de la UE dividido por sectores, podemos destacar:

- En el sector de bienes de consumo, concretamente alimentos, bebidas y tabaco representan una balanza comercial negativa al principio del periodo. Tendencia que continua entre los años 2002 y 2009, hasta que en 2010 comienza una reversión que culmina en 2012 con una cifra positiva de 6.809 millones de euros, dígito que representa un crecimiento del 177,34% con respecto al del año 2001 (Tabla 4).

**Tabla 4. Comida, bebida y tabaco. Balanza comercial y tasa de crecimiento respecto a 2001 de Extra EU-27**

		2001	2002	2003	2004	2005	2006
COMIDA, BEBIDA Y TABACO	TOTAL EXPORTACIONES EXTRA UE-27	49.296	50.085	48.532	48.558	51.997	57.926
	TOTAL IMPORTACIONES EXTRA UE-27	58.100	58.124	57.297	58.821	63.007	67.949
	BALANZA COMERCIAL EXTRA UE-27	-8.804	-8.039	-8.765	-10.263	-11.010	-10.023
	TASA DE CRECIMIENTO RESPECTO A 2001		8,69%	0,44%	-16,57%	-25,06%	-13,85%
		2007	2008	2009	2010	2011	2012
	TOTAL EXPORTACIONES EXTRA UE-27	62.060	68.411	62.802	76.265	89.100	99.600
	TOTAL IMPORTACIONES EXTRA UE-27	75.616	80.820	73.755	80.698	91.392	92.791
	BALANZA COMERCIAL EXTRA UE-27	-13.556	-12.409	-10.953	-4.433	-2.292	6.809
	TASA DE CRECIMIENTO RESPECTO A 2001	-53,98%	-40,95%	-24,41%	49,65%	73,97%	177,34%

Fuente: Elaboración propia a través de datos extraídos de EUROSTAT.

- En el sector de bienes de capital, concretamente maquinaria y equipos de transporte, se observan cifras positivas en lo que a la balanza comercial se refiere. La Unión Europea parte en 2001 de 59.939 millones de euros, suma que a pesar de sufrir varias oscilaciones a lo largo del periodo, logra cerrar 2012 con un crecimiento del 327,32% (Tabla 5).

**Tabla 5. Maquinaria y equipos de transporte. Balanza comercial y tasa de crecimiento respecto a 2001 de Extra EU-27**

		2001	2002	2003	2004	2005	2006
MAQUINARIA Y EQUIPOS DE TRANSPORTE	TOTAL EXPORTACIONES EXTRA UE-27	411.970	401.504	391.583	430.095	475.505	509.556
	TOTAL IMPORTACIONES EXTRA UE-27	352.031	329.057	326.763	354.499	385.703	412.486
	BALANZA COMERCIAL EXTRA UE-27	59.939	72.447	64.820	75.596	89.802	97.070
	TASA DE CRECIMIENTO RESPECTO A 2001		20,87%	8,14%	26,12%	49,82%	61,95%
		2007	2008	2009	2010	2011	2012
	TOTAL EXPORTACIONES EXTRA UE-27	549.823	575.040	461.956	572.541	650.374	707.056
	TOTAL IMPORTACIONES EXTRA UE-27	428.663	425.435	352.810	446.414	444.533	450.925
	BALANZA COMERCIAL EXTRA UE-27	121.160	149.605	109.146	126.127	205.841	256.131
	TASA DE CRECIMIENTO RESPECTO A 2001	102,14%	149,60%	82,10%	110,43%	243,42%	327,32%

Fuente: Elaboración propia a través de datos extraídos de EUROSTAT.

- En el sector de bienes intermedios, podemos destacar:
- Materias primas: se experimenta un crecimiento muy similar tanto de exportaciones como de importaciones. Hecho que genera que durante el periodo 2001-2012 la cifra de balanza comercial únicamente haya crecido en negativo un 7,54% (Tabla 6).

**Tabla 6. Materias primas. Balanza comercial y tasa de crecimiento respecto a 2001 de Extra EU-27**

		2001	2002	2003	2004	2005	2006
MATERIAS PRIMAS	TOTAL EXPORTACIONES EXTRA UE-27	16.951	18.478	18.270	21.031	23.858	28.474
	TOTAL IMPORTACIONES EXTRA UE-27	48.039	44.543	43.092	48.476	52.715	63.212
	BALANZA COMERCIAL EXTRA UE-27	-31.088	-26.065	-24.822	-27.445	-28.857	-34.738
	TASA DE CRECIMIENTO RESPECTO A 2001		16,16%	20,16%	11,72%	7,18%	-11,74%
		2007	2008	2009	2010	2011	2012
	TOTAL EXPORTACIONES EXTRA UE-27	30.282	32.136	27.914	37.671	45.009	47.499
	TOTAL IMPORTACIONES EXTRA UE-27	70.362	75.542	47.534	71.118	85.800	80.932
	BALANZA COMERCIAL EXTRA UE-27	-40.080	-43.406	-19.620	-33.447	-40.791	-33.433
TASA DE CRECIMIENTO RESPECTO A 2001	-28,92%	-39,62%	36,89%	-7,59%	-31,21%	-7,54%	

Fuente: Elaboración propia a través de datos extraídos de EUROSTAT.

- Combustibles minerales, lubricantes y relacionados: a pesar de que la diferencia entre la cifra de importaciones y de exportaciones se haya reducido entre los años 2001 y 2012, pasando de ser seis veces superior a serlo cuatro veces, se ha producido un incremento negativo de la balanza comercial en 272,22% (Tabla 7).

**Tabla 7. Combustibles minerales, lubricantes, etc. Balanza comercial y tasa de crecimiento respecto a 2001 de Extra EU-27**

		2001	2002	2003	2004	2005	2006
COMBUSTIBLES MINERALES, LUBRICANTES, ETC	TOTAL EXPORTACIONES EXTRA UE-27	24.928	26.173	27.410	32.935	45.871	59.024
	TOTAL IMPORTACIONES EXTRA UE-27	157.768	149.112	157.870	183.437	272.576	339.564
	BALANZA COMERCIAL EXTRA UE-27	-132.840	-122.939	-130.460	-150.502	-226.705	-280.540
	TASA DE CRECIMIENTO RESPECTO A 2001		7,45%	1,79%	-13,30%	-70,66%	-111,19%
		2007	2008	2009	2010	2011	2012
	TOTAL EXPORTACIONES EXTRA UE-27	66.708	85.204	58.861	79.208	101.100	123.653
	TOTAL IMPORTACIONES EXTRA UE-27	336.445	458.038	298.445	383.479	491.771	545.051
	BALANZA COMERCIAL EXTRA UE-27	-269.737	-372.834	-239.584	-304.271	-390.671	-421.398
TASA DE CRECIMIENTO RESPECTO A 2001	-103,05%	-180,66%	-80,36%	-129,05%	-194,09%	-217,22%	

Fuente: Elaboración propia a través de datos extraídos de EUROSTAT.

- Productos químicos y relacionados: las exportaciones de este tipo de productos han crecido más de media que las importaciones en cada uno de los años del periodo, hecho que ha generado que se produzca un crecimiento constante de la balanza comercial a excepción del año 2008, en el que se observó una pequeña disminución que fue subsanada en el año siguiente con un crecimiento del 13%.

Todo lo comentado, genera que al final de periodo podamos hablar de un incremento de la balanza comercial en un 114,22% (Tabla 8).

**Tabla 8. Productos químicos y relacionados. Balanza comercial y tasa de crecimiento respecto a 2001 de Extra EU-27**

		2001	2002	2003	2004	2005	2006
PRODUCTOS QUÍMICOS Y RELACIONADOS	TOTAL EXPORTACIONES EXTRA UE-27	130.186	141.135	141.103	152.621	164.853	184.571
	TOTAL IMPORTACIONES EXTRA UE-27	76.903	80.757	80.506	88.529	96.445	109.221
	BALANZA COMERCIAL EXTRA UE-27	53.283	60.378	60.597	64.092	68.408	75.350
	TASA DE CRECIMIENTO RESPECTO A 2001		13,32%	13,73%	20,29%	28,39%	41,41%
		2007	2008	2009	2010	2011	2012
	TOTAL EXPORTACIONES EXTRA UE-27	197.948	198.842	196.783	233.873	255.986	275.985
	TOTAL IMPORTACIONES EXTRA UE-27	120.712	124.299	112.523	137.345	155.103	161.842
	BALANZA COMERCIAL EXTRA UE-27	77.236	74.543	84.260	96.528	100.883	114.143
	TASA DE CRECIMIENTO RESPECTO A 2001	44,95%	39,90%	58,14%	81,16%	89,33%	114,22%

Fuente: Elaboración propia a través de datos extraídos de EUROSTAT.

## 5.2. CHINA

Las exportaciones e importaciones totales de China entre los años 2001 y 2012 han experimentado un gran crecimiento. Ambas se han incrementado en una cifra superior al billón de euros, lo que es un claro ejemplo del potencial que está desarrollando este país en los últimos años.

En lo que respecta a la balanza comercial, hay que destacar una tendencia creciente entre los años 2001 y 2008. En 2009, la crisis financiera internacional generó una reducción de los pedidos desde occidente que se tradujo en un descenso del 34% en la balanza, descenso que continuó en los años 2010 y 2011 llegando a reducirse en un 49% respecto a la cifra del 2008. Aún así, en 2012 se observa una tendencia al alza respecto a los dos años anteriores, alcanzando los 165.613 millones de euros en balanza comercial.

A pesar de los cambios experimentados por la balanza comercial, el saldo comercial relativo se ha mantenido en positivo durante todo el periodo. Lo comenzó en un 4,42% y lo finalizó en un 5,96%, experimentando así un crecimiento del 34,84% respecto al año 2001 y del 40,11% respecto al año anterior. El hecho de que el saldo comercial relativo se haya mantenido en valores positivos, demuestra que China posee un sector exterior con ventaja comercial, algo que no es complicado de entender si tenemos en cuenta el desarrollo del país oriental y su capacidad para producir y exportar a ínfimos costes (Tabla 9).

**Tabla 9. Balanza comercial, saldo comercial relativo y tasa de variación anual de China**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL EXPORTACIONES CHINA (MILL. DE €)	191.121,32	233.854,75	314.750,96	426.147,80	547.262,38	695.924,44
TOTAL IMPORTACIONES CHINA (MILL. DE €)	174.928,45	212.001,80	296.458,95	403.094,70	474.001,84	568.455,70
BALANZA COMERCIAL (MILL. DE €)	16.192,87	21.852,95	18.292,01	23.053,10	73.260,54	127.468,74
SALDO COMERCIAL RELATIVO (SCR)	4,42%	4,90%	2,99%	2,78%	7,17%	10,08%
TASA DE VARIACIÓN ANUAL (%)		10,80%	-38,94%	-7,11%	158,04%	40,54%
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
TOTAL EXPORTACIONES CHINA (MILL. DE €)	876.290,79	1.027.575,28	863.065,98	1.133.206,74	1.363.490,94	1.471.509,18
TOTAL IMPORTACIONES CHINA (MILL. DE €)	686.716,55	813.446,93	722.225,98	1.002.658,60	1.252.168,98	1.305.896,16
BALANZA COMERCIAL (MILL. DE €)	189.574,24	214.128,35	140.840,00	130.548,15	111.321,96	165.613,02
SALDO COMERCIAL RELATIVO (SCR)	12,13%	11,63%	8,88%	6,11%	4,26%	5,96%
TASA DE VARIACIÓN ANUAL (%)	20,31%	-4,10%	-23,62%	-31,20%	-30,37%	40,11%

Fuente: Elaboración propia a través de datos extraídos de <http://www.datosmacro.com> y <http://comtrade.un.org/>

En lo que respecta a la apertura al exterior de China durante esta etapa, es reseñable que mientras las exportaciones han crecido un 770% y las importaciones un 747% respecto al 2001, el PIB únicamente lo ha hecho en 432%, lo que ha generado que el porcentaje de apertura al exterior chino haya pasado de ser un 24,75% a ser un 43,45%. La mayor fragmentación de las actividades industriales a escala internacional explica este mayor crecimiento de los flujos comerciales respecto de la actividad económica (Arndt y Kierzkowski, 2001).

Si nos fijamos en la evolución anual, podemos hacer referencia a un crecimiento continuo de la cifra correspondiente a la apertura al exterior entre los años 2001 y 2007, año en el que China alcanzó el valor máximo del ciclo con un 61,31%. A partir del año 2007, comienzan a experimentarse fluctuaciones en este valor, pues en los años 2008 y 2009 se produce una caída del mismo, alcanzando un 44,24% que sufrirá un ligero repunte entre 2010 y 2011 para caer, por último, en 2012 al 43,45% (Tabla 10).

**Tabla 10. Apertura al exterior de China entre los años 2001 y 2012**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
PIB CHINA EN (MILL. DE €)	1.479.209	1.539.394	1.451.116	1.553.639	1.811.688	2.160.571
TOTAL EXPORTACIONES CHINA (MILL. DE €)	191.121,32	233.854,75	314.750,96	426.147,80	547.262,38	695.924,44
TOTAL IMPORTACIONES CHINA (MILL. DE €)	174.928,45	212.001,80	296.458,95	403.094,70	474.001,84	568.455,70
APERTURA AL EXTERIOR (X+M)/PIB	24,75%	28,96%	42,12%	53,37%	56,37%	58,52%
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
PIB CHINA EN (MILL. DE €)	2.549.353	3.071.216	3.583.094	4.469.380	5.262.285	6.391.718
TOTAL EXPORTACIONES CHINA (MILL. DE €)	876.290,79	1.027.575,28	863.065,98	1.133.206,74	1.363.490,94	1.471.509,18
TOTAL IMPORTACIONES CHINA (MILL. DE €)	686.716,55	813.446,93	722.225,98	1.002.658,60	1.252.168,98	1.305.896,16
APERTURA AL EXTERIOR (X+M)/PIB	61,31%	59,94%	44,24%	47,79%	49,71%	43,45%

Fuente: Elaboración propia a través de datos extraídos de <http://www.datosmacro.com> y <http://comtrade.un.org/>

La progresión de China en el comercio mundial no tiene ningún precedente. El país oriental ha generado un impacto comercial muy importante debido a la competitividad de sus

exportaciones consecuencia de los bajos costes laborales pero también del fuerte incremento de su productividad.

Es destacable, por último, el paso de una especialización en la producción de manufacturas muy intensivas en mano de obra, al progreso en la fabricación de productos más intensivos en capital y tecnología.

### 5.3. RELACIÓN UE - CHINA

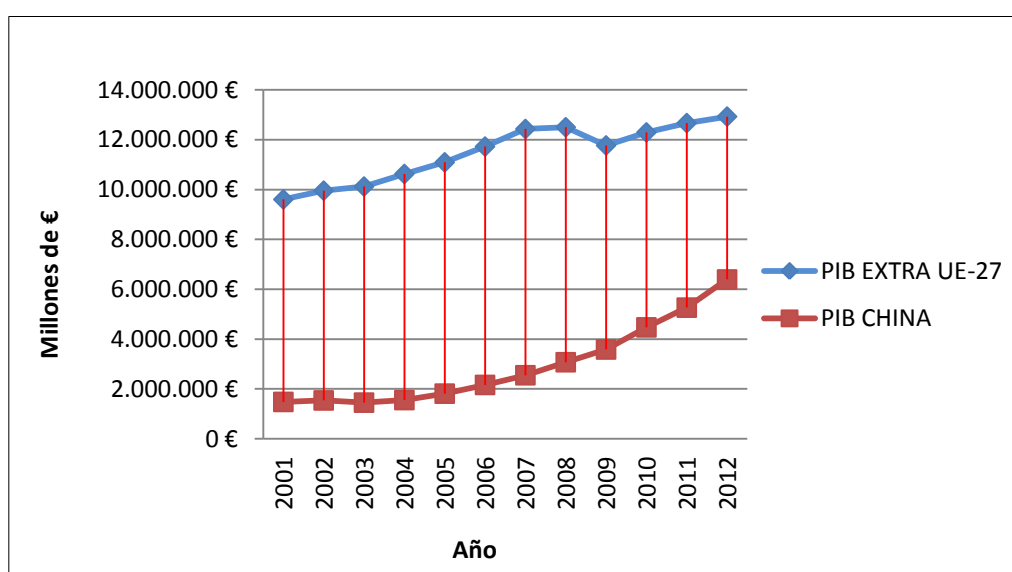
El PIB de China entre los años 2001 y 2012 ha crecido espectacularmente, pasando de ser 1.479.209 millones de euros a ser 6.391.718 millones de euros, cosechando un incremento del 432,1%

La tasa de crecimiento anual del PIB en China, se mantuvo entre el 4% y el 7% en la etapa 2001-2005, año en el que se produce un salto en el crecimiento llegando a alcanzar el 16%, cifra que se establecería como máximo relativo del periodo entre 2005 y 2012, en el que se experimentaron crecimientos anuales de hasta el 24,73%.

El PIB de la Unión Europea, por otro lado, creció entre 2001 y 2012 un 34,61%, pasando de 9.603.039 millones de euros a 12.927.218 millones de euros.

En la comparación del crecimiento de ambos PIB, como se puede observar en el gráfico, existe un crecimiento más pronunciado del PIB de China con respecto al de la Unión Europea, esto se debe a que la diferencia entre ambos desde el principio del periodo hasta el final se ha reducido en un 447% (de un 649% a un 202%), lo que nos da idea del crecimiento mundial que está sufriendo China en los últimos años (Gráfico 9).

**Gráfico 9. Evolución del PIB de la Unión Europea y China entre 2001 y 2012**



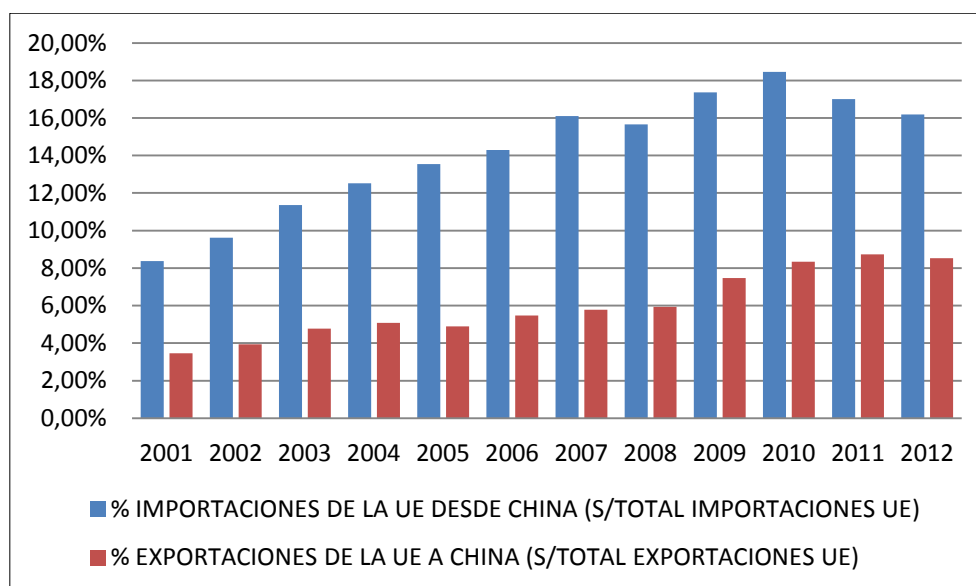
Fuente: Elaboración propia a través de datos extraídos de EUROSTAT y <http://www.datosmacro.com>

En lo que respecta a la relación de exportaciones e importaciones desde la visión europea, podemos señalar que al principio del periodo, año 2001, el porcentaje de importaciones que realizaba la UE desde China era cercano al 8% sobre el total, mientras que el de las exportaciones al país oriental era superior al 3% sobre el total. La tendencia en cuanto a las importaciones, a pesar de un pequeño altibajo en 2008, ha sido creciente hasta el año 2010. Se observa desde 2010 hasta 2012 una reducción del 2% en la presencia de las importaciones chinas sobre el total de importaciones de la UE. A pesar de ello, en todo el periodo éstas han crecido alrededor de un 8%, hecho que tiene relación directa con la escalada de China en la clasificación de socios importadores de la UE, pasando de representar un 9% en 2001 a hacerlo en un 16% en 2012.

En cuanto a las exportaciones a China, señalar que se ha producido un crecimiento moderado con respecto a las importaciones. Empezaron el periodo representando un 3,5% sobre el total, porcentaje que ha tenido altibajos pero que ha crecido un 5% a lo largo del ciclo. El que se haya producido este crecimiento de las exportaciones a China, puede tener que ver con el hecho de que China haya escalado posiciones entre los principales socios comerciales de exportaciones de la UE, pasando de representar el 4% en 2001 a representar el 9% en 2012.

A pesar de que la propensión al crecimiento de las exportaciones de la UE a China ha sido bueno, el mayor desarrollo de las exportaciones chinas a la UE durante el espacio de tiempo analizado ha sido superior, lo que ha originado un incremento negativo del 285% en la balanza comercial con China (Gráfico 10 y Tabla 11).

**Gráfico 10. Porcentaje que representan las importaciones y exportaciones de la UE con China sobre el total entre 2001 y 2012**



Fuente: Elaboración propia a través de datos extraídos de EUROSTAT.



**Tabla 11. Porcentaje de importaciones de la UE desde China sobre el total y porcentaje de exportaciones de la UE a China sobre el total entre 2001 y 2012**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL EXPORTACIONES EXTRA UE-27 (MILL. DE €)	884.707	891.899	869.237	952.951	1.057.627	1.161.776
TOTAL IMPORTACIONES EXTRA UE-27 (MILL. DE €)	979.143	936.967	935.265	1.027.522	1.183.213	1.363.882
EXPORTACIONES DE LA UE A CHINA (MILL. DE €)	30.665	35.099	41.473	48.376	51.740	63.682
IMPORTACIONES DE LA UE DESDE CHINA (MILL. DE €)	82.000	90.148	106.221	128.692	160.303	194.906
BALANCE EXPORTACIONES-IMPORTACIONES DE LA UE CON CHINA (MILL. DE €)	- 51.335	- 55.049	- 64.748	- 80.316	- 108.563	- 131.224
% IMPORTACIONES DE LA UE DESDE CHINA (S/TOTAL IMPORTACIONES UE)	8,37%	9,62%	11,36%	12,52%	13,55%	14,29%
% EXPORTACIONES DE LA UE A CHINA (S/TOTAL EXPORTACIONES UE)	3,47%	3,94%	4,77%	5,08%	4,89%	5,48%

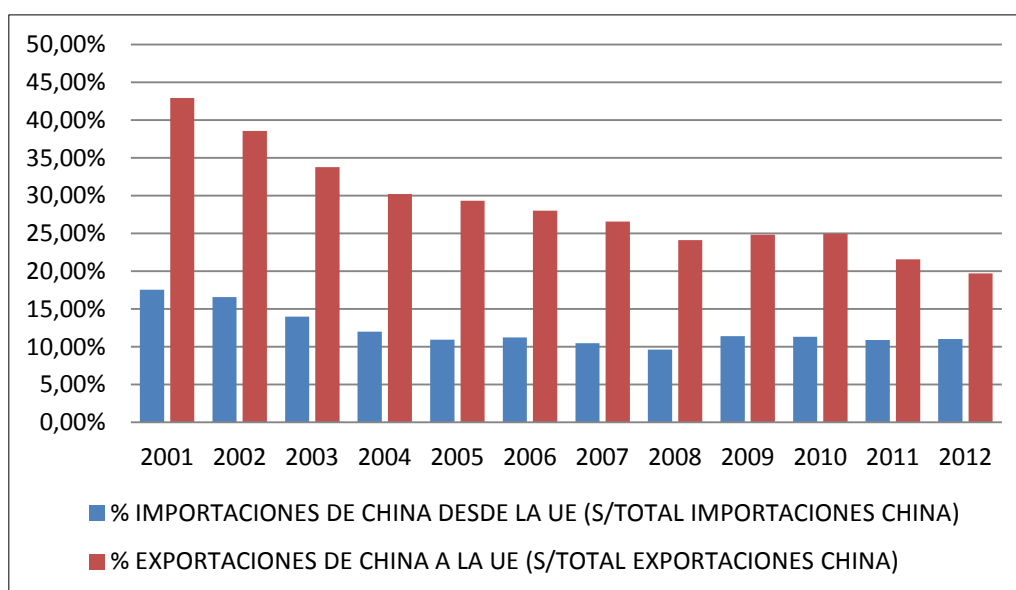
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
TOTAL EXPORTACIONES EXTRA UE-27 (MILL. DE €)	1.244.005	1.319.819	1.101.746	1.360.059	1.561.890	1.686.295
TOTAL IMPORTACIONES EXTRA UE-27 (MILL. DE €)	1.445.155	1.582.932	1.234.317	1.531.043	1.726.514	1.791.618
EXPORTACIONES DE LA UE A CHINA (MILL. DE €)	71.809	78.276	82.391	113.426	136.372	143.865
IMPORTACIONES DE LA UE DESDE CHINA (MILL. DE €)	232.697	247.815	214.238	282.509	293.693	289.996
BALANCE EXPORTACIONES-IMPORTACIONES DE LA UE CON CHINA (MILL. DE €)	- 160.888	- 169.539	- 131.846	- 169.084	- 157.321	- 146.131
% IMPORTACIONES DE LA UE DESDE CHINA (S/TOTAL IMPORTACIONES UE)	16,10%	15,66%	17,36%	18,45%	17,01%	16,19%
% EXPORTACIONES DE LA UE A CHINA (S/TOTAL EXPORTACIONES UE)	5,77%	5,93%	7,48%	8,34%	8,73%	8,53%

Fuente: Elaboración propia a través de datos extraídos de EUROSTAT.

En lo que respecta a la relación de exportaciones e importaciones desde la visión china, podemos señalar que al principio del periodo, año 2001, el porcentaje de importaciones que realizaba China desde la UE era cercano del 17,5% sobre el total, mientras que el de las exportaciones a la UE era del 43% sobre el total. La tendencia por lo general ha sido decreciente, alcanzando al final del periodo un 11% y poniendo de manifiesto el crecimiento del país oriental y de su autosuficiencia.

En cuanto a exportaciones a la UE, señalar que también se ha producido decrecimiento con respecto a las importaciones. Empezaron el periodo representando un 43% sobre el total, un porcentaje que se ha reducido en más de la mitad a lo largo del ciclo. Es reseñable también, el hecho de que las exportaciones a la UE se hayan reducido por segunda vez desde el año 2009 consecuencia de la crisis de deuda existente en sus estados miembro (Gráfico 11 y Tabla 12).

**Gráfico 11. Porcentaje que representan las importaciones y exportaciones de China con la UE sobre el total entre 2001 y 2012**



Fuente: Elaboración propia a través de datos extraídos de EUROSTAT

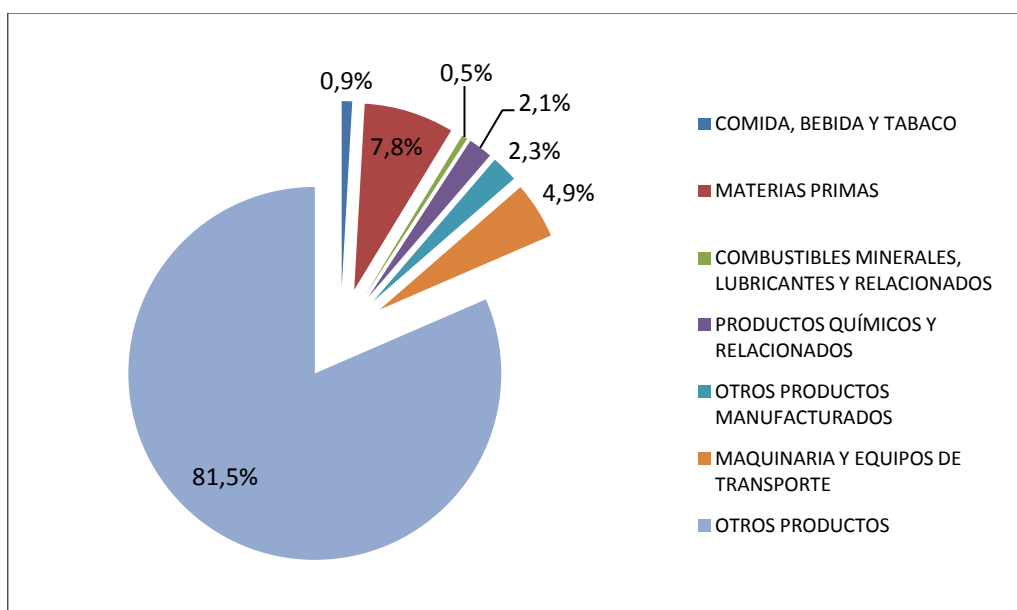
**Tabla 12. Porcentaje de importaciones de China desde la UE sobre el total y porcentaje de exportaciones de China a la UE sobre el total entre 2001 y 2012**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL EXPORTACIONES CHINA (MILL. DE €)	191.121,32	233.854,75	314.750,96	426.147,80	547.262,38	695.924,44
TOTAL IMPORTACIONES CHINA (MILL. DE €)	174.928,45	212.001,80	296.458,95	403.094,70	474.001,84	568.455,70
EXPORTACIONES DE CHINA A LA UE (MILL. DE €)	82.000	90.148	106.221	128.692	160.303	194.906
IMPORTACIONES DE CHINA DESDE LA UE (MILL. DE €)	30.665	35.099	41.473	48.376	51.740	63.682
BALANCE EXPORTACIONES-IMPORTACIONES DE CHINA CON LA UE (MILL. DE €)	51.335	55.049	64.748	80.316	108.563	131.224
% IMPORTACIONES DE CHINA DESDE LA UE (S/TOTAL IMPORTACIONES CHINA)	17,53%	16,56%	13,99%	12,00%	10,92%	11,20%
% EXPORTACIONES DE CHINA A LA UE (S/TOTAL EXPORTACIONES CHINA)	42,90%	38,55%	33,75%	30,20%	29,29%	28,01%
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
TOTAL EXPORTACIONES CHINA (MILL. DE €)	876.290,79	1.027.575,28	863.065,98	1.133.206,74	1.363.490,94	1.471.509,18
TOTAL IMPORTACIONES CHINA (MILL. DE €)	686.716,55	813.446,93	722.225,98	1.002.658,60	1.252.168,98	1.305.896,16
EXPORTACIONES DE CHINA A LA UE (MILL. DE €)	232.697	247.815	214.238	282.509	293.693	289.996
IMPORTACIONES DE CHINA DESDE LA UE (MILL. DE €)	71.809	78.276	82.391	113.426	136.372	143.865
BALANCE EXPORTACIONES-IMPORTACIONES DE CHINA CON LA UE (MILL. DE €)	160.888	169.539	131.847	169.083	157.321	146.131
% IMPORTACIONES DE CHINA DESDE LA UE (S/TOTAL IMPORTACIONES CHINA)	10,46%	9,62%	11,41%	11,31%	10,89%	11,02%
% EXPORTACIONES DE CHINA A LA UE (S/TOTAL EXPORTACIONES CHINA)	26,55%	24,12%	24,82%	24,93%	21,54%	19,71%

Fuente: Elaboración propia a través de datos extraídos de EUROSTAT.

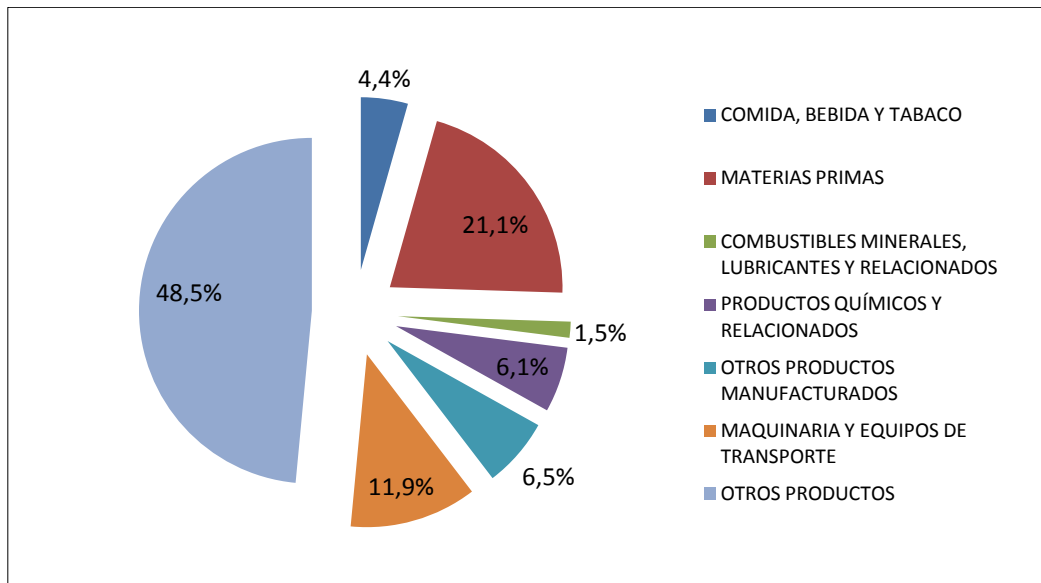
Al margen de todo lo comentado, y centrándonos en el comercio según tipos de producto, en lo que se refiere a exportaciones de la Unión Europea en el periodo 2001-2012, es destacable el crecimiento que han sufrido grupos de productos como las materias primas (13%), la maquinaria y equipos de transporte (7%) o los productos químicos y relacionados (4%) entre otros. El que se haya producido este incremento ha generado que productos como los comentados anteriormente hayan adquirido un mayor peso sobre las exportaciones totales de la Unión Europea, pasando de representar el 18,5% en 2001 a representar el 51,5% en 2012 (Gráficos 12 y 13).

**Gráfico 12. Porcentaje de exportaciones por productos de la UE a China sobre el total de exportaciones de la UE en el año 2001**



Fuente: Elaboración propia a través de datos extraídos de EUROSTAT.

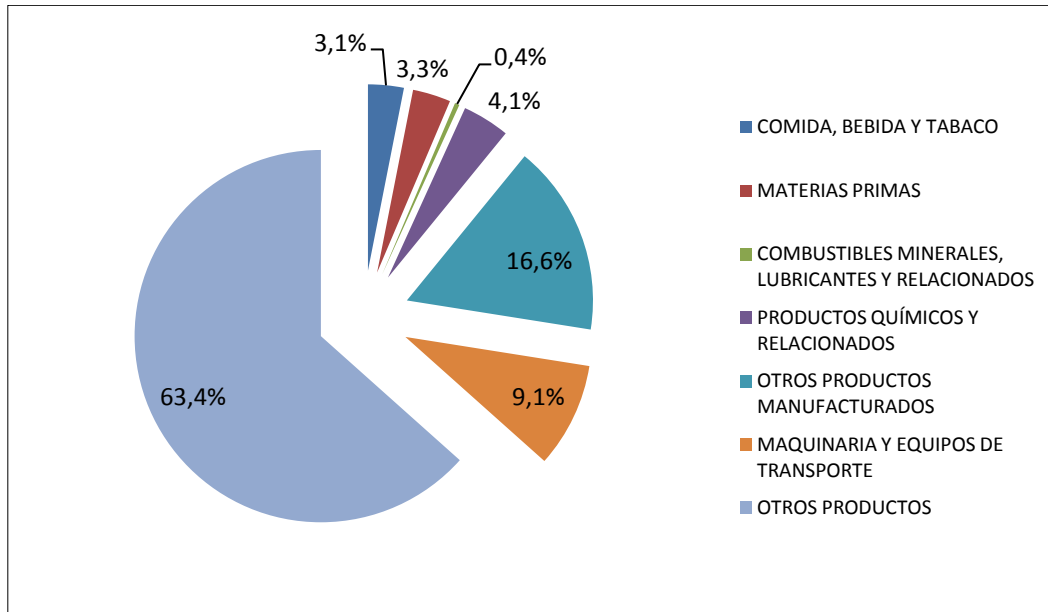
**Gráfico 13. Porcentaje de exportaciones por productos de la UE a China sobre el total de exportaciones de la UE en el año 2012**



Fuente: Elaboración propia a través de datos extraídos de EUROSTAT.

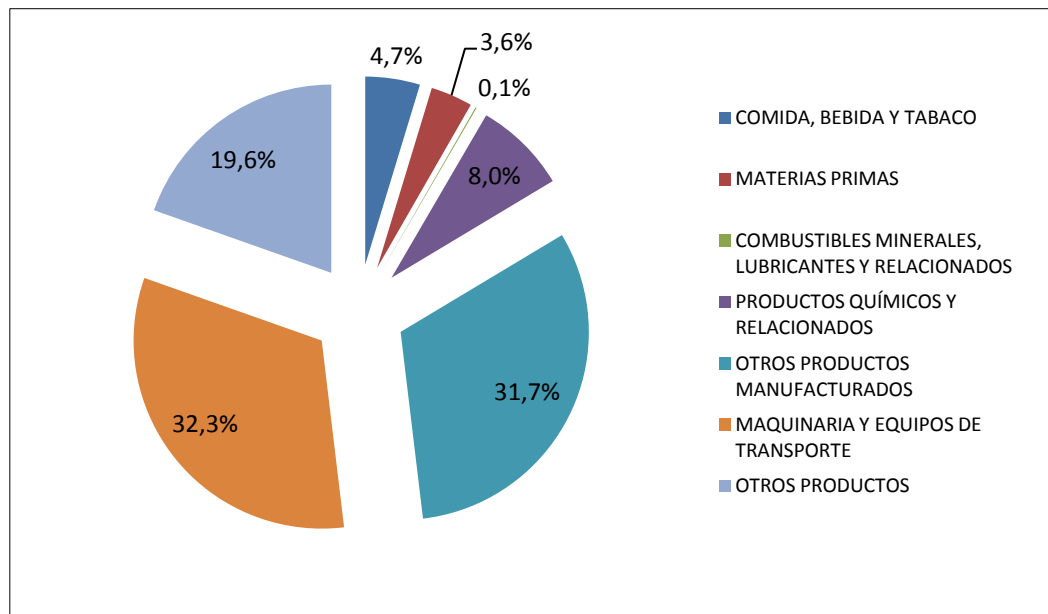
En lo que se refiere a importaciones de la Unión Europea en el periodo 2001-2012, es destacable el crecimiento que han sufrido grupos de productos como la maquinaria y equipos de transporte (23%), otros productos manufacturados (15%), o los productos químicos y relacionados (4%) entre otros. El que se haya producido este incremento ha generado que productos como los comentados anteriormente hayan adquirido un mayor peso sobre las importaciones totales de la Unión Europea, pasando de representar el 36,6% en 2001 a representar el 80,4% en 2012 (Gráficos 14 y 15).

**Gráfico 14. Porcentaje de importaciones por productos de la UE con China sobre el total de importaciones de la UE en el año 2001**



Fuente: Elaboración propia a través de datos extraídos de EUROSTAT.

**Gráfico 15. Porcentaje de importaciones por productos de la UE con China sobre el total de importaciones de la UE en el año 2012**



Fuente: Elaboración propia a través de datos extraídos de EUROSTAT.

Comentado todo lo anterior, podemos aproximarnos a cuál será la especialización de comercio existente entre China y la Unión Europea. Como se observa en la tabla 13, productos como comida, bebida y tabaco, productos químicos y relacionados, y maquinaria y equipos de transporte, obtienen en 2012 una cifra cercana al 100%, hecho que significa la existencia de comercio intraindustrial en ese tipo de artículos. Por el contrario, las materias primas, los combustibles minerales y relacionados, y otros productos manufacturados, mantienen en 2012 cifras por debajo del 50%, lo que significa la existencia de un comercio interindustrial en ese tipo de artículos.

Aún así, la media total de índices de Grubel y Lloyd (1975) confirma que la Unión Europea, en términos generales, mantiene una tendencia al comercio intraindustrial a lo largo del periodo (Tabla 13).

**Tabla 13. Índice de Grubel y Lloyd aplicado al comercio de cada grupo de productos entre la UE y China para el periodo 2001-2012**

$$GL_i = \frac{X_i + M_i - |X_i - M_i|}{X_i + M_i} \times 100$$

	2001	2007	2012
COMIDA, BEBIDA Y TABACO	40,54%	52,28%	99,60%
MATERIAS PRIMAS	91,15%	68,60%	45,12%
COMBUSTIBLES MINERALES, LUBRICANTES Y RELACIONADOS	33,80%	26,25%	28,23%
PRODUCTOS QUÍMICOS Y RELACIONADOS	93,04%	99,12%	86,89%
OTROS PRODUCTOS MANUFACTURADOS	22,21%	21,96%	33,67%
MAQUINARIA Y EQUIPOS DE TRANSPORTE	77,07%	56,82%	73,26%
MEDIA TOTAL	59,63%	54,17%	61,13%

Fuente: Elaboración propia a través de datos extraídos de EUROSTAT.

Como bien es sabido, en China se fabrica un gran elenco de productos con unos costes con los que la Unión Europea no puede competir. Ejemplo de ello son las manufacturas textiles, juguetes, etc. (intensivos en el empleo de factor trabajo). Recientemente también han comenzado a fabricar productos de contenido tecnológico intermedio como son los artículos de microelectrónica, que se ensamblan en China a partir de componentes de otros países. Mientras, la Unión Europea sigue apostando por la fabricación de productos quizá más centrados en la diferenciación en base a la calidad y no en base al precio.

## **6. CONCLUSIONES**

En 1979, cuando Deng Xiaoping comenzó el proceso de reforma de la economía china mediante la aplicación de un conjunto de políticas basadas principalmente en estrategias de promoción de exportaciones para lograr una apertura al exterior del país en todos los sectores de actividad, nadie habría imaginado que treinta años después China se convertiría en una de las principales potencias económicas mundiales. El crecimiento y la apertura experimentada, alcanzaron su máximo apogeo con la adhesión de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en el año 2001.

La reacción de la Unión Europea ante el crecimiento comentado se produjo de forma tardía, hecho que provocó que a principios de los años 1990 empresas procedentes de países como Estados Unidos o Japón tuviesen una presencia superior en China. Fue a finales de los 90 cuando la UE comenzó a establecer estructuras y mecanismos de cooperación con el país oriental.

Los primeros años tras la incorporación de China a la OMC, parecían augurar una asociación madura entre ambas partes, pero con el paso del tiempo, la UE comenzó a observar como las reformas deseadas no se producían al ritmo esperado, lo que supuso el comienzo de una situación de conflicto. Los motivos alegados por la Comisión Europea eran, entre otros, las barreras no arancelarias a las exportaciones europeas, la insuficiente protección de los Derechos de Propiedad Intelectual o la inadecuada normativa de seguridad, aunque lo cierto es que la creciente cuantía de déficit comercial pareció influir decisivamente en el desarrollo de esta situación.

Si hasta el momento las políticas europeas se habían caracterizado por la prudencia, amabilidad y comprensión con los incumplimientos de China, a partir de 2006 estas pasaron a adquirir un talante más firme y reivindicativo al ver que las políticas aplicadas con anterioridad no habían generado los resultados esperados, y que incluso habían favorecido los resultados comerciales de China en detrimento de los de la Unión Europea.

Así, sucesivamente, la visión europea del impacto económico chino pasó de estar llena de oportunidades a generar una sensación de amenaza. La UE comenzó a temer que China se convirtiese en un competidor directo consecuencia de las políticas de cooperación establecidas entre ambos, es decir, que "el amigo del presente se convierta en el enemigo del futuro" (Leng, 2004).

En cuanto al devenir de las relaciones económicas de China y la Unión Europea, se observa un previsible incremento de la rivalidad en sectores estratégicos para Europa, un mayor protagonismo de políticas proteccionistas y un incremento del grado de conflicto si el trato entre ambas partes continúa siendo similar al de los últimos años.

Por otro lado, creo que la Unión Europea no debería continuar con la postura opositora que mantiene, sino que debería centrar sus esfuerzos en adoptar reformas que contribuyan a

incrementar su competitividad mundial, pues teniendo en cuenta que el desarrollo económico chino va a seguir creciendo<sup>10</sup>, no le conviene perder oportunidades económicas ni comerciales.

La Unión Europea debería entender que el éxito de China no tiene por qué afectarle de forma negativa, que puede incluso extraer beneficio de una asociación entre ambas. Pero aun así, no podemos olvidar que China también debería realizar esfuerzos para lograr una mejor implementación de los acuerdos que alcanzó con su entrada en la OMC, así como esfuerzos en materia referente a Derechos de Protección Intelectual o seguridad para evitar falsificaciones de marcas textiles, tecnológicas, etc; y asegurar una competencia basada en términos justos.

También sería importante que tanto los Estados miembros como todas las economías desarrolladas alcanzasen un consenso de mínimos pactando una serie de principios elementales de comportamiento logrando así avanzar en términos de protección de los derechos humanos en países asiáticos como China, India, etc.

Por último, destacar la importancia de que la Unión Europea fomente la expansión y el desarrollo de tecnologías medioambientales, de reciclaje, etc. Una ciencia en la que Europa posee un dominio que el país oriental no tiene, hecho que podría ayudar a la diferenciación de la industria europea respecto a dicho país y el resto del mundo.

---

<sup>10</sup> Claro ejemplo es el pacto sobre energía sellado entre China y Rusia en Mayo de 2014. Acuerdo a través del cual la empresa rusa Gazprom suministrará 38.000 millones cúbicos anuales de gas a China (Vidal, 2014).

## 7. BIBLIOGRAFÍA

BAJO, Oscar (1991): "Teorías del comercio internacional", Antoni Bosch Editores, junio, Barcelona.

BALASSA, Bela (1979): "Intra-Industry Trade and the Integration of Developing Countries in the World Economy" en Giersch (1979), pp. 245-270.

BALDWIN, Robert E. (1971): "Determinants of the Commodity Structure of U. S. Trade", *American Economic Review*, vol. 61, marzo, pp. 126-146.

BENDINI, Roberto (2014): "La Unión Europea y sus socios comerciales", Fichas Técnicas sobre la Unión Europea, abril.

BODIN, Jean (1576): "Les six livres de la République".

BRANDER, James y SPENCER, Barbara (1984a): "Tariff Protection and Imperfect Competition", en Kierzkowski (1984), pp. 194-206.

BRANDER, James y SPENCER, Barbara (1984b): "Trade Warfare: Tariffs and Cartels", *Journal of International Economics*, vol. 16, mayo, pp. 227-242.

BRANDER, James y SPENCER, Barbara (1985): "Export Subsidies and International Market Share Rivalry", *Journal of International Economics*, vol. 18, febrero, pp. 83-110.

CANTILLON, Richard (1730): "Essai sur la Nature du Commerce in Général".

CLIFT, Jeremy (2010), "El Juego y Su Genio", *Finanzas & Desarrollo*, diciembre, pp. 2-5.

DEL CUBO ALVARIZA, Fernando (2011): "La UE establece medidas antidumping y antisubvención definitivas contra las importaciones de papel fino estucado originario de China", *Boletín de la Secretaría de Estado de Comercio*, junio.

DEL CUBO ALVARIZA, Fernando (2013): "La UE establece medidas antidumping provisionales sobre las importaciones de paneles solares originarios de China", *Boletín de la Secretaría de Estado de Comercio*, junio.

DIXIT, Avinash y STIGLITZ, Joseph E. (1977): "Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity", *American Economic Review*, vol. 67, junio, pp. 297-308.

DU PONT DE NEMOURS, Pierre S. (1768): "La Physiocratie".

EUROPEAN UNION. Página web: <http://europa.eu/>

EUROSTAT. Página web: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>

GOURNAY, Vincent de, CLICQUOT, Simon y GUILLYN, Pierre (1758): "Considerations sur le Commerce, et en Particulier sur les Compagnies, Societés et Maitrises", Goldsmiths'-Kress Library of Economic Literature no. 9341, junio, Amsterdam.

GROSSMAN, Gene M. y HELPMAN, Elhanan (1989a): "Growth and Welfare in a Small Open Economy", *National Bureau of Economic Research, Working Paper nº 2970*, Cambridge, Mass.

GROSSMAN, Gene M. y HELPMAN, Elhanan (1989b): "Product Development and International Trade", *Journal of Political Economy*, vol. 97, diciembre, pp. 1261-1283.



GROSSMAN, Gene M. y HELPMAN, Elhanan (1990a): "Trade, Innovation, and Growth", *American Economic Review*, vol. 80, mayo, pp. 86-91.

GROSSMAN, Gene M. y HELPMAN, Elhanan (1990b): "Comparative Advantage and Long-Run Growth", *American Economic Review*, vol. 80, septiembre, pp. 796-815.

GRUBEL, H.G. y LLOYD, P.J. (1975), "Intra-Industry Trade. The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products", Macmillan, London.

HECKSCHER, Eli (1919): "The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income", *Ekonomisk Tidskrift*, vol. 21, pp. 497-512.

HELPMAN, Elhanan (1981): "International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition: A Chamberlin-Heckscher-Ohlin Approach", *Journal of International Economics*, vol. 11, agosto, pp. 305-340.

HELPMAN, Elhanan (1985): "Multinational Corporations and Trade Structure", *Review of Economic Studies*, vol. 52, julio, pp. 443-457.

ICEX (2010): "China: Relaciones Multilaterales", *Otros Documentos Instituto Español de Comercio Exterior*, Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Pekín, mayo.

ICEX (2011): "Los Derechos de Propiedad Intelectual en China", *Otros Documentos Instituto Español de Comercio Exterior*, Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Pekín, junio.

KRUGMAN, Paul (1979a): "A Model of Innovation, Technology Transfer, and the World Distribution of Income", *Journal of Political Economy*, vol. 87, abril, pp. 253-266.

KRUGMAN, Paul (1979b): "Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade", *Journal of International Economics*, vol. 9, noviembre, pp. 469-479.

LEAMER, Edward E. (1980): "The Leontief Paradox, Reconsidered", *Journal of Political Economy*, vol. 88, junio, pp. 495-503.

LENG, Xue (2004): "China-EU Trade Relations. The period after 1975", Linköping University, Master Thesis.

LEONTIEF, Wassily (1956): "Factor Proportions and the Structure of American Trade: Further Theoretical and Empirical Analysis", *Review of Economics and Statistics*, vol. 38, noviembre, pp. 386-407.

LERNER, Abba (1952): "Factor Prices and International Trade", *Economica*, vol. 19, febrero, pp. 1-15.

MAIZA, José Antonio (2009): "Las políticas públicas de la Unión Europea ante el despertar económico del gigante asiático", Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad del País Vasco (UPV/EHU), Departamento de Economía Aplicada V.

MARKUSEN, James R. (1986): "Explaining the Volume of Trade: An Eclectic Approach", *American Economic Review*, vol. 56, diciembre, pp. 1002-1011.

MELITZ, Marc J. "The Impact Of Trade On Intra-Industry Reallocations And Aggregate Industry Productivity," *Econometrica*, vol. 71, noviembre.

MINISTERIO DE COMERCIO DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA. Página web: <http://spanish.mofcom.gov.cn/>

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD, GOBIERNO DE ESPAÑA. Página web: <http://www.mineco.gob.es/>

MUN, Thomas (1664): "Englands Treasure by Foreign Trade".

OHLIN, Bertil (1933): "Interregional and International Trade", Harvard University Press, Cambridge, Mass.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. Página web: <http://www.wto.org/>

PASTOR, Alfredo y GOSSET, David (2006): "Las relaciones entre la Unión Europea y China: una clave del orden mundial del siglo XXI", Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos, enero, pp. 3.

PELZMAN, Joseph (1978): "Soviet-COMECON Trade: The Question of Intra-Industry Specialization", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 114, nº 2, pp. 297-304.

POSNER, Michael (1961): "International Trade and Technical Change", *Oxford Economic Papers*, vol. 13, octubre, pp. 323-341.

QUESNAY, François (1758): "Tableau économique".

RICARDO, David (1821): "Principles of Political Economy and Taxation".

RYBCZYNSKI, T.M. (1955): "Factor Endowment and Relative Commodity Prices", *Economica*, vol. 22, noviembre, pp. 336-341.

SAMUELSON, Paul A. (1948): "International Trade and the Equalization of Factor Prices", *Economic Journal*, Vol. 58, junio, pp. 163-184.

SAMUELSON, Paul A. (1949): "International Factor-Price and the Equalization Once Again", *Economic Journal*, Vol. 59, junio, pp. 181-197.

SERRA, Antonio (1613): "Breve trattato delle cause che possono far abbondare li regni d'oro e d'argento dove non sono miniere".

SHAIKH, Anwar (2009): "Teorías del comercio internacional", Traducido por Diego Guerrero, Maia Ediciones, junio.

SHONE, R (1972): "The Pure Theory of International Trade", Macmillan, London.

SMITH, Adam (1776): "An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations".

STOLPER, Wolfgang F. y SAMUELSON, Paul A. (1941): "Protection and Real Wages". *Review of Economic Studies*, vol. 9, noviembre, pp. 58-73.

TORRES GAYTÁN, Ricardo (1998): "Teoría del comercio internacional", Siglo XXI Editores, México.

TURGOT, A.R.J. (1766): "Réflexions sur la Formation et la Distribution des Richesses".

VERNON, Raymond (1970): "The Technology Factor in International Trade", *National Bureau of Economic Research*, New York.

VIDAL, Macarena (2014): "China y Rusia sellan un pacto sobre energía de gran alcance estratégico", *Diario El País*, mayo.