

# Universidad de Zaragoza

## Trabajo fin del máster



**Facultad de  
Economía y Empresa  
Universidad Zaragoza**

Título **El comercio y las políticas comerciales entre  
China y la Unión Europea**

Facultad Facultad de economía y Empresa

Carrera Máster en Unión Europea

Nombre Fang Liu

Número de estudiante 722880

Tutor José Aixalá Pastó, Gema Fabro Esteban

27 de junio de 2016

## **Resumen**

China y la Unión Europea son dos de las potencias económicas más importantes del mundo en la actualidad. Han conseguido importantes éxitos en materia de cooperación económica. En 2014, la Unión Europea se convirtió el socio más grande de China, ocupando China el segundo lugar entre los socios comerciales de la UE. Aunque existe mucha divergencia en el desarrollo de las relaciones entre la Unión Europea y China, la tendencia es positiva en el futuro. En el siglo XXI, el reto es fortalecer las relaciones en materia de cooperación económica y comercial entre ambas potencias para que permitan avanzar en materia de desarrollo económico.

**Palabras claves:** comercio, China, Unión Europea, desarrollo económico

## Índice

<b>Introducción.....</b>	<b>1</b>
<b>1. La situación actual del comercio entre la Unión Europea y China.....</b>	<b>1</b>
1.1 La historia.....	1
1.2 El desarrollo del volumen de comercio entre China y la Unión Europea.....	7
1.2.1 El comercio mundial.....	8
1.2.2 La situación del comercio entre la Unión Europea y China.....	10
1.3 El comercio entre la Unión Europea y China: distribución por productos.....	17
1.4 El comercio entre la Unión Europea y China: distribución geográfica.....	24
<b>2. Las políticas comerciales.....</b>	<b>35</b>
2.1 Las políticas de antidumping.....	38
2.1.1 Las políticas de antidumping de la Unión Europea hacia China.....	38
2.1.2 Las políticas de antidumping de China hacia la Unión Europea.....	42
2.2 Los obstáculos técnicos al comercio de la Unión Europea.....	44
2.2.1 Los antecedentes de los obstáculos técnicos al comercio de la Unión Europea.....	45
2.2.2 Las fases del desarrollo de los obstáculos técnicos de la Unión Europea.....	47
2.2.3 La situación y las razones de los obstáculos técnicos de la Unión Europea.....	49
2.2.4 Los sectores de exportación china que son afectados por los obstáculos técnicos al comercio de la UE.....	51
2.2.5 Las políticas de China frente a los obstáculos técnicos al comercio de la Unión Europea.....	57
<b>Conclusiones.....</b>	<b>61</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>64</b>

## **Introducción**

En 2015, China alcanzó un volumen de comercio de 3,957 miles de millones de dólares, entre que la Unión Europea ocupó 565 miles de millones de dólares, un 14.3% del total, situándose como el primer socio comercial de China. Mientras, dicho importe del volumen de comercio entre China y la UE ocupó un 14% del total importe del volumen de comercio de la UE, lo que dejó a China el segundo socio comercial, tras de los EE.UU, cuyo porcentaje es 15%. La Unión Europea es el bloque económico más grande y avanzado del mundo, mientras China es el país en desarrollo más grande. Se tratan de dos potencias importantes que promueven el desarrollo del mundo, de modo que mantener relaciones estables de cooperación entre sí es esencial para ambas partes. Por lo tanto, el objetivo de este artículo es analizar la situación de comercio entre China y la Unión Europea, comparar las políticas comerciales de ambas partes y sacar las conclusiones para el desarrollo de sus relaciones comerciales en el futuro.

## **1. La situación actual del comercio entre la Unión Europea y China**

### **1.1 La historia**

El asunto más significativo de la historia del comercio para China fue la Guerra de Opio en 1840. Zhen Rong (2012) enseña que “se trató no sólo de una guerra invasora, sino también de una oportunidad para insertar China en el sistema del comercio mundial, aunque de una manera cruel”. China se vio obligado a firmar muchos acuerdos con los países europeos debido a las derrotas en las batallas. Por ejemplo, el Tratado de Tianjin en 1858, que permitió a los embajadores extranjeros entrar en Beijing, abrió más de 10 puertos para mantener el comercio entre China y Europa y los terceros países. Zhen Rong dice que los países europeos podían entrar en China para hacer negocios libremente, gestionar los mares y ríos jurisdiccionales, y establecer los impuestos. Dichas reglas en el tratado hacían que los países pudieran hacer el comercio con China de forma

unilateral de nación más favorecida. Por lo tanto, el poder de los países europeos llegó desde las costas hasta el interior de China y el mercado chino era abierto obligadamente a Europa. Dependiendo de los derechos conseguidos en dicho tratado, los países europeos exportaron una cantidad grande de productos a China, mientras compraron las materias primarias, los recursos naturales y otros productos con los precios muy bajos. La situación de dumping de Europa directamente hacía que durante este periodo, el volumen de comercio de Europa constantemente aumentó, el superávit comercial de Europa era demasiado grande. Al contrario, China estaba en el fondo de la relación comercial, la desigualdad dejó China perder mucho dinero, muchos recursos y demasiados manos de obra en aquel momento, lo que produjo el gran déficit comercial para China.

Aunque la relación comercial entre Europa y China era anormal desde el siglo XVII hasta el principio del siglo XX, según lo que dice Xiaoling Huang (2005), “de verdad la invasión dio la oportunidad para fortalecer el vínculo entre ambos bloques”, además, impulsó el desarrollo del transporte y el sistema del comercio entre ellos en cierta medida, lo que estableció la base fija para la evaluación de la relación comercial entre la Unión Europea y China en el futuro.

Con la Fundación de la nueva China, empezó a aplicar las políticas “inclinadas a un lado”, desarrollando activamente la relación comercial con la Unión Soviética y los países del este europeo que eran estados comunistas. A través del comercio con dichos países, China importó los instrumentos y las técnicas de 156 proyectos claves para establecer las empresas de los aceros, la electricidad, el carbón, el petróleo, las máquinas y las materias de construcción. En 1957, el importe del volumen de comercio de China llegó a 3 miles de millones de dólares, había aumentado 1,73 veces que el importe de 1950, un 15,4% por cada año. Mientras el volumen de comercio de China ocupó el 1,85% del mundo, lo que era 0,91% en 1950. Dicha evaluación del comercio de la nueva China ayudó a recuperar la economía de China y también inscribió el sello de la economía planificada. Mientras, para activar la economía doméstica

e importar los recursos esenciales para satisfacer la demanda aumentada interior, con la ayuda del puerto internacional de Hong Kong, China impulsó el desarrollo del comercio con Europa, lo que dio muchos beneficios a recuperar el escaso económico y conseguir más divisas.

En 1964, China estableció la relación diplomática con Francia, lo que impulsó la relación comercial entre dichas países, y también causó la corriente comercial entre China y los países europeos. Sin embargo, a consecuencia del deterioro de las relaciones entre China y los países del este europeo, el comercio entre ellos disminuyó mucho desde 1960, el importe de 1962 era sólo 2.6 miles de millones de dólares. De 1963 y 1965, el volumen de comercio consiguió un progreso grande. El importe de la exportación e importación era 4.2 miles de millones de dólares, había incrementado 59% en comparación con el importe de 1962. En 1965, China había establecido la relación comercial con más de 100 países y regiones del mundo, y el importe del volumen de comercio entre China y occidente alcanzaba el 52,8% del importe total. Además, para romper las barreras de los países capitalistas, China hacía todo lo posible a ayudar los países pobres de África y desarrollar la relación comercial y cultural con ellos. En cuanto a Europa, el modelo de la Unión Europea empezó a aparecer con el Comunidad Europea del Carbón y del Acero en 1951 mediante el Tratado de París, el cual firmaron Italia, Luxemburgo, Bélgica y Países Bajos. Esta experiencia, pionera en el establecimiento de un sistema común supranacional de planificación, organización y comercialización de un sector económico a escala europea, tuvo continuidad con el Tratado de Roma, firmado por los mismos seis Estados en 1957, por el cual se crearon la Comunidad Económica Europea, que ampliaba la integración europea a toda la economía, y la Comunidad Europea de la Energía Atómica. Estos tres organismos, conocidos bajo la denominación común de Comunidades Europeas, constituirían un área de libre comercio entre los países firmantes, basada en la progresiva eliminación de aranceles aduaneros y en la libre circulación del trabajo y del capital. Lo que impulsó mucho el comercio entre dichas países, y en cierta medida facilitó el

comercio entre Europa y China.

En 1978, con la celebración de la Tercera Sesión Plenaria, China abrió la puerta totalmente al mundo, intentando importar los instrumentos y las técnicas y exportar los productos al mundo. Mientras estableció las zonas económicas especiales y las ciudades abiertas a las costas para desarrollar el comercio con los países extranjeros.

Oficialmente, la relación comercial entre la Unión Europea y China se rigieron por el Acuerdo de Cooperación Comercial y Económica, firmado en 1985. En el aspecto comercial, “se trataba de un acuerdo no preferencial, basado en la cláusula de Nación Más Favorecida”, dice Jianjun Huang (2006). Por otra parte, la UE concede a China acceso preferencial al mercado comunitario mediante la aplicación del Sistema de Preferencias Generalizadas a una serie de productos no graduados. El Acuerdo de Cooperación Comercial y Económica contaba con cuatro partes, la cooperación comercial, la cooperación económica, la comisión mixta y las disposiciones finales. En la parte de la cooperación comercial, se reguló los derechos y los requisitos para ambas partes, por ejemplo, la Comunidad Económica Europea y China, cada una por su lado, necesitaban hacer todo lo posible para facilitar los intercambios comerciales y concederse en sus relaciones comerciales el trato de nación más favorecida para todo lo que se refiera a los derechos de aduana, a las regulaciones, procedimientos y formalidades relativos, a los tributos y demás gravámenes internos que graven directa o indirectamente los productos y servicios importados o exportados y a las formalidades administrativas para la concesión de las licencias de importación.

Además, también se regularon los requisitos que tenían que cumplir ambas partes. Por ejemplo, dice Jianjun Huang, “La República Popular de China considerará favorablemente las importaciones procedentes de la Comunidad Económica Europea. Con tal fin, las autoridades chinas competentes procurarán que los exportadores de la Comunidad tengan la posibilidad de participar plenamente en el comercio con China. La Comunidad Económica Europea

tenderá hacia un grado de liberalización cada vez más elevado de las importaciones procedentes de la República Popular de China. Con tal fin, se tratará de proceder progresivamente a medidas de ampliación de la lista de productos cuya importación procedente de China esté liberalizada y a aumentar el volumen de los contingentes. Las modalidades de aplicación serán objeto de examen en el marco de la Comisión mixta.” Este tratado constituye un progreso muy significativo para la relación comercial entre China y Europa. Desde 1994 hasta 2002, China y la UE añadieron el acuerdo muchas veces a través de los diálogos por escrito para desarrollar el comercio entre ambas partes.

Desde diciembre de 2001, China es País Miembro de la Organización Mundial de Comercio. Dicho ingreso implicó un paso relevante para el desarrollo del comercio de China. En 2002, la Unión Europea y China firmaron un Acuerdo sobre Transporte Marítimo en Bruselas. El objetivo de dicho acuerdo era consolidar las relaciones en el sector del transporte marítimo internacional de una manera equilibrada, reconocer la importancia de los servicios del transporte marítimo y promover el transporte marítimo entre sí y también reconocer la importancia del desarrollo del mercado flexible y los beneficios económicos conseguidos en la relación comercial, controlando y operando sus servicios del transporte internacional en el sistema del transporte marítimo. En aquel entonces, China era un proveedor internacional muy importante de los servicios del transporte marítimo, y también era el tercero socio comercial de la Unión Europea.

En los años pasados, el mercado chino era el destino clave de las empresas del embarque y las relaciones del transporte marítimo habían progresado considerablemente. Entonces, desde el punto de vista de ambas partes, un acuerdo sobre la evaluación del sistema bilateral del transporte marítimo para mejorar las condiciones de las infraestructuras marítimas de los puertos e impulsar la relación comercial era esencial e imperativo en aquel momento.

En 2004, terminaron las negociaciones sobre la cooperación de aduana, lo que permitió examinar mutuamente las mercancías con objetivo de asegurar la



aplicación de los reglamentos de la aduana y la imparcialidad del comercio entre ambas partes. En el mismo año, el importe del volumen de comercio de China por la primera vez llegó a 1,000 miles de millones de dólares, 1,155 miles de millones de dólares. Mientras, la Unión Europea se convirtió en el primer socio comercial de China después de la ampliación al este. El importe de volumen de comercio entre la UE y China en 2004 era 177 miles de millones de dólares. Había aumentado un 33,6% en comparación con el principio del establecimiento de las relaciones diplomáticas entre ambas partes. Las dos Comunicaciones de la Comisión tituladas Socios más cercanos eran Responsabilidades crecientes y Comercio e Inversión UE-China y el documento de trabajo Política Comercial y de Inversión UE-China, del año 2006, además de sentar las bases para el futuro de la relación comercial bilaterales, contemplaban el lanzamiento de negociaciones para un nuevo marco institucional bilateral. En enero de 2007 comenzaron las negociaciones para concluir un nuevo Acuerdo de Asociación y de Cooperación, que era mucho más amplio que el firmado en 1985, aunque mantenía el carácter no preferencial y se abstendría de incluir compromisos concretos de acceso a mercado.

En la actualidad, existen más de cincuenta diálogos de la UE con China, incluido el relativo a los asuntos comerciales y los Diálogos Sectoriales, que sirven para mostrar el enfoque reglamentario de la UE y para tratar potenciales contenciosos, en un marco estructurado y constructivo.

Los temas comerciales se abordan en las reuniones anuales entre la Dirección General de Comercio de la Comisión y el Viceministro del Mofcom, en el marco del Diálogo de Política Comercial y de Inversiones, y en el Diálogo Económico y Comercial de Alto Nivel, creado en la Cumbre UE-China de noviembre de 2007, cubriendo una serie de áreas que afectan al desequilibrio de la balanza comercial UE-China, acceso al mercado, derechos de propiedad intelectual, medio ambiente, alta tecnología y energía. Las reuniones anuales del Diálogo Económico y Comercial de Alto Nivel se complementaban con las Cumbres o el Comité Conjunto y, a nivel más técnico, con el Grupo de Trabajo de

Economía y Comercio.

El documento Estrategia 2007-2013, trata de apoyar la reforma económica china en áreas cubiertas por los diálogos sectoriales, con una asignación presupuestaria de 224 millones de euros. En diciembre de 2010, la UE publicó el informe sobre el III Encuentro del Diálogo Económico y Comercial UE-China. El documento Evaluación del Programa Indicativo 2011-2013, confirmaba “la validez de la Estrategia UE-China y afirmaba la necesidad de sintonizar las actuaciones en concordancia con el Plan Quinquenal 2011-2015 de China”. En febrero de 2012, se celebró la XIV Cumbre UE-China.

## **1.2 El desarrollo del volumen de comercio entre China y la Unión Europea**

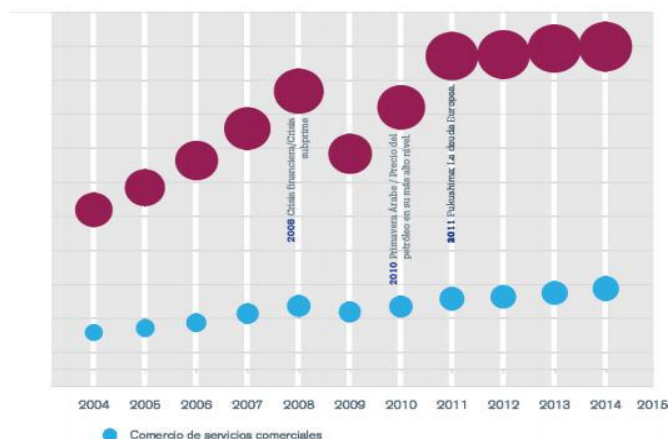
Desde 2004, China y la UE han establecido las estratégicas relaciones globales, que son la base del desarrollo sostenible de las relaciones. Desde el mismo año, la Unión Europea se ha convertido en el primer grande socio del comercio de China, mientras China ha sido el segundo grande socio para la UE.

Entre todos los sectores en los que cooperan la Unión Europa y China, la relación económica cuenta con más energía y éxitos. Con la entrada en el siglo XXI, el comercio bilateral ha conseguido el grande progreso partiendo de la base de los grandes números cardinales del importe del volumen de comercio, con una velocidad de tres años al doble. Hoy en día, las marcas de “made in China” son muy normales en las calles europeas. Según la estadística de la Administración General de Aduanas, en 2014 China consiguió un importe del volumen de comercio de 3,957 miles de millones de dólares, entre que la Unión Europea ocupó 565 miles de millones de dólares, un 14.3% del total, mientras, dicho importe del volumen de comercio entre China y la UE ocupó un 14% del total importe del volumen de comercio de la UE.

Como China y la Unión Europea están desarrollando rápidamente, la colaboración en el futuro será más estrecha y el comercio entre ambas partes



Gráfico 2: La situación del comercio mundial desde 1994 hasta 2015



Fuente: Estadísticas del comercio internacional 2015, OMC

Otro acontecimiento destacable que tuvo lugar a principios del decenio de 2000 fue la introducción de las monedas y billetes de euro en 2002. La fuerte demanda de recursos naturales por parte de China contribuyó al incremento de los precios del petróleo crudo y otros productos primarios entre 2002 y 2008.

Según las estadísticas del comercio internacional de OMC en 2015, durante los últimos 20 años, el comercio internacional de servicios comerciales ha sido menos volátil que el comercio de mercancías, lo que sugiere que los servicios son más resistentes a las perturbaciones macroeconómicas mundiales. Durante las dos últimas décadas, el comercio mundial de servicios ha registrado una tasa de crecimiento anual negativa en una sola ocasión (-9%, en 2009), tras la crisis financiera mundial. A partir de 2010 el comercio de servicios recuperó los niveles anteriores a la crisis y siguió aumentando de forma constante a pesar del lento crecimiento de la economía. Medidas en dólares corrientes, en 2014 las exportaciones mundiales de servicios aumentaron un 5%, hasta 487 miles de millones de dólares, mientras que las exportaciones de mercancías crecieron un 0,5%, hasta 1,900 miles de millones de dólares.

## 1.2.2 La situación del comercio entre la Unión Europea y China

A partir del Acuerdo de Cooperación Comercial y Económica firmado en 1985, el volumen de comercio entre China y la Unión Europea ha ido incrementando. Como China ingresó en la OMC en 2001, entre 2002 y 2008, el volumen de comercio de China aumentó significativamente según las estadísticas del Departamento de Asuntos Europeos de Ministerio de Comercio de China en 2008. Como se demuestra en el cuadro 1, el volumen de exportaciones de 2002 era 34.4 miles de millones de euros, el de importaciones era 31.2 miles de millones de euros, saliendo valor comercial total de 65.6 miles de millones de euros. En 2007, consiguió 89 miles de millones de euros de la exportación y 69.8 miles de millones de euros de la importación, sumando 158.8 miles de millones de euros. El volumen de la exportación de 2007 había incrementado un 158,72%, casi 2,5 veces, en comparación con el de 2002, mientras el volumen de la importación había aumentado un 123,72%. En 2007, el volumen de la exportación china ocupó un 7% del mundo, el tercer lugar, tras de EE.UU y Alemania. En cuanto a la Unión Europea, lo que tuvo lugar a principios del decenio de 2000 fue la introducción de las monedas y billetes de euro en 2002, lo que también había traído gran beneficio a la UE.

Cuadro 1:

### La situación del comercio de las potencias económicas principales, 2002, 2007 y 2012

(miles de millones de EUR)

	Exportación			Importación		
	2002	2007	2012	2002	2007	2012
<b>UE-28</b>	88.5	123.4	168.3	93.7	144.7	179.9
Noruega	6.4	9.9	12.5	3.7	5.8	6.8
Suiza	9.3	12.6	24.3	8.9	11.8	23.0
China	34.4	89.0	159.5	31.2	69.8	141.5
Japón	44.1	52.1	62.2	35.7	45.4	68.9
Rusia	11.3	25.7	40.8	4.9	14.6	24.6
Corea Sur	17.2	27.1	42.6	16.1	26.0	40.4
EE.UU	73.3	84.8	120.3	127.1	147.2	181.6

Fuente: Eurostat

En 2007, consiguió 123.4 miles de millones de euros de exportación, aumentado 39,44% que el volumen de 2002, 88.5 miles de millones de

euros; y la importación era 144.7 miles de millones, incrementado 54,43% en comparación con el volumen de 2002, cuyo importe del volumen de la importación era 93.7 miles de millones de euros. Durante ese periodo, China era el mercado del destino de la exportación europea con el volumen aumentando más rápido, el volumen de la exportación desde la UE con el destino a China había incremento 75%, en 2007, el importe del volumen de la exportación era 72 miles de millones de euros. Mientras, el volumen de la importación de la UE desde China había incrementado 21% cada año, en 2007 el importe era 231 miles de millones de euros.

En 2008, empezó la crisis económica en todo el mundo. La Unión Europea había sufrido mucho desde 2007, no podía mantener la velocidad del aumento de los años pasados, sobre todo en la importación. Entre 2007 y 2012, el volumen de la importación sólo incrementó un 24,33%, 179.9 miles de millones de euros en 2012, 16% del volumen de la importación mundial, en comparación con el porcentaje entre 2002 y 2007, había perdido 30,1%, más de un duplo. Sin embargo, el volumen de la exportación no recibió mucha influencia de la crisis, mantenía la velocidad de un 36,39% entre 2007 y 2012, entre que 168.3 miles de millones de euros en 2012, ocupaba 15,5% del volumen de la exportación mundial.

Al contrario, debido a la crisis procedente de Europa, el volumen de exportación de China en 2012 era 159.5 miles de millones de euros, aumentado un 81,98%, ocupaba 14,7% del volumen de la exportación mundial, perdiendo 76,74% en comparación con el porcentaje entre 2002 y 2007. Sin embargo, el volumen de la importación mantenía la velocidad del incremento, en 2012, China logró 141.5 miles de millones de euros del importe del volumen de la importación, ocupado 12,6% del volumen de la importación mundial y aumentado 102,72% que el año 2007, 21% menos que el porcentaje entre 2002 y 2007. En realidad, en

cuanto a la importación, China recibió menos influencia que la exportación, el mercado interior era más estable en comparación con el de la Unión Europea.

En cuanto al balance del comercio de dichos años, se muestra más claramente el desarrollo desequilibrado entre la UE y China (Cuadro 2). En 2002, la Unión Europea contaba con un déficit de 5.2 miles de millones de euros, tras de EE.UU, cuyo déficit llegó 53.8 miles de millones de euros. Hasta 2007, el déficit comercial de la UE había aumentado un 307.7%, casi 4 veces. Mientras el superávit comercial de China había incrementado más de 6 veces, desde 3.2 miles de millones de euros hasta 19.3 miles de millones. El desarrollo económico de China y el progreso del comercio entre la UE y China definitivamente dejaba China el país dominante entre la relación comercial con la UE. La industria manufacturera avanzada impulsó la exportación china a la UE, y también la ampliación de la UE hacía más grande el mercado interior, lo que necesitaba más importación para satisfacer la demanda.

Cuadro 2: El balance comercial de la UE en 2002, 2007 y 2012

	Balance		
	2002	2007	2012
<b>UE-28</b>	-5.2	-21.2	-11.5
<b>Noruega</b>	2.7	4.1	5.7
<b>Suiza</b>	0.4	0.8	1.3
<b>China</b>	3.2	19.3	17.9
<b>Japón</b>	8.4	6.7	-6.8
<b>Rusia</b>	6.4	11.1	16.2
<b>Corea Sur</b>	1.1	1.1	2.2
<b>EE.UU</b>	-53.8	-62.4	-61.4

Fuente: Eurostat

Sin embargo, gracias a la crisis, el déficit comercial de la Unión Europea había disminuido durante 2007 y 2012 según los datos estadísticos de Eurostat. Debido al deterioro de la situación económica europea, la demanda del mercado interior se redujo. En 2012, el déficit comercial de la UE era 11.5 miles de millones de euros, un 45,75% menos que en el año 2007. A consecuencia de la pérdida de la demanda del mercado

exterior, el aumento del volumen de la exportación de China era limitada durante dicho periodo. En 2012, China obtuvo un superávit de 17.9 miles de millones de euros, 8,6% menos que el en 2007. Entre 2002 y 2012, la mayoría de los países importantes del comercio mundial disponían del superávit, excepto EE.UU y Japón en 2012. La situación de Noruega y Suiza era la más destacada (Cuadro 2), aunque la UE siempre recibía el déficit durante 10 años, como los países europeos con mejor situación económica en la UE, Noruega y Suiza no sólo contaban con el superávit, sino también el superávit había aumentado entre dicho periodo. Lo que demostraba que unos Estados Miembros, principalmente del norte, como Noruega y Suiza, mantenían el desarrollo económico incluso la situación de la crisis; mientras los Estados Miembros del sur sufrían en mayor medida.

Según los datos de la estadística de Eurostat, en 2014, el socio comercial de mercancías más grande de la UE era EE.UU. El importe del volumen de comercio bilateral llegó a 516 miles de millones de euros, ocupando el 15% del importe total del volumen de comercio de la UE. El segundo socio comercial más grande era China. El importe del volumen de comercio entre China y la UE era 467 miles de millones de euros, ocupado un 14% del total de la UE. EE.UU era el destino más grande de la exportación de la UE, mientras China se trataba del primer país de la procedencia de la importación de la UE, lo que continuaba la tendencia del año anterior, en 2013, en el volumen de comercio de la exportación, EE.UU ocupada un 16,6% de la suma del volumen de la UE, mientras China sólo tenía 8,5%. En cuanto a la importación, China logró un 16,6% del volumen total de comercio, Rusia y EE.UU estaban detrás de China, separadamente ocupaba 12,3% y 11,6%.



Cuadro 3:

Comercio de mercancías de la Unión Europea (28), por origen y destino, 2014											
(Millones de dólares y porcentajes)											
Exportaciones						Importaciones					
Destino	Valor 2014	Parte		Variación porcentual anual		Origen	Valor 2014	Parte		Variación porcentual anual	
		2010	2014	2013	2014			2010	2014	2013	2014
Región						Región					
<b>Mundo</b>	<b>6162240</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>Mundo</b>	<b>6132501</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>
Europa	4293026	71.5	69.7	5	2	Europa	4217787	67.6	68.8	3	3
Asia	622567	9.2	10.1	4	3	Asia	797299	14.1	13.0	-2	5
América del Norte	488202	7.3	7.9	2	7	América del Norte	328112	4.9	5.4	-3	4
África	200879	3.2	3.3	5	0	CEI	317819	5.1	5.2	0	-10
CEI	193207	3.1	3.1	2	-15	África	206193	1.8	3.4	-7	-7
Oriente Medio	179967	2.7	2.9	11	2	América del Sur y Central	105228	2.0	1.7	-10	-2
América del Sur y Central	109215	1.8	1.8	4	-8	Oriente Medio	100471	3.3	1.6	-9	-7
Economía						Economía					
Unión Europea (28) a	3900147	65.4	63.3	3	3	Unión Europea (28) a	3900120	62.5	63.6	3	3
Estados Unidos	413027	6.2	6.7	2	7	China	401894	6.9	6.6	-1	8
China	218855	2.9	3.6	6	11	Estados Unidos	272904	4.2	4.5	-2	5
Suiza	186452	2.8	3.0	31	-17	Rusia, Federación de	241027	4.0	3.9	-1	-12
Rusia, Federación de	137264	2.2	2.2	0	-13	Suiza	128308	2.1	2.1	-8	2

Fuente: Estadísticas del comercio internacional 2014, OMC

En 2014, Asia era la región de destino y también el origen más importante para la Unión Europea, tras Europa (Cuadro 3). En realidad, el mercado europeo ocupaba 69,7% del volumen de comercio de la exportación de la UE, cuyo volumen total era 6,162 miles de millones de dólares; y ocupaba 68,8% del volumen de comercio de la importación de la UE, dispuesto de un importe del volumen total de 6,133 miles de millones de dólares. Asia logró 622 miles de millones de dólares en la exportación de la UE, y 797 miles de millones de dólares en la importación. China tenía 219 miles de millones de dólares del volumen de comercio de la exportación, que ocupaba 3,6% del volumen total de la UE; y consiguió 402 miles de millones de dólares del volumen de comercio de la importación, que ocupaba 6,6% del volumen total de la UE.

En 2014, la Unión Europea era el agente económico que exportaba más servicios comerciales, con 985 miles de millones de dólares y el 26,2% de la exportación de los servicios comerciales de todo el mundo según dichas estadísticas. También la UE importaba más servicios comerciales

en 2014, con 744 miles de millones de dólares que ocupada 20,1% del mundo. Mientras, China ocupaba el tercer lugar tras EE.UU, tanto en exportación como en importación. Logró 232 miles de millones de dólares de exportación, 6,2% del mundo, casi un cuarto del volumen la UE; y China importaba 382 miles de millones de dólares de servicios comerciales en 2014, que ocupada 10,3% del volumen del mundo y la mitad de la Unión Europea.

En el año 2015, según los datos sacados desde la página del Aduana China (Cuadro 4), el importe del volumen de comercio total de China era 3,957 miles de millones de dólares, de cual el volumen de comercio entre la Unión Europea y China ocupaba un 14,27%, en total 565 miles de millones de dólares. El importe del volumen de comercio bilateral de la exportación desde China a la UE, lograron 356 miles de millones de dólares, que era 15,64% del volumen de comercio de la exportación china en 2015, lo que se trataba de 2,274 miles de millones de dólares. En cuanto al importe del volumen de comercio de la importación del extranjero, China consiguió 1,682 miles de millones de dólares en total en 2015, y el comercio bilateral entre la UE y China sumaron 209 miles de millones de dólares, un 12,42%.

Cuadro 4: El volumen comercial de China en 2014

Regiones	Exportación e importación	Exportación	Importación	Comparación con 2014 %		
				E y I	Exportación	Importación
<b>Total</b>	3,956,900,730,000	2,274,949,840,000	1,681,950,890,000	-8	-2.9	-14.2
<b>Europa</b>	618,365,660,000	363,455,960,000	254,909,700,000	-7.5	-3.9	-12.1
<b>UE-28</b>	564,754,840,000	355,875,900,000	208,878,940,000	-8.2	-4	-14.5
<b>Eurozona-19</b>	418,950,710,000	250,079,890,000	168,870,830,000	-9.8	-6.2	-14.7

Fuente: Elaboración propia a partir de la Aduana China

Es necesario mencionar que, según los datos de 2015, el volumen de comercio entre China y la Eurozona ocupa el mayor porcentaje del volumen de comercio entre China y la UE. Más detalladamente, en 2015, el volumen de comercio entre China y la Eurozona era 419 miles de millones de dólares, un 74,18% en total; el volumen de comercio de la

exportación era de 250 miles de millones de dólares, 70,27% del volumen de comercio entre la UE y China y 169 miles de millones de dólares de la importación, que llegó 81,24% del total. Todo esto muestra que entre la relación comercial entre China y la Unión Europea, la Eurozona juega un papel muy importante, no sólo porque la circulación de la moneda euro puede disminuir las barreras e impulsar el comercio, sino también debido a la demanda del mercado grande de la Eurozona. En comparación con los datos de 2014, el importe del volumen de comercio total de China en 2015 redujo 8% que 2014, cuyo importe era 4,303 miles de millones de dólares, mientras, el nivel de la pérdida del volumen de comercio entre China y la UE era aproximado que la pérdida del volumen de comercio total de China, 615 miles de millones de dólares en 2014, perdido un 8,2%. Mientras, habían disminuido el volumen de comercio tanto de la exportación, como de la importación, el importe del volumen de comercio de la exportación bilateral era 371 miles de dólares, ocupada 15,83% del volumen de comercio total de 2014; y el volumen de comercio de la importación era 244 miles de millones de dólares, ocupada un 12,46% del total. En comparación con el año 2014, el volumen de comercio bilateral entre China y la Unión Europea redujo más en la importación, un 14,5%, y la pérdida de la exportación era 4%. Además, en 2015 el volumen de comercio entre China y la Eurozona había disminuido más que el volumen entre China y la Unión Europea, lo que significaba que debido a la influencia de euros, la situación de la economía de los Estados Miembros era peor que los países de la UE pero fuera de la Eurozona.

A partir de 2012, el volumen de comercio entre China y la Unión Europea mantuvo el aumento, tanto en la exportación, como en la importación, hasta 2014. Según la estadística de la Aduana China, el importe del volumen de comercio de 2012 se trataba de 546 miles de millones de dólares; el de 2013 era 559 miles de millones de dólares,

aumentado un 2,1%; y el importe del volumen de comercio de 2014 era 615 miles de millones de dólares; incrementado un 9,9%. Era la primera vez desde 2012 que el volumen de comercio entre China y la Unión Europea apareció a reducir en 2015, 564 miles de millones de dólares, 8,2% de pérdida. Cuando se quer á los motivos, ten á que buscarlos tanto en China, como en la Unión Europea. A partir de la crisis económica, China inmediatamente ajustaba las políticas para enfrentar a los problemas, por lo tanto, cuando se entraba en 2012, la economía china estaba manteniendo una situación estable, las medidas del comercio, los productos y la estructura del mercado no cambiaban considerablemente, lo que hac á muy dif ícil mantener la demanda del mercado y la velocidad del volumen de comercio como los años anteriores.

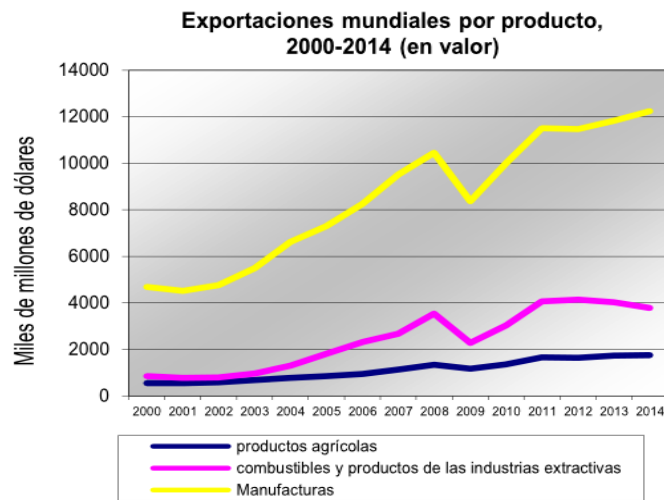
Adem ás, en 2015, la velocidad de la recuperación de la economía de la Unión Europea empezó a reducir y las demandas del mercado interior disminuyeron, mientras el precio mundial de los artículos de consumo bajó. Por lo tanto, era lógico que en 2015 el volumen de comercio entre China y la Unión Europea hab á disminuido. Con la recuperación de la economía mundial, el comercio entre la UE y China obtendrán más oportunidades y éxitos.

### **1.3 El comercio entre la Unión Europea y China: distribución por productos**

A partir del siglo XXI, con la ampliación al este, la Unión Europea contaba con un mercado de 450 millones de consumidores según la estadística de Eurostat, superando la suma de los consumidores del mercado de EE.UU, México y Canadá. Como el número de los consumidores sub á y el nivel del consumo crec á año tras año, la demanda de productos y variedad de los mismos en el mercado único

crecían constantemente.

Gráfico 3: Exportaciones mundiales por producto



Fuente: Estadísticas del comercio internacional 2014, OMC

En general, el volumen de comercio de la UE mantendrá una tendencia del aumento (Gráfico 3), aunque el comercio no tendrá buena situación debido a la crisis, gracias a los ajustes y las políticas económicas, el volumen de comercio de la UE desde 2009 todavía podrá guardar el incremento después de la pérdida de todo el mundo en 2008, sobre todo la exportación.

Como demuestra el cuadro 5, el desarrollo de las exportaciones mundiales por producto de todo el mundo a partir de 2000 hasta 2014, es obvio que antes de 2008, el volumen de exportaciones de productos agrícolas, de los combustibles y productos de las industrias extractivas y de las manufacturas mantendrá una tendencia subida, sin embargo, debido a la crisis, en 2008 y 2009, apareció una reducción aguda, y después, volvió a subir desde 2009.

Entre dichos tipos de productos, la situación de los productos agrícolas contaba con los cambios más atractivos. Si analizamos la situación de la exportación de la Unión Europea con más detalles desde 2008 se encuentran unos hechos más interesantes (Cuadro 5).

Cuadro 5:

## Comercio por productos principales, EU-28, 2008, 2012 and 2013

	2008		2012		2013	
	(miles de millones de EUR)	(%)	(miles de millones de EUR)	(%)	(miles de millones de EUR)	(%)
<b>EXPORTACIÓN</b>						
Total	130.9	100.0	168.3	100.0	173.7	100.0
Alimentos, bebidas & tabacos	6.8	5.2	9.9	5.9	10.4	6.0
Materials crudos	3.2	2.4	4.8	2.8	4.5	2.6
Combustible mineral, lubricante	8.5	6.5	12.6	7.5	12.1	7.0
Prods. químicos & relacionados	19.8	15.1	27.5	16.4	27.3	15.7
Otros bienes manufacturados	31.3	23.9	37.9	22.5	38.3	22.1
Maquinaria & equip.del transporte	57.1	43.6	70.5	41.9	70.9	40.8

Fuente: Eurostat

Según los datos de Eurostat, el volumen de exportación de la UE en 2008 alcanzó 130.9 miles de millones de euros, y en 2012 168.3 miles de millones de euros, aumentado un 28,6% en 5 años. Entre las exportaciones, el volumen de la maquinaria y los equipos del transporte ocupaban más peso, 43,6% en 2008 y 41,9% en 2012 respectivamente; el volumen de otros bienes manufacturados ocupada el segundo lugar, 31.3 miles de millones de euros en 2008, que ocupaba el 23,9% del total, y 37.9 miles de millones de euros, 22,5% del volumen total de 2012.

En comparación con dichas exportaciones, la UE exportó menos volumen de productos básicos como alimentos, bebidas y tabacos, materiales crudos, lubricante y combustible mineral, cuya suma era 18.5 miles de millones de euros en 2008, y 27.2 miles de millones de euros en 2012, aumentado 47,03%. Mientras, el peso de los productos de alta tecnología bajó durante ese periodo, desde 108.2 miles de millones hasta 135.9 miles de millones de euros, pero el porcentaje había disminuido 1,8. Esta tendencia continuó hasta el año 2013. Aunque el volumen de las exportaciones de los productos de alta tecnología subió, el porcentaje todavía bajó.

En 2013, el importe del volumen de la exportación de maquinaria y equipo de transporte llegó a 70.9 miles de millones de euros, superando 40,8% del volumen de exportación de 2013, 1,1% menos que el año anterior; el volumen de exportación de los productos químicos y relacionados era 27,3%, 15,7% del volumen total.

En suma, el volumen de exportación de los productos de alta tecnología llegó a 136.5 miles de millones de euros, sin embargo su peso era del 78,6%, perdiendo un 2,2% respecto a 2012. Todo esto muestra que más de 70% de la exportación de la UE son productos de alta tecnología, lo que convertía a la UE en un centro de tecnología avanzada. Sin embargo, la demanda de los productos básicos había aumentado a partir de 2008, lo que hacía reducir el peso de los productos de alta tecnología. Aunque dicha pérdida era módica, se demostraba la tendencia totalitaria.

Cuadro 6:

**Comercio por productos principales, EU-28, 2008, 2012 and 2013**

	2008		2012		2013	
	(miles de millones de EUR)	(%)	(miles de millones de EUR)	(%)	(miles de millones de EUR)	(%)
<b>IMPORTACIÓN</b>						
Total	158.5	100.0	179.9	100.0	168.2	100.0
Alimentos, bebidas & tabacos	8.1	5.1	9.3	5.2	9.3	5.6
Materials crudos	7.5	4.8	8.1	4.5	7.6	4.5
Combustible mineral, lubricante	46.0	29.0	54.8	30.5	49.9	29.6
Prods. químicos & relacionados	12.4	7.8	16.3	9.1	15.8	9.4
Otros bienes manufacturados	37.5	23.7	38.8	21.6	38.2	22.7
Maquinaria & equip. del transporte	42.6	26.9	45.2	25.1	43.4	25.8
<b>BALANCE</b>						
Total	-27.6	-	-11.5	-	5.5	-
Alimentos, bebidas & tabacos	-1.3	-	0.6	-	1.1	-
Materials crudos	-4.3	-	-3.3	-	-3.1	-
Combustible mineral, lubricante	-37.5	-	-42.3	-	-37.8	-
Prods. químicos & relacionados	7.3	-	11.2	-	11.6	-
Otros bienes manufacturados	-6.2	-	-0.9	-	0.1	-
Maquinaria & equip. del transporte	14.5	-	25.3	-	27.5	-

Fuente: Eurostat

En cuanto a la importación, lo que importaban más la Unión Europea era combustible mineral y lubricante (Cuadro 6), que logró 46 miles de millones de euros en 2008, 29% del volumen total de importación, que se trataba de 158.5 miles de millones de euros. Tras del combustible y el lubricante, la importación de la maquinaria y los equipos del transporte y de otros bienes manufacturados ocupaban el segundo y el tercer lugar, separadamente 42.6 miles de millones de euros, 26,9%, y 37.5 miles de millones de euros, que ocupaba un 23,7% del volumen total de importación. Y las importaciones de alimentos, bebidas, tabacos, materiales crudos y los productos químicos y relacionados en suma ocupaban un 17,7%.

El balance del comercio de 2008 era negativo, la Unión Europea recibió

un déficit de 27.6 miles de millones de euros, entre que el comercio del combustible mineral y el lubricante produjeron más déficit hasta 37.5 miles de millones de euros. Gracias al superávit de la gran volumen de la exportación de la maquinaria y los equipos del transporte, que ganó 14.5 miles de millones de euros en 2008, el superávit comercial de dicho producto había subido durante 4 años, el superávit comercial de la maquinaria y los equipos del transporte de 2012 casi era doble del superávit de 2008. Además, aunque el déficit comercial de combustible mineral y lubricante había incrementado, debido al gran superávit, el déficit de 2012 había reducido un 16,1% que el año 2008. En 2013, el volumen total de importación disminuyó en comparación, y los volúmenes de todos tipos de productos habían reducido. Y la Unión Europea obtenía el superávit comercial en este año, que se trataba de 5.5 miles de millones de euros. Lo que significaba que en comparación con el año de 2012, en 2013 la demanda del mercado de la UE había disminuido, mientras con la recuperación de la economía mundial, la UE exportaba más productos para satisfacer las demandas subiendo fuera de Europa.

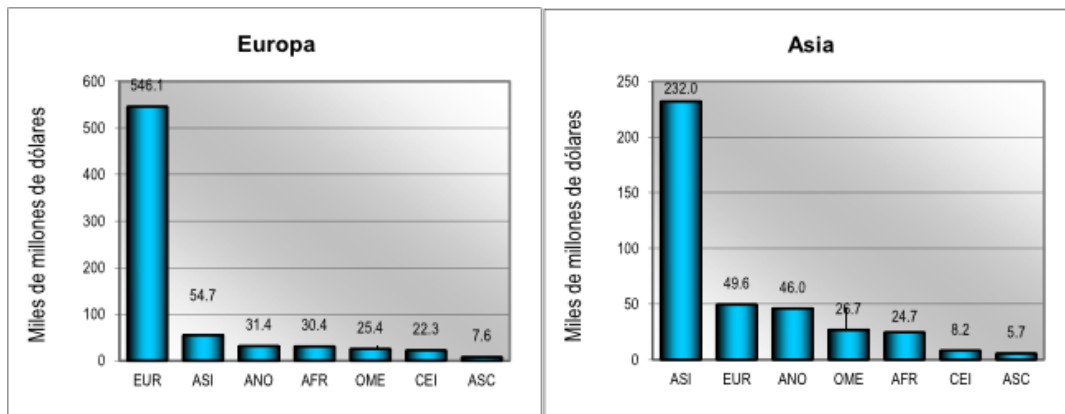
Como el componente fundamental de la economía del país, si se concentra en la agricultura, el comercio de los productos agrícolas de China y de la UE contaba con más variedad. A partir de 2000, el volumen de comercio de la exportación de los productos agrícolas disponía de una subida más destacada en comparación con otras exportaciones de productos. En 2014, el importe del volumen mundial de la exportación de los productos agrícolas llegó 1,765 miles de millones de dólares, y el de la importación era 1,873 miles de millones de dólares. Como uno de los principales exportadores, China exportó 74 miles de millones de dólares de productos agrícolas e importó 170 miles de millones de dólares de productos agrícolas para satisfacer las demandas del mercado grande. En comparación con China, el volumen



de la Unión Europea se trataba de muy grande, tanto en exportación, como en la importación.

Gracias a la Política Agraria Común, la UE podía autosatisfacer su mercado interior principalmente. En 2014, el importe del volumen de exportación de productos agrícolas de la UE era 670 miles de millones de dólares, 38% del volumen mundial, entre ellos, sólo 178 miles de millones de dólares del volumen de la exportación procedían del extranjero y 73% de las exportaciones circulaban entre el mercado interior de los Estados Miembros. Lo que dicho también pasaba en la importación, el importe del volumen de la importación de los productos agrícolas de la UE se trataba de 675 miles de millones de dólares, lo que dejaba un déficit comercial de productos agrícolas. Además, el volumen de importación de los productos agrícolas procedente de fuera era 183 miles de millones de euros, que ocupada un 27,1% del total. Si se pone la Unión Europea y China en el ámbito de los continentes, los datos son más llamativos.

Gráfico 4: Orientación del comercio de los productos agrícolas de Europa y Asia



Fuente: Estadísticas del comercio internacional 2015, OMC

En 2014, según las estadísticas del comercio internacional 2015 de OMC (Gráfico 4), la mayoría de la exportación de productos agrícolas procedente de Europa iban a los países europeos, el volumen de dicha exportación era 546.1 miles de millones de dólares, Asia importó 54.7 miles de millones de dólares de la exportación europea, sólo 10% del

volumen de la importación de los países europeos.

La situación era similar en Asia, los países asiáticos importaron la mayoría de la exportación de los productos agrícolas procedentes de Asia, el volumen se trataba de 232 miles de millones de dólares. Europa importó 49,6 miles de millones de dólares de la exportación asiática, lo que tomaba segundo lugar. Según el gráfico, el nivel de auto sostenimiento de Europa en los productos agrícolas es más alto que Asia gracias a la Unión Europea.

En cuanto a el comercio de productos manufacturados, como la fábrica mundial, el volumen de exportación no era tan grande, 2,202 miles de millones de dólares en 2014, sólo ocupada 18% del volumen de la exportación de productos manufacturados, que era 12,242 miles de millones de dólares. Sin embargo, en 2014, la Unión Europea obtuvo 4,718 miles de millones de dólares del volumen de la exportación de productos manufacturados, que ocupada 39% del volumen mundial, dentro que 1,787 miles de millones de dólares era de la exportación al mercado fuera de la UE. El volumen mundial de la importación de los productos manufacturados se trataba de 12,788 miles de millones de dólares en 2014, y China ocupada 9% del volumen mundial, con 1,178 miles de millones de dólares; mientras la UE importó 4,242 miles de millones de dólares, 33% del mundo, dentro que sólo 1,311 miles de millones de dólares de productos manufacturados provenían del extranjero.

Además, tanto la Unión Europea, como China habían conseguido el superávit comercial de productos manufacturados en 2014, separadamente eran 476 miles de millones de dólares y 1,023 miles de millones de dólares. Se resulta que aunque el volumen total del comercio de los productos manufacturados de la UE era 8,960 miles de millones de dólares, casi tres veces que el volumen total de China, el superávit de la UE se trataba de mucho menos que el superávit de China. Lo que

también muestra que como la fábrica mundial, China cuenta con alta productividad y gran producción de los productos manufacturados. Sin embargo, la mayoría de los productos manufacturados de China son productos procesados básicos, de bajo nivel de tecnología y bajo precio. Debido al volumen grande de producción y a la variedad de los productos, China puede mantener el superávit comercial.

Al contrario, la Unión Europea es el centro de productos manufacturados de alta tecnología y de los equipos del transporte, por lo tanto, manufactura los productos de más alto precio. Además, la mayoría de los productos de la Unión Europea se satisfacen a la demanda de sí misma, lo que explica la razón de que el volumen de comercio de productos manufacturados de la UE era tan grande pero el importe del superávit no estaba en el mismo nivel.

#### **1.4 El comercio entre la Unión Europea y China: distribución geográfica**

Desde el inicio de la relación comercial entre China y la Unión Europea, el volumen de comercio entre dichas la mantenido una tendencia al alza. Entre 2004 y 2008, el volumen aumentó constantemente, aunque el ritmo se estaba reduciendo. En 2009, por primera vez el volumen había disminuido. Afortunadamente, durante 2010 y 2011, el volumen de comercio entre la UE y China volvió a incrementar. Sin embargo, el volumen de comercio tenía una pérdida pequeña en 2012, y desde 2013 a 2014, se empezó a aumentar otra vez. En el año anterior, en comparación con 2014, el volumen de comercio entre China y la UE había perdido 8,2%. El volumen de comercio se cambiaba repetidamente en los últimos años recientes gracias a muchas razones, lo que ha dificultado las relaciones comerciales entre la Unión Europea y China.

2004 fue el primer año en el que el volumen de comercio de los 10 Estados Miembros de la última ampliación empezó a competir en el volumen total de comercio entre China y la Unión Europea. En primer lugar, según los datos de la Aduana China, en comparación con 2003, el volumen del comercio había aumentado 33,4% en 2004, siguiendo la tendencia del año anterior, que era 37,1%. Parece que la ampliación al este de la Unión Europea no había contribuido al comercio con China. Como demuestra el cuadro 7, según los datos de los países principales de la UE, en el punto de vista de China, se muestra la gran diferencia entre los Estados Miembros de última ampliación y el resto.

En 2004, el volumen de comercio entre China y la UE mantenía el desarrollo tanto en exportación como en importación. El volumen se trataba de 177.29 miles de millones de dólares (Cuadro 7), entre ellos, 107.16 miles de millones de dólares de la exportación a la UE y 70.12 miles de millones de dólares de importación desde la UE. Lo más llamativo era que los países de UE-15 ocupada 95% del volumen total de comercio entre China y la UE y los Estados Miembros sólo contribuía 9.21 miles de millones de dólares, un 5%.

Cuadro 7: El comercio según distribución geográfica entre la UE y China (2004 y 2008)

Miles de millones de dólares												
Regiones	2004			Comparación con el año pasado %			2008			Comparación con el año pasado %		
	Exp e Imp	Exportación	Importación	E y I	Exportación	Importación	Exp e Imp	Exportación	Importación	E y I	Exportación	Importación
<b>UE</b>	177,29	107,16	70,12	33.4	36.7	28.7	425,58	292,88	132,7	19.5	19.5	19.6
<b>UE-15</b>	168,08	99,84	68,24	34.2	38.4	28.6	387,32	260,68	126,63	18.3	17.8	19.5
Alemania	54,12	23,76	30,37	29.7	36.2	25	115,01	59,17	55,83	22.2	21.5	23
Países Bajos	21,48	18,52	2,97	39.2	37.2	53.6	51,21	45,91	5,30	10.5	10.8	7.6
Reino Unido	19,73	14,97	4,76	37.1	38.3	33.3	45,62	36,07	9,55	15.7	13.9	22.9
Francia	17,59	9,92	7,66	31.3	36	25.7	38,94	23,3	15,64	15.7	14.6	17.2
Italia	15,68	9,23	6,45	33.6	38.7	27	38,26	26,61	11,65	21.9	25.7	14.1
España	7,22	5,48	1,75	37.5	40.8	28.3	26,17	20,74	5,42	24.8	25.5	22.4
<b>Los nuevos</b>	9,21	7,33	1,88	20.4	17.4	33.4	38,26	30,19	6,07	32.8	34.9	22.5
Hungría	3,13	2,65	0,48	20.9	16	57.8	7,48	4,09	1,38	20.1	21.5	14.2
Polonia	2,33	1,84	0,49	17.8	13.8	35.7	10,43	9,04	1,39	36.1	37.9	25.2
Estonia	0,22	0,21	0,02	31	44.6	-32	0,67	0,59	0,08	0	0.2	-1.3
Chipre	0,19	0,18	0,002	-14.8	-15.2	51.3	1,13	1,12	0,01	60.7	61	32

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat

Entre todos los Estados Miembros, Alemania contaba con más volumen de comercio, tanto en la exportación como en la importación, que era

54.12 miles de millones de dólares, un 30,53% del volumen total. Otros países con más volumen se trataban de Países Bajos, Reino Unido, Francia e Italia, que junto con Alemania, contribuyó más de 70% del volumen total. Además, excepto de Alemania, otros dichos países consiguieron el déficit en el comercio con China en 2004, Países Bajos logró más déficit, 15.55 miles de millones de dólares. Sólo Alemania hacía un superávit comercial con China, que era 6.61 miles de millones de dólares.

El volumen de comercio entre China y España era un total de 7.22 miles de millones de dólares, un 4,1%. Sin embargo, en comparación con el año anterior, había aumentado 40,8%, que estaba encima de los Estados Miembros. Y Luxemburgo, cuyos datos no se muestran en el gráfico, era el país con mayor aumento del volumen de comercio con China que el 2003. En 2004, el volumen entre Luxemburgo y China era sólo 1.47 miles de millones de dólares, sin embargo, se realizó un incremento de 145,1% que el año anterior, sobre todo de la exportación desde China a Luxemburgo, cuyo aumento era 194,6%.

En cuanto a los 10 Estados Miembros de la última ampliación, las situaciones eran muy distintas. El país con mayor volumen de comercio con China era Hungría, con 3.13 miles de millones de dólares, y un aumento del 20,4%. Conjunto con Polonia, era el segundo país con mayor volumen, el volumen de la exportación a China había subido mucho en 2004. Tras su ingreso en la UE, podían exportar más productos a China y en mejores condiciones. La situación no era tan buena en Estonia y Chipre. En 2004 el volumen de importación de China desde Estonia había disminuido un 32% respecto al año anterior. Y el volumen total de comercio entre China y Chipre también se había reducido debido a la pérdida del volumen de la exportación a Chipre.

“En 2008, a pesar de que empezó la crisis económica, las consecuencias graves todavía no aparecieron gracias a la histeresis.”, dice Xiaoming

Wang (2009). En 2008, el comercio entre China y la Unión Europea mantuvo la subida de los años anteriores. El volumen total de comercio fue 425.58 miles de millones de dólares, mientras que el volumen con la UE-15 era 387.32 miles de millones de dólares, ocupada 91%, lo que se mostraba que en comparación con el año 2004, el peso del volumen de comercio de los Estados Miembros de la última ampliación había aumentado un poquito.

Además, el aumento del porcentaje del volumen de la exportación y la importación de China era más o menos un superior del 20% que año 2007. Los países con más cooperación comercial con China (Alemania, Países Bajos, Reino Unido), habían perdido peso en el volumen total de comercio entre China y la Unión Europea en comparación con 2004. En 2004, el Estado Miembro que comercia más con China, Alemania, contribuyó en un 30,53% al volumen total, y el peso había disminuido hasta 27,02%, con 115.01 miles de millones de dólares. La situación era similares en el comercio de China con otros países principales, aunque el volumen de comercio entre China y los Estados Miembros había aumentado, el peso había bajado. Lo que era bueno para los 10 nuevos miembros de la UE, que podían obtener más oportunidades para comerciar con China.

En 2008, la mayoría de los 10 países con China, excepto Estonia y Letonia, que exportaron menos volumen de productos a China que el año anterior. Además, en cuanto a la importación desde China, Estonia tampoco tuvo un incremento sólo un 0,2%. En 2004, Chipre era el país con menor volumen de comercio con China, sólo 0.19 miles de millones de dólares, un 0,11% del total. Sin embargo, en 2008, había un aumento del volumen de comercio entre dichos países, sobre todo en la exportación a Chipre. Chipre importó 1.12 miles de millones de dólares de productos de China, lo que suponía un incremento del 61% respecto al año 2007. Otro aspecto más llamativo era que España era uno de pocos países de

la UE-15 con el aumento del peso en el volumen total de comercio.

En 2008, el volumen de comercio entre China y España era 26.17 miles de millones de dólares, representado un 6,15%. El peso en 2004 era 4,07%, lo que suponía un incremento del un 2,08%. La situación comercial en 2008 entre China y los Estados Miembros era beneficiosa para los países con peor situación económica, que había ayudado a estos países a mejorar su situación económica.

En 2009, las consecuencias de la crisis alcanzaron a todo el mundo (especialmente a Europa) con una reducción en el volumen de comercio mundial muy superior al año anterior. El comercio entre China y la Unión Europea recibieron una gran influencia naturalmente. Respecto al año anterior, el volumen de comercio entre China y la UE se había reducido un 14,5% en total, con 364.04 miles de millones de dólares. El volumen de exportación de China a la UE había disminuido un 19,3% y el volumen de importación desde la UE, un 3,7%. El cuadro 8 muestra uno Estados Miembros según los datos de Eurostat que reflejan las consecuencias de la crisis.

En primer lugar, la UE-15 representaba la mayor contribución al volumen total de comercio entre China y la UE, con un 90,86%, el porcentaje similar del año anterior. Segundo, Alemania es el Estado Miembro que contaba con mayor volumen de comercio con China, con 105.88 miles de millones de dólares (un 29,33% del volumen total).

Si ponía los datos de Alemania en el ámbito más grande, se mostraba que la pérdida del volumen de comercio con China tomaba el tercer lugar, tras de 1,2% de Austria y 5,4% de Suecia. La exportación desde China a Alemania había disminuido un 15,7%, el porcentaje promedio de todos los Estados Miembros, mientras el volumen de productos que exportó Alemania a China no había cambiado. Finlandia era el país con una mayor pérdida del volumen de comercio con China en 2009, con una reducción del 28,3%, importó menos productos chinos tras la crisis

económica. En cuanto a la exportación, Irlanda había perdido un 54,2% de importación desde China, situándose un 1.98 miles de millones de dólares. En el caso de Luxemburgo, volumen de la exportación a China era 0.2 miles de millones de dólares, con un disminución de 30,4% respecto al año anterior. Además, era llamativo que en el ámbito de la crisis, la exportación de Irlanda y Portugal a China había subido 17,6% y 24,1% respectivamente.

Cuadro 8: El comercio según distribución geográfica entre la UE y China (2009)

Miles de millones de dólares						
Regiones	2009			Comparación con 2008 %		
	Exp e Imp	Exportación	Importación	E y I	Exportación	Importación
<b>UE-27</b>	364,04	236,28	127,76	-14.5	-19.3	-3.7
<b>UE-15</b>	330,77	209,27	121,50	-14.6	-19.7	-4.1
Alemania	105,88	49,92	55,76	-8.1	-15.7	0
Países Bajos	41,80	36,68	5,12	-18.4	-20.1	-3.3
Reino Unido	39,15	31,28	7,88	-14.2	-13.3	-17.4
Finlandia	7,80	4,53	3,27	-28.3	-38.4	-7.4
Irlanda	5,21	1,98	3,23	-26.3	-54.2	17.6
Luxemburgo	3,25	3,05	0,20	-15.4	-14.2	-30.4
Portugal	2,40	1,92	0,48	-11.1	-17	24.1
<b>Los nuevos</b>	33,27	27,01	6,26	-13	-10.5	3.2
Polonia	9,07	7,56	1,50	-13.1	-16.4	7.9
Bulgaria	0,74	0,60	0,14	-45.1	-47	-35
Estonia	0,44	0,36	0,08	-34.8	-38.4	-10.6
Chipre	1,22	1,20	0,02	7.5	7.1	45.8

Fuente: Eurostat

En cuanto a los Estados Miembros de la última ampliación de la Unión Europea, los datos eran más distintos. El volumen de comercio entre China y Polonia había superado a muchos miembros de la UE-15, con 9.07 miles de millones de dólares. Mantenía un volumen de exportación a China del importe de 1.5 miles de millones de dólares, con un aumento del 7,9% respecto al 2008. El país que había perdido mayor volumen de comercio era Bulgaria, con un 45,1% en total (47% en importación y 35% en exportación). El comportamiento de Estonia todavía era malo respecto al año anterior, con un volumen total de comercio con China se trataba de 0.44 miles de millones de dólares y una reducción del 34,8% respecto al 2008.

Chipre contaba con la situación comercial mejor. En 2009, su volumen



de comercio con China fue 1.22 miles de millones de dólares, con un incremento del 7,5%. El volumen de exportación de China a Chipre incrementó un 7,1% y el volumen de la importación desde Chipre a China aumentó un 45,8%. En casi todos los países la crisis tuvo consecuencias, Chipre era el único país que no había perdido volumen de comercio, tanto en la exportación como en la importación, respecto a los años anteriores.

A partir de 2010, según los datos de Eurostat, la situación de comercio entre la Unión Europea y China empezó a mejorar (cuadro 9). Hasta 2012, volvió a bajar el volumen de comercio otra vez, a pesar de que la pérdida no fue tan grande como la de 2009. En 2010, el volumen de comercio entre China y la UE era 479.71 miles de millones de dólares, con una subida del 31,8% respecto al año anterior. Estonia protegió el mayor aumento del volumen de comercio con China, con un incremento del 93,2% respecto al año anterior. La importación desde Estonia a China había incrementado un 123,2%. Con muy buen comportamiento, Chipre seguía aumentando su volumen de comercio con China, sin embargo, en comparación con otros Estados Miembros, el aumento de Chipre fue menor. La situación más destacada fue la de Luxemburgo, que fue el único país que perdió el volumen de comercio con China, aunque el volumen de la importación desde Luxemburgo a China había sufriendo disminuido total del 61,7%, con un caía del 67,6% exportaciones desde China a Luxemburgo.

Tras la recuperación de 2010 y 2011, en 2012, el volumen de comercio entre China y la Unión Europea volvió a bajar. El importe del volumen de comercio entre la UE y China fue 546.04 miles de millones de dólares, con un caía del 3,7% respecto al año anterior. Dicha pérdida dependía, sobre todo, de la rebaja del volumen de exportación desde China a la Unión Europea, mientras que el volumen de la exportación disminuyó 6,2%, el volumen de la importación desde la UE a China incrementando

un 0,4%.

Cuadro 9: El comercio según distribución geográfica entre la UE y China (2010 y 2012)

Miles de millones de dólares												
Regiones	2010			Comparación con el año pasado %			2012			Comparación con el año pasado %		
	Exp e Imp	Exportación	Importación	E y I	Exportación	Importación	Exp e Imp	Exportación	Importación	E y I	Exportación	Importación
<b>UE-27</b>	479,71	311,24	168,48	31.8	31.8	31.9	546,04	333,99	212,05	-3.7	-6.2	0.4
<b>UE-15</b>	434,46	275,50	158,97	31.4	31.6	30.8	492,47	294,18	198,29	-4	-6.6	0.1
Alemania	142,39	68,05	74,34	34.8	36.3	33.4	161,13	69,22	91,91	-4.7	-9.4	-0.9
Italia	45,15	31,14	14,01	44.5	53.8	27.2	41,73	25,66	16,07	-18.6	-23.9	-8.6
España	24,41	18,17	6,23	33	29.2	45.2	24,57	18,24	6,33	-9.9	-7.5	-16.2
Irlanda	5,40	2,00	3,41	3.6	0.7	5.3	5,90	2,10	3,80	0.5	-3.1	2.6
Luxemburgo	1,25	0,99	0,26	-61.7	-67.6	26	2,22	1,96	0,27	16.7	22.6	-13.8
<b>Los nuevos</b>	45,24	35,74	9,51	36	32.3	51.9	38,26	30,19	6,07	32.8	34.9	22.5
Polonia	11,14	9,44	1,70	23.8	26.1	12.6	14,38	12,39	2,00	10.8	13.2	-2.5
Estonia	0,85	0,68	0,18	93.2	86.7	123.2	1,37	1,23	0,14	2.5	9.1	-34
Chipre	1,37	1,35	0,02	12	12	11.5	1,21	1,09	0,12	5.4	-2.7	351.6

Fuente: Eurostat

De todos los Estados Miembros, Italia es el que ha perdido mayor porcentaje de volumen de comercio con China, con una caída del 18,6%, la rebaja del porcentaje del volumen de la exportación de China era mayor. Lo que significaba que entre todos los mercados, China ha perdido más porcentaje de exportación de productos chinos en el mercado italiano. Además, la situación de los Estados Miembros con peor capacidad económica se ha mejorado, uno países podrán mantener el aumento del volumen de comercio con China, por ejemplo Polonia, Estonia y Chipre. En el caso Chipre a China era increíble, un 351,6% respecto al año anterior. El otro aspecto llamativo era que Luxemburgo contaba con un aumento del volumen de comercio con China muy grande, sobre todo de la exportación desde China a Luxemburgo, que ha incrementado 22,6%. Era interesante que los datos de Luxemburgo en 2010 y 2012 eran totalmente contrarios a la tendencia del desarrollo de la UE. En 2012, cuando todos los Estados Miembros contraían sus mercados, Luxemburgo importó más productos chinos para satisfacer las demandas de su mercado.

Desde 2013, el volumen de comercio entre China y la Unión Europea volvió a incrementar poco a poco. En 2013, el volumen de comercio fue

559.04 miles de millones de dólares, aumentado un 2,1% respecto al 2012, y el volumen de comercio entre la UE y China era 615.14 miles de millones de dólares en 2014, con un incremento del 9,9% de la subida. En este ámbito del desarrollo, China y los Estados Miembros de la UE consiguieron grandes éxitos en el comercio. Hasta 2014, excepto algunos países, Finlandia, Letonia, Croacia, Eslovaquia y Irlanda, la mayor parte de los Estados Miembros obtuvieron el aumento del volumen de comercio con China. Se podría decir, la situación del comercio entre China y los países de la UE estaba mejorando durante estos años.

Sin embargo, en el año 2015, la situación de comercio volvió a empeorar (Cuadro 10). El volumen de comercio entre China y la Unión Europea de 2015 fue 564.75 miles de millones de dólares, con una caída de 8,2% respecto al año anterior. El volumen de la importación de China disminuyó todavía más, un 14,5%. Los Estados Miembros de la Eurozona contribuyeron en 418.95 miles de millones de dólares, la que representado en 74,18% del volumen total de comercio entre China y la UE. Mientras el volumen de comercio con China de los países fuera de la Eurozona representada el 25,82%. Entre ellos, el Reino Unido fue el que contribuyó más, con 78.52 miles de millones de dólares, más o menos la mitad.

Si se concentraba en los Estados Miembros, las situaciones de comercio eran muy distintas. En primer lugar, como el país de la UE jugaba el papel más importante en el comercio con China, Alemania contaba con el volumen de comercio de 156.78 miles de millones de dólares, que había reducido 11,8% que el año anterior. Sin embargo, en 2015 China importó más productos alemanes que 2014, lo que hacía la ampliación del superávit de Alemania entre el comercio con China.

Cuadro 10: El comercio según distribución geográfica entre la UE y China (2015)

Miles de millones de dólares						
Regiones	2015			Comparación con 2014 %		
	Exp e Imp	Exportación	Importación	E y I	Exportación	Importación
<b>UE-28</b>	564,75	355,88	208,88	-8.2	-4	-14.5
<b>Eurozona</b>	418,95	250,08	168,87	-9.8	-6.2	-14.7
Alemania	156,78	69,16	87,62	-11.8	-4.9	16.6
Países Bajos	68,26	59,46	8,79	-8.1	-8.4	-5.9
España	27,46	21,86	5,60	-0.9	1.7	-9.7
Chipre	0,64	0,59	0,05	-41.9	-43.2	-20.2
Irlanda	7,11	2,82	4,29	8.8	0.8	14.8
Luxemburgo	2,63	2,33	0,31	17	19.3	1.9
<b>No Eurozona</b>	145,80	105,80	40,01	-3.2	1.4	-13.7
Reino Unido	78,52	59,58	18,94	-2.9	4.3	-20.2
Bulgaria	1,79	1,04	0,75	-17.1	-11.4	-24
República Checa	11,01	8,23	2,78	0.3	2.9	-6.9
Suecia	13,52	7,10	6,42	-3.1	-1	-5.5

Fuente: Eurostat

Chipre era el país de la Eurozona con mayor rebaja del volumen de comercio con China, que era 41,9% que 2014, y la pérdida del volumen se trataba de muy grande tanto en la exportación como en la importación. Segundo, las situaciones del comercio entre China y España no había sido tan mala, en 2015, con un volumen de comercio entre ambas partes de 27.46 miles de millones de dólares, una reducción del 0,9%.

Además, España importó más productos chinos en 2015 en comparación con 2014, una subida de 1,7%, lo que significaba la demanda del mercado español había recuperado en 2015. En dichas situaciones, algunos Estados Miembros todavía podían mantener el aumento del volumen de comercio con China, por ejemplo, Irlanda y Luxemburgo. Gracias a la subida del volumen de la importación de China desde Irlanda, el volumen total de comercio entre China e Irlanda en 2015 había incrementado 8,8% que 2014. El volumen de comercio entre China y Luxemburgo aumentó más, un 17%, porque que China había exportado más productos a Luxemburgo en 2015, una subida de 19,3% del volumen de comercio de la exportación.

En general, la situación de comercio entre China y los países fuera de la Eurozona eran mucho mejores que la relación entre China y los Estados Miembros de la Eurozona. Aunque había rebajas del volumen de

comercio, las rebajas podían mantener entre 5%. Por ejemplo, Reino Unido realizó un volumen de comercio con China de 78.52 miles de millones de dólares en 2015, lo que había reducido 2,9% que 2014. Y el volumen entre Suecia y China había disminuido 3,1%, también dentro de un 5%. El país fuera de la Eurozona con mayor rebaja del volumen fue Bulgaria, cuyo volumen de la exportación a China bajó un 24% y el volumen de la importación desde China se redujo en un 11,4%. Mientras, debido al aumento de la demanda del mercado interior, República Checa era el único país fuera de la Eurozona que consiguió una subida del volumen de comercio con China, que era 0,3%.

Además, excepto Alemania, Irlanda y Austria, todos los Estados Miembros tenían déficit comercial con China. Entre ellos, Chipre disponía de un déficit de 0.05 miles de millones de dólares, que ocupaba 84% del volumen de comercio con China. Y Luxemburgo contaba con el déficit de 2.02 miles de millones de dólares, ocupado 77% del volumen de comercio con China. El peso del déficit en el volumen de comercio de los países no perteneciente a la Eurozona era más grande, con un total de 65.79 miles de millones de dólares, un 45% del total. El peso del déficit de Reino Unido y República Checa llegó a 50%. Sin embargo, también China tenía déficit cuando hacía el comercio con Alemania, Austria e Irlanda. Con Austria, China obtuvo el peso del déficit más grande, un 33,1% del volumen de comercio, y en cuanto a Alemania e Irlanda, el peso respectivamente era 12% y 21%.

En definitiva, en 2015, la situación del comercio entre China y los Estados Miembros no era satisfactorio, que el volumen de comercio volvió a disminuir y el desequilibrio entre los Estados Miembros a incrementar. Sin embargo, en el camino de la recuperación desde la crisis económica, era normal la existencia de las vueltas y revueltas. Para la Unión Europea, a pesar de que el déficit comercial con China era grande, todavía existían uno países que ganaron la superávit. Y

tratándose de un gran mercado, China necesita hacer todo lo posible para establecer cooperación comercial en más sectores.

## **2. Las políticas comerciales en cooperación entre la Unión Europea y China**

“China y la Unión Europea son los dos mercados más grandes del mundo, y existe una importante complementariedad y dependencia económica en la relación comercial entre ambas partes.”, dice Jiguang Li (2009). La Unión Europea cuenta con un gran volumen de capitales y técnicas avanzadas, y también una alta dependencia del comercio mundial. Las ventajas del mercado, técnicas y capitales de la UE ofrecen a China importantes oportunidades de mercado, recursos de técnicas y capitales. Por otro lado, para la UE, China también resulta muy atractivo al tratarse del mercado grande, con mano de obra barato, recurso abundante, estructura productiva totalmente distinta y grandes ganancias de inversión. Dichas ventajas son escasas en la Unión Europea. Además, China es el exportador más grande y el tercer importador de la UE, mientras la UE es el segundo inversor de China, también es el oferedor más grande de las técnicas a China.

Según los datos del comercio entre China y la Unión Europea de los años recientes, China ha mantenido una tasa alta del crecimiento del volumen de exportación a la UE, más alta que el nivel promedio del mundo. Al contrario, la tasa del crecimiento del volumen de importación desde la UE es más baja que el nivel mundial. Además, según lo que dice Jiguang Li, “China depende más del mercado de la UE que la UE depende del mercado chino, lo que muestra un nivel muy alto de asimetría”. Desde la punto de vista del peso comercial, en 2014, China exportó 371 miles de millones de dólares a la UE, un 15,83% del volumen total de exportación china. Mientras, la UE exportó 244 miles de millones de dólares a China, un 3,96% del volumen total. Lo que también se muestra el grado muy alto de la dependencia china del mercado de la UE.

Aunque la Unión Europea es una organización supranacional con alto nivel de

integración y los Estados Miembros tienen el mismo grado de apertura, el comercio entre China y la Unión Europea principalmente dependen de algunos países, sobre todo, Alemania, Reino Unido, Países Bajos, Francia e Italia. En 2015, el volumen total de comercio con dichos países era 400 miles de millones de dólares, un 70,8% del total. Entre ellos Alemania siempre ha sido el socio más importante de China, con un 27,76% del volumen de comercios entre China y la Unión Europea, más alto que el de otros países. Además, en China, el comercio, las inversiones y las empresas de la UE se concentran en las zonas litorales más avanzadas, lo que también demuestra la asimetría en las relaciones comerciales.

A partir de la fundación oficial de las relaciones de comerciales entre China y la Unión Europea a través del Acuerdo de Cooperación Comercial y Económica, firmado en 1985, han desarrollado 30 años la relación comercial. El mercado de China ha crecido mucho después del ingreso en la Organización Mundial de Comercio. Con el bajo costo de producción y la base y la magnitud de la industria manufacturada, el volumen de comercio de China también ha aumentado mucho durante estos años, lo que se ha convertido en la fuerza motriz que impulsa la subida de Producto Interior Bruto de China. Según la estadística del Departamento de Asuntos Europeos de Ministerio de Comercio de China en 2015, después del ingreso en la OMC, el volumen de comercio entre China y la Unión Europea había incrementado 126,6% en 2004 respecto al año 2002 (Cuadro 11).

Cuadro 11: El volumen de comercio de China con la UE desde 2002 hasta 2015

<b>El volumen de comercio de China con la UE</b>							
Miles de millones de dólares							
	<b>2002</b>	<b>2004</b>	<b>2006</b>	<b>2009</b>	<b>2012</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
<b>Total</b>	78	177	272.3	364.04	546.04	615.14	564.75
<b>Tasa del crecimiento</b>	-	126.6%	53.6%	33.7%	50.0%	12.7%	-8.2%
<b>Exportación</b>	43	107.16	181.98	236.28	333.99	370.88	355.88
<b>Importación</b>	35	70.12	90.32	127.76	212.05	244.25	208.88
<b>Superávit</b>	8	37.04	91.66	108.52	121.94	126.63	147
<b>Tasa del crecimiento</b>	-	345.7%	147.5%	18.4%	12.4%	3.8%	16.1%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Asuntos Europeos de Ministerio de Comercio de China

Desde entonces, el volumen de comercio entre ambas partes había mantenido la

tendencia del aumento hasta 2015. Además, todavía en 1996, la UE había mantenido el superávit comercial con China, que era 4.2 miles de millones de dólares. A partir de 1997, la situación cambió, China empezó a conseguir el superávit entre el comercio con la UE. A través del cuadro, se muestra que desde 2002, la velocidad del incremento del superávit comenzó a subir muy rápido. En 2004, en comparación con el año 2002, había aumentado 345,7%. En los años siguientes, el superávit de China siempre ha mantenido la tendencia del aumento. Por lo tanto, con la subida del volumen de comercio entre China y la UE, el volumen grande del superávit de China en el comercio, las diferencias de las estructuras del mercado producen muchos conflictos sobre los intereses económicos y también, políticos.

Las posiciones y las características de China y de la Unión Europea son muy distintos. China es un país grande en desarrollo, cuya estructura económica está en el camino de transformación; y los Estados Miembros de la UE cuentan con alto nivel económico, alto nivel del ingreso per cápita y alto nivel de demanda de productos de calidad. Todo lo que decide las diferencias de las necesidades de ambas partes. El mercado interior es el mercado principal del comercio de la UE. Grossman, y Helpman (1991), dicen que “fuera de la UE, EE.UU, Japón y los países que antes son colonias de los Estados Miembros son los mercados importantes para la UE”. Por lo tanto, el comercio entre China y la UE juega un papel secundario para la UE, es decir, la UE no depende mucho del mercado chino como lo hace China. Como la UE es el primer socio comercial, China depende mucho del mercado de la Unión Europea, que es el primer importador de los productos de China. Por lo tanto, durante las negociaciones del comercio, se produce muchos conflictos entre China y la Unión Europea, por ejemplo, el problema de antidumping, la limitación unilateral de cantidad, el acceso a los mercados, las barreras de comercio y el sistema generalizado de preferencias. Entre ellos los problemas principales son el problema de antidumping y de las barreras comerciales.



## **2.1 Las políticas de antidumping**

### **2.1.1 Las políticas de antidumping de la Unión Europea hacia China**

A partir del ingreso en la OMC, China empezó a jugar un papel relevante en actividad económica mundial, cada día más. Sin embargo, la mayor parte de los socios de la OMC no consideran China como un país con “economía de mercado”. Según el artículo 15 del acuerdo firmado por China al entrar en la OMC, “cuando calculan el grado de dumping de los productos chinos que exportan, rechazan a calcular el costo de producción con los resultados calculados por las empresas chinas, sino aceptan las políticas del “país sustitutivo” para sustituir el valor normal de los productos en China por el valor de los productos del país sustitutivo”. Lo que hacen causa que los productos no del dumping son conocidos como productos de dumping y los productos chinos con el grado bajo de dumping son conocidos como productos con alto nivel de dumping, por lo tanto, la mayoría de las empresas chinas no disfrutan la posición de la economía de mercado.

En cuanto a la Unión Europea, el hecho más llamativo es el informe publicado en 2004 por la UE sobre la definición de la posición de la economía china. En el junio de 2004, la Unión Europea publicó el informe de evaluación preliminar sobre la posición de la economía de mercado de China. Dicho informe fue solicitado oficialmente por China en el junio de 2003 para conseguir la posición de la economía de mercado y China había entregado un informe más de 600 páginas para testificarlo.

Después del análisis que duraba un año, la Unión Europea creía que China no había satisfecho los requisitos en cuatro aspectos según su informe. El primer aspecto era la intervención del gobierno chino. Principalmente se mostraba en el control de los precios de una parte de los materiales exportadores; el segundo aspecto era la gestión de las

empresas, que el grado de obedecer a las normas contables; el tercer aspecto era que el país si aplicaba la igualdad entre todas las empresas para confirmar si había obedecido a las leyes de propiedad intelectual y las leyes de bancarrota; y el último aspecto era que las operaciones de las instituciones financieras no suficientemente correspondía a una economía de mercado.

Por lo tanto, el informe eliminó la posibilidad de tomar la posición de la economía de mercado para China en aquel entonces. Los motivos que la Unión Europea rechazó el reconocimiento de la economía de mercado de China proceden de dos aspectos, la economía y la política. En cuanto a los intereses económicos, la Unión Europea siempre cree que el desequilibrio del volumen de comercio entre China y la UE es causado por las políticas parciales aplicadas por el gobierno chino. También cree que China no ha cumplido la promesa, no ha mantenido suficiente protección de las leyes de propiedad intelectual cuando ejecuta las leyes, ha ofrecido las ayudas a algunas industrias y el grado de la apertura del mercado chino es demasiado bajo, etc.

“Con el desarrollo de las relaciones de comercio entre China y la UE, este comportamiento de la UE puede ser un medio en las negociaciones del comercio para conseguir más beneficios y concesiones de China.”, dice Deqin Hong (2000). Es decir, dicha táctica para impedir que China sea un país de la economía de mercado depende de los intereses económicos de la Unión Europea, sin embargo no es el único motivo. Las razones de la política, de la cultura y la ideología también influyen la actitud de la UE al mismo tiempo. “Por lo tanto, el rechazo de la posición de la economía de mercado de China se sirve para maximizar los intereses económicos y políticos de la UE.”, añade Deqin Hong.

A partir de su ingreso en la OMC, China ha obtenido muchos éxitos del establecimiento de la economía de mercado, por eso, muchas explicaciones de la UE no corresponden a la realidad objetiva sin

elocuencia. Desde la entrada de China a la OMC hasta ahora, el problema ha sido el obstáculo más grave en los pleitos de antidumping, lo que también produce que las empresas europeas acusan más a los productos chinos de los productos de dumping, al final, se convierte en el círculo vicioso.

En cuanto a los países o las regiones que aplican las investigaciones de antidumping contra China, la Unión Europea ha propuesto más pleitos. Además, la Unión Europea también es el primer agente económico que propone las investigaciones de antidumping contra China. En las leyes de antidumping de la Unión Europea, cuando calculan el grado de dumping de los productos chino que exportan, rechazan a calcular el costo de producción con los resultados calculados por las empresas chinas, sino aceptan las políticas del “país sustitutivo” para sustituir el valor normal de los productos en China por el valor de los productos del país sustitutivo.

Cuadro 12: Investigaciones de antidumping a China, India y Japón de 1995 a 2011

<b>Año</b>	<b>China</b>	<b>India</b>	<b>Japón</b>
1995	20	3	5
1996	43	11	6
1997	33	8	14
1998	28	13	14
1999	42	13	22
2000	44	10	12
2001	55	12	14
2002	51	16	13
2003	53	14	16
2004	49	8	9
2005	56	14	7
2006	72	6	11
2007	62	4	4
2008	76	6	3
2009	77	7	5
2010	44	4	5
2011	51	7	5
<b>Total</b>	<b>856</b>	<b>156</b>	<b>165</b>

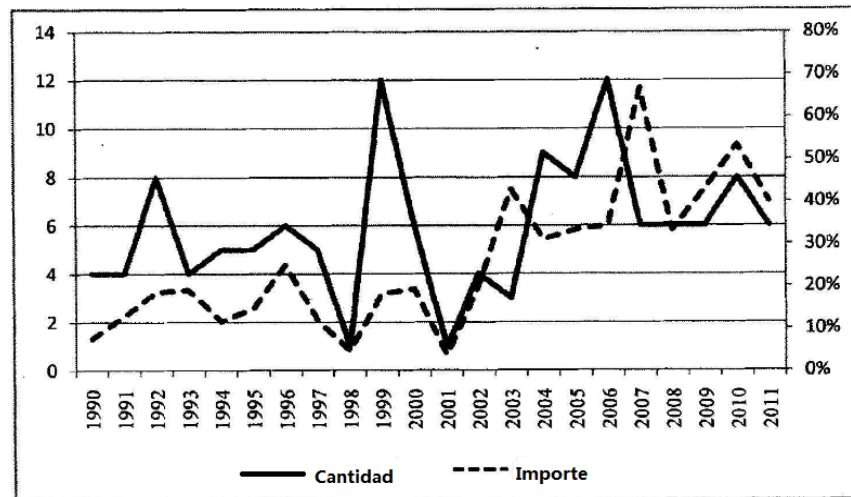
Fuente: Estadísticas de cantidad de investigaciones de antidumping de OMC en 2012

Según las estadísticas de cantidad de investigaciones de antidumping de OMC en 2012 (Cuadro 12), durante 1995 y 2006, los socios de la OMC

había empezado 3,044 investigaciones de antidumping, entre ellas, China había recibido 536 investigaciones de antidumping a sus productos, ocupado 17,6% del mundo. En comparación con los países grandes de Asia, desde 1995 a 2011, China había sufrido 856 investigaciones de antidumping, mientras Japón sólo había recibido 165 investigaciones y India, 156 investigaciones. Muchos pleitos de las investigaciones de antidumping contra China han traído muchas consecuencias, algunas empresas chinas tienen que contribuir impuestos y algunas tienen que salir del mercado.

En 1979, la Unión Europea propuso la primera investigación de antidumping sobre la sacarina de sodio de China. Hasta el año 2012, la UE había propuesto más de 140 investigaciones de antidumping a China, y las investigaciones tenían relaciones casi con todos los productos competitivos de China.

Gráfico 5: Las investigaciones de antidumping propuestas por la UE a China



Las investigaciones de antidumping propuestas por la UE contra China

Fuente: Estadísticas de investigaciones de antidumping del Departamento de Asuntos Europeos de Ministerio de Comercio de China en 2012

El gráfico 5 muestra que el número de las investigaciones y la cantidad de dinero tienen las vueltas y revueltas obvias. Y a partir de 2001, el peso de las investigaciones de antidumping contra China tenía la tendencia del aumento. En el septiembre de 2012, la Unión Europea

empezó la investigación de antidumping sobre los paneles solares de China y en el febrero de 2013, propuso la investigación de antidumping sobre los vidrios solares de China. En las investigaciones de antidumping propuestas por la UE contra China, los oficiales son cada día más severos con las empresas chinas, en cuanto a los problemas claves, son arbitrativos a veces. Hasta hoy, la Unión Europea ha superado a EE.UU, siendo el agente económico con más investigaciones de antidumping contra China.

### **2.1.2 Las políticas de antidumping de China hacia la Unión Europea**

A partir de asistir a la Organización Mundial de Comercio, según las leyes de la OMC, las leyes de comercio exterior y las regulaciones de antidumping de la República Popular China, China han defendido sus propios intereses activamente a través de las medidas de antidumping hacia las empresas de la Unión Europea para proteger sus propios intereses.

Excepto de proponer las investigaciones de antidumping contra la Unión Europea, China también ha publicado algunas normas de antidumping para limitar la importación de los productos desde la UE. Por ejemplo, el derecho antidumping sobre el catecol desde el mayo de 2002, China inició un procedimiento antidumping hacia las importaciones de catecol procedentes de la UE y la investigación culminó en el agosto de 2003 con el establecimiento de medidas antidumping definitivas consistentes en un arancel ad valorem comprendido entre el 41 y el 79% durante cinco años. Después, al terminar el período de vigencia de las medidas y a petición de la industria local, en el agosto de 2008 se notificó la apertura de un procedimiento de revisión, y en el agosto de 2009 se decidió extender durante cinco años más la vigencia de los derechos antidumping, manteniéndose el mismo arancel ad valorem contra el catecol importado desde la UE como país de producción origen.

Otra investigación de antidumping se trata de la importación del cloroformo desde la UE, que el 30 de mayo de 2003 inició una investigación sobre un procedimiento antidumping hacia las importaciones de cloroformo originario de la Unión Europea, y el 30 de noviembre de 2004, las autoridades chinas decidieron aplicar derechos antidumping definitivos en forma de arancel ad valorem entre el 17-35%. En el diciembre de 2009, las autoridades chinas emprendieron un procedimiento de revisión de las medidas. Y finalmente, el 30 de noviembre de 2010, se extendió la aplicación de los derechos antidumping contra el cloroformo importado desde la Unión Europea durante los siguientes 4 años, hasta el 29 de noviembre de 2014. La tasa del arancel ad valorem adoptado para las empresas europeas es del 96%. Además, en 2012, las autoridades chinas decidieron imponer medidas antidumping definitivas sobre la poliamida-6 desde la Unión Europea, lo que fue propuesto en el abril de 2009. Las autoridades chinas remitieron la notificación del inicio de una investigación antidumping frente a las importaciones de poliamida-6 procedentes de la UE.

El 20 de octubre de ese año, las autoridades chinas adoptaron medidas antidumping provisionales frente a las importaciones de poliamida-6. Las medidas consistían en un derecho ad valorem comprendido entre el 8% para ciertas empresas y el 23.9% para las empresas comunitarias. Otra investigación de antidumping hacia la UE se ocurrió en el abril de 2010, la industria local china presentó una queja por supuesto dumping contra las importaciones de 6-Hexanolactama procedentes de la UE. En el comercio de 6-Hexanolactama entre China y la Unión Europea, existe un volumen muy importante de exportaciones españolas de este producto a China, con un máximo de 32 millones de euros en 2005, y superior a los 10 millones de euros en promedio anual en el período 2006-2009.

El enero de 2011 las autoridades chinas deciden adoptar derechos

antidumping provisionales sobre las importaciones de caprolactama. Los derechos antidumping establecidos consisten en el depósito de una garantía equivalente al margen de dumping hallado y que varía según la empresa exportadora de que se trate, situándose en una horquilla entre el 4,3% para el caso de una empresa española que participó en la investigación y un derecho residual de un 25,5 % para las empresas europeas que no participaron en el procedimiento. Por último, en el mayo de 2013, el gobierno chino decidió imponer derechos antidumping definitivos en forma de garantías frente a las importaciones de elementos de fijación procedentes de la UE. Los márgenes establecidos para el cálculo de las garantías son del 6,1 % para la empresa KAMAX-Werke Rudolf Kellermann GMBH&Co.KG, y un residual del 26 % para el resto de empresas de la UE, que se aplicarán de forma ad valorem sobre el precio de Costo, Seguro y Flete para el cálculo de la garantía.

En fin, China ha hecho muchos esfuerzos para proteger los intereses económicos en los últimos años. Con el desarrollo de la relación comercial entre China y la Unión Europea, los conflictos respecto a antidumping son inevitables. Las investigaciones de antidumping no sólo son un comportamiento para atacar a las empresas extranjeras, sino también una medida para defender las empresas propias de un país. Aunque es la existencia de las investigaciones antidumping se trata de razonable, la cooperación siempre es la mejor manera de encontrar las soluciones para ambas partes.

## **2.2 Los obstáculos técnicos al comercio de la Unión Europea**

En 1995, el Acuerdo de la OMC sobre Obstáculos Técnicos al Comercio entró en vigor, con el establecimiento de la propia OMC. Pretende dar respuesta al aumento de los obstáculos no arancelarios al comercio, y propone los requisitos técnicos que deben cumplir los productos y los procedimientos de evaluación

de la conformidad que no sean discriminatorios ni creen obstáculos innecesarios al comercio. Al mismo tiempo, el Acuerdo reconoce el derecho de los Miembros de la OMC a aplicar medidas para alcanzar objetivos normativos legítimos, tales como la protección de la salud y la seguridad de las personas o la protección del medio ambiente.

El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (Acuerdo OTC) recomienda firmemente a los Miembros que basen sus medidas en normas internacionales como medio de facilitar el comercio. Las disposiciones sobre transparencia del Acuerdo tienen por objeto crear un entorno comercial previsible. Sin embargo, todavía existen muchos obstáculos técnicos establecidos por los agentes económicos durante el comercio que impedir efectuar normalmente las actividades comerciales. Muchos países desarrollados, sobre todo los Estados Miembros de la Unión Europea, han establecido una gran variedad de obstáculos técnicos para limitar la importación de productos y servicios desde otros países, lo que ha traído la influencia negativa al comercio mundial.

### **2.2.1 Los antecedentes de los obstáculos técnicos al comercio de la Unión Europea**

A partir del siglo XX, el medio ambiente ha empeorado constantemente, el problema de la protección del medio ambiente se ha convertido en un problema mundial. Para proteger el medio ambiente, la sociedad internacional ha firmado más de 200 acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente, entre ellos, más de 20 acuerdos contienen actividades comerciales según la página de la Unión Europea, que principalmente prohíben el comercio de algunos productos para proteger el medio ambiente.

Por ejemplo, el Protocolo de Montreal, que es diseñado para “proteger la capa de ozono reduciendo la producción y el consumo de numerosas sustancias que se ha estudiado que reaccionan con el ozono y se cree que



son responsables del agotamiento de la capa de ozono”; la Convención de Basilea sobre el control de los movimientos transfronterizos de los desechos peligrosos y su eliminación, que se sirve para proteger el medio ambiente y la salud humana contra los efectos nocivos derivados de la generación, el manejo, los movimientos transfronterizos y la eliminación de los desechos peligrosos y otros desechos, y la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres, con el objetivo de asegurar que el comercio internacional de especímenes de animales y plantas salvajes no amenace su supervivencia en su medio natural, etc. Hasta la década de los noventa del siglo XX, con el desarrollo de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, los conflictos entre el comercio, el medio ambiente y el desarrollo sostenible son cada día más inevitables. El problema sobre las relaciones entre el comercio y el medio ambiente ha convertido en uno de los problemas importantes del mundo.

En el Acuerdo OTC de la OMC, las definiciones de los procesos de calificación y las normas de técnicas no son claras, lo que ofrece excusas a algunos países que limitan la importación con los obstáculos técnicos. Por ejemplo, el caso de “Sardina de la Unión Europea”, que cuenta con una disputa calurosa sobre las definiciones del “reglamento técnico” y qué es el “reglamento técnico” se trata del tema central de la discusión. Además, los diferentes grados del desarrollo de economía y de las técnicas y las diferencias entre las normas y los reglamentos entre la Unión Europea y los países en desarrollo ofrecen oportunidades a la UE para establecer los obstáculos técnicos.

“Aunque el Acuerdo OTC exige el trato nacional y el principio de no discriminación, en realidad, debido a los distintos niveles de la economía y las técnicas, los países en desarrollo y los Estados Miembros de la UE están en diferentes fase del desarrollo y sus pueblos tienen distintos grados de demandas de la calidad de productos y de la seguridad de

alimentación.”, dice Zhenkui Qin (2005). Los Estados Miembros de la Unión Europea disponen de más alto nivel de técnicas avanzadas en comparación con los países en desarrollo, lo que también ofrecen oportunidades a la UE para establecer los obstáculos técnicos. “En realidad”, dice Zhenkui Qin, “la Unión Europea es la primera organización que conoce el problema del establecimiento de obstáculos técnicos, también sus Estados Miembros tienen los obstáculos técnicos más severos, sobre todo en las industrias del vehículo, de maquinaria y equipo eléctrico y la producción de los medicamentos”.

Gracias al desarrollo económico y el poder técnico, la UE ha establecido normas muy severas, sobre todo las normas del estándar medio ambiental de los productos. Además, la ciencia y la tecnología han conseguido gran éxito, sobre todos los progresos de los monitores de alta sensibilidad y de técnicas avanzadas, lo que también ofrece las condiciones físicas para los obstáculos técnicos.

En las últimas décadas, debido al desarrollo paulatino de la economía de algunos países de la Unión Europea, el proteccionismo comercial volvió a activarse. Las barreras tradicionales de comercio como el impuesto aduanero y la licencia reciben las objeciones de la sociedad internacional y posiblemente reciben las revanchas iguales. “Dentro del marco de la OMC, es difícil aplicar las barreras tradicionales, por lo tanto, tiene más espacio del desarrollo el establecimiento de los obstáculos técnicos.”, dice Zhenkui Qin.

### **2.2.2 Las fases del desarrollo de los obstáculos técnicos de la Unión Europea**

En general, como el primer agente económico que conoce los establecimientos de las normas y los reglamentos de técnicas se puede convertir en los obstáculos técnicos, el desarrollo de los obstáculos técnicos de la UE cuenta con tres fases. La primera fase empezó en la

década de los sesenta del siglo XX y terminaron en el principio de la década de los setenta, que era el nacimiento de los obstáculos técnicos. Durante ese periodo, la Comunidad Económica Europea hizo la definición y la limitación sobre los agentes colorantes de alimentos, después algunos Estados Miembros de la CEE encontraron que las diferencias entre las normas y los reglamentos técnicos habían influido el desarrollo del comercio entre los Estados Miembros y la integración europea, por lo tanto, en 1969, la CEE estableció una directriz para eliminar los obstáculos técnicos al comercio, lo que era la primera vez que se propusiera la limitación a los obstáculos técnicos comerciales en el comercio internacionales.

La segunda fase comenzó en el medio de la década de los setenta, con el fortalecimiento de conciencia del medio ambiente y la salud. Los Estados Miembros empezaron a establecer los reglamentos sobre las técnicas y el medio ambiente. El 27 de julio de 1976, la Comunidad Económica Europea estableció las leyes sobre la protección a los consumidores y a la salud humana, que prohibió el uso de algunas sustancias químicas, por ejemplo, PCBs y PCTs, mientras fundió las autoridades para la vigilancia y dar consejos a la comisión. El 26 de junio de 1978 publicó la directiva número 78/631 sobre la clasificación, la etiqueta y el empaque de insecticida. El 29 de julio de 1990 la CEE publicó la directiva de número 90/220/EC, que entró en vigor el 23 de octubre de 1991. Dicha directiva estableció un sistema de declaración de todos los procesos de la influencia al medio ambiente de los cultivos, las plantas y los animales genéticamente modificados, desde el invernadero hasta el campo. Durante ese plazo, la CEE hizo un informe, en que se encontró que debido a las verificaciones repetidas de los obstáculos técnicos comerciales entre la CEE, se había perdido 100 miles de millones de euros, se podrá ganar 200 a 300 miles de millones de euros de ganancia si eliminaba los obstáculos técnicos.

La última fase empezó en 1993, con el establecimiento del mercado común, y duraba hasta hoy en día. Durante ese tiempo, la Unión Europea ha establecido muchas barreras. Xuan Liu (2012) dice que “desde el punto de vista de los productos, los obstáculos no sólo cubren los productos primarios, sino también los productos manufacturados, y la limitación es más obvia cuando las técnicas son más avanzadas. Desde el punto de vista de los procesos, los obstáculos incluyen todos procesos de la investigación, la producción, la manufacturación, el empaque, el transporte, la venta y el consumo.”

Por ejemplo, en enero de 1993, la UE estableció las normas sobre la verificación de los productos marinos, que mandó que los procesos de todos los productos marino importadores tenían que aprobar los exámenes de la UE. Desde el punto de vista de las áreas, la dimensión de los obstáculos técnicos ha ampliado desde las mercancías físicas hasta los servicios financieros, de la comunicación, y de la propiedad intelectual como los obstáculos informáticos. La dimensión de los obstáculos técnicos comerciales es cada día más amplia, lo que cubre los acuerdos regionales, los derechos nacionales, y también las medidas publicadas por las organizaciones no gubernamentales, etc.

### **2.2.3 La situación y las razones de los obstáculos técnicos de la Unión Europea**

A partir de la década de los ochenta del siglo XX, debido a las consecuencias de la inflación, la subida de la tasa de desempleo, el ajuste de la estructura de la industria y la crisis económica, la economía de la Unión Europea está en el fondo del ciclo. Entonces, la UE frecuentemente aplica las medidas de obstáculos para proteger el comercio, entre ellos, usa las medidas de obstáculos técnicos al comercio con más frecuencia. Una parte de dichos obstáculos técnicos de la UE son exigentes en exceso, y a otra parte le falta la base científica.

Sobre todo, como los reglamentos de la seguridad y de técnicas de la Unión Europea han mejorado mucho, la conciencia de la protección del medio ambiente de los consumidores ha aumentado y la subida del importe del déficit del comercio de la UE con China, “los Estados Miembros aplican las medidas para limitar la importación desde China”, dice Yuanlun Qiu (2000).

Los obstáculos técnicos al comercio de la UE disponen de una influencia a China cada día más grande, hoy en día, cuentan con las características siguientes: en primer lugar, las normas de obstáculos técnicos al comercio apuntadas a los productos chinos son cada día más, lo que hace más difícil que China exporte los productos a la UE. Segundo, los obstáculos técnicos al comercio cuentan con los caracteres de difusión desde un país hasta otro. Es decir, existe un principio importante en el derecho comercial de la UE, el principio de Cassis de Dijon, que significa que si un tipo de producto es rechazado por un Estado miembro, entonces dicho producto es rechazado por otros Estados Miembros.

La tercera característica que la mayoría de las medidas tomadas por la UE están en un nivel más alto que el nivel internacional, algunas medidas dependen del grado más bajo del examen hecho por el instrumento, a veces les falta la base científica. La característica siguiente es que la UE usa los obstáculos técnicos con frecuencia, y la velocidad de la aplicación es alta mientras la cancelación necesita más tiempo.

En los últimos años, los obstáculos técnicos al comercio han convertido en las barreras principales para impedir los productos exportadores desde China. Casi todos tipos de productos chinos son limitados por los requisitos de los reglamentos sobre las técnicas, el empaque, la etiqueta y la protección del medio ambiente, lo que hace mucha influencia a la importación china. “Hoy en día, los obstáculos técnicos al comercio han afectado a la exportación china en los sectores de los productos agrícolas,

los productos textiles, los juguetes y los productos farmacéuticos.”, dice Xuan Liu. El motivo de que China ha recibido los obstáculos técnicos de la UE es que debido al alto grado del desarrollo económico, las normas de calidad y de técnicas de la UE disponen de un nivel más alto que el nivel de China, lo que hace cada día más difícil las empresas chinas entrar en el mercado de la UE. Además, según la opinión de Xuan Liu, a pesar de que las normas técnicas tienen el carácter de la aplicación universal, o sea, las normas se aplican a todos los productos y servicios según los intereses de la UE, sino apuntan a ciertos países, sin embargo, como algunos tipos de productos chinos cuentan con la alta cuota del mercado europeo, las normas técnicas a dichos tipos de productos realmente se convierten en los obstáculos técnicos al comercio a China.

#### **2.2.4 Los sectores de exportación china que son afectados por los obstáculos técnicos al comercio de la UE**

Los obstáculos técnicos al comercio han lanzado un desafío a los productos exportadores de China con destino a la UE. Según las estadísticas del Ministerio de Comercio de China de 2012, a partir de 1997, la exportación china de los productos agrícolas ha perdido el peso en la importación de la UE. En primer lugar, la UE ha establecido los reglamentos severos sobre los productos químicos.

El 25 de febrero de 1991, la comisión publicó la decisión del número 91/189/EEC, que estableció las normas de cuarentena de las carnes importadores desde terceros países. Después, publicó algunas decisiones añadidas sobre la alimentación y los piensos contaminados. La Unión Europea exige que los mataderos de terceros países necesitan satisfacer los requisitos sanitarios y la investigación del veterinario mandado por la UE. La UE también exige que los países exportadores entreguen los informes de situación epidémica de animales a plazo fijo, y según las condiciones sanitarias la UE publica la lista de los países que pueden

exportar las carnes a la UE.

El 18 de octubre de 2004, la regulación sobre los aditivos de piensos entró en vigor. Dicha regulación estableció las normas sobre los procesos de la clasificación, la solicitud y el acceso, y la prohibición de antibiótico paso a paso, el empaque, la gestión y la vigilancia. La industria de los piensos de China ha mantenido la velocidad del aumento del desarrollo más de 20%, pero la velocidad del aumento de ganancias sólo se trata de 0,5%. La aplicación de la regulación sobre los piensos ha influido mucho a este sector de China a través de los procesos complejos y las condiciones limitadas. Además, la UE cree que los procesos de la producción de carnes de pollo en China no corresponden a las normas sanitarias de cuarentena.

A partir del 1 de agosto de 1996, la UE prohibió la importación de las carnes congeladas de pollo desde China, lo que provocó la pérdida del volumen de exportación china más de 60 millones de dólares cada año. Desde 1998 a 2001, impidió la importación de las carnes congeladas de pollo desde las provincias Shandong y Hebei. Durante ese periodo, las importaciones de carnes congeladas de pollo procedentes de Brasil y Tailandia llenaron la cuota del mercado de la UE.

En cuanto a la industria textil, China es el país más grande de la producción y la exportación del mundo, a partir de asistir a la OMC, con la rebaja de impuestos aduaneros y la cancelación de la cuota de los productos textiles, “los obstáculos técnicos, sobre todo los obstáculos verdes de la UE, son las principales barreras para impedir la entrada de los productos textiles de China en el mercado de la UE.”, dice Shumei Chen (2015). Los volúmenes de las exportaciones de los productos textiles de China y de la UE ocupan los primeros lugares del volumen total de productos textiles del mundo, las exportaciones de productos textiles de ambas partes tienen las relaciones cooperativas, mientras las relaciones competitivas. Hoy en día, la UE es el mercado importante

para los productos textiles exportadores de China, y se mantiene el aumento del volumen de la exportación.

A partir del 1 de enero de 2005, con la cancelación de la cuota del mercado de productos textiles, el volumen de la exportación de productos textiles de China incrementó mucho. En enero de 2005, el importe de volumen de la exportación de productos textiles de China a la UE llegó 1,5 miles de millones de dólares, aumentado 46,8% que el año anterior. Sin embargo, la exportación de productos textiles de China a la UE recibe las influencias de los obstáculos técnicos de la UE, principalmente en los sectores siguientes.

Primero, los obstáculos verdes producen grandes influencias a la exportación china. Los productos textiles de la UE disponen del grado alto de técnicas avanzadas y el nivel de la vida de los pueblos europeos generalmente es más alto, por lo tanto, los productos textiles son más codiciados. “Con el motivo de proteger la industria textil, la UE establece las normas severas para los productos textiles de China, diciendo que lo que hace es la protección del medio ambiente y de la salud de los consumidores.”, dice Shumei Chen. En cuanto a Oeko-Tex label, los Estados Miembros cuentan con muchos tipos de etiquetas, por ejemplo, Milieukeur de Países Bajos, WhiteSwan y CleanFashion del norte europeo, Toxproof, Eco-label y Oeko-TexStandard 100 de Alemania, etc. Además, Alemania y Países Bajos han publicado una serie de las normas verdes para limitar los productos textiles.

Hoy en día, la demanda del control de la calidad de los productos textiles de la UE a China ha cambiado en tres sectores según la opinión de Zhuan Xiao y Jianzhong Feng (2006). En primer lugar, prestan más atención a la calidad intrínseca sino a la calidad exterior como antes. Segundo, tiene las normas más severas a la calidad de los productos textiles, sobre todo al índice de tinte. Por último, presenta gran atención a la seguridad y la sanidad de los productos textiles.



Entonces, la UE prohíbe la importación de los productos textiles que llevan amianto y otras sustancias ignífugas. También hay reglamentos más severos sobre el tinte de azoderivado, que puede liberar las sustancias perjudiciales a la salud humana. Dichos reglamentos han hecho gran daño a la exportación de productos textiles de China, como el país proveedor más grande de la UE, según la estadística de la Unión Europea, China ha perdido más de 7 miles de millones de dólares cada año. La dimensión de los obstáculos técnicos al comercio en el sector textil está ampliando constantemente, y los productos textiles de China cuentan con el bajo valor añadido bruto, el bajo nivel de técnicas y menos atención al medio ambiente, dichas características son barreras más grandes para la exportación de los productos textiles de China.

La industria de maquinaria y equipo eléctrico es la industria más importante de China, superado la industria textil, convirtiéndose en la industria del volumen más grande de productos exportadores, sobre todos los televisores, aires acondicionados, microondas, lavadores y refrigeradores. Sin embargo, en los años recientes, han aparecido muchos conflictos entre el comercio entre los países, por lo tanto, cada día más países empiezan a usar los obstáculos técnicos al comercio. Como el agente económico que establece los obstáculos técnicos a los productos de maquinaria y equipo eléctrico, la Unión Europea con mucha frecuencia usa los obstáculos técnicos comerciales.

El 13 de febrero de 2003, la UE publicó el reglamento de Residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (WEEE en inglés) y Restriction of Hazardous Substances (ROHS) en el periódico, WEEE exigió que a partir de 13 de agosto de 2005, los fabricantes se encargará de llamar de regreso y gestionar los abandonados productos electrónicos y eléctricos que había exportado a la UE y peguen las etiquetas de reciclar a los productos electrónicos y eléctricos. Mientras, ROHS demandó que después de 1 de julio de 2006 todos los productos eléctricos y

electrónicos importados no podrán contener las sustancias de indio, yapa y cromo, etc. Las normas ha publicado la UE cubren 200 miles de productos, casi todos los productos electrónicos y el eléctricos.

La Unión Europea es el segundo grande mercado para los productos de maquinaria y equipos eléctricos tras de EE.UU según las estadísticas del comercio internacional de 2014 de OMC. Debido a las influencias de dichas políticas, China ha perdido un volumen de exportación de 31.7 miles de millones de dólares, ocupado 71% del volumen total de exportación de productos de maquinaria y equipos eléctricos de China a la UE. Por lo tanto, dichos reglamentos han producido grandes consecuencias a la exportación china. WEEE y ROHS realmente establecen los obstáculos técnicos muy típicos. Concretamente, la mayoría de los productos de eléctricos y electrónicos de China contienen las sustancias que son prohibidas por la UE. En primer lugar, es muy difícil encontrar las sustancias sustituidas en corto plazo.

A pesar de que hayan encontrado los sustituidos, aumentará el costo de producción. Entonces se resulta que los productos chinos salen el mercado de la UE o los productos chinos pierden la competitividad. Segundo, para llamar de regreso y reciclar los productos abandonados, las empresas china se ven obligados a pagar más, lo que también incrementará el costo de producción y disminuirá la competitividad. Además, los reglamentos no sólo afectan a la industria de productos de maquinaria y equipos eléctricos, sino también a las empresas más básicas como las empresas de materias primarias y de empaque, etc. Por lo tanto, los obstáculos técnicos han influido el desarrollo de la industria eléctrica y electrónica. En los últimos años, las influencias de los obstáculos técnicos al comercio de la UE han superado las investigaciones de antidumping y anti subsidio.

Según la estadística incompletas de las estadísticas de la Aduana China en 2001, un volumen de 9 miles de millones de dólares de productos de

maquinaria y equipo eléctricos de China es prohibido exportar al extranjero gracias a las normas sobre la protección de capa de ozono; un volumen de 8 miles de millones de dólares de productos chinos es influido por el sistema de marcas; un volumen de 24 miles de millones de dólares de productos de maquinaria y equipos eléctricos recibe influencias indirectas debido a las normas sobre el empaque de la UE. Por lo tanto, si no ajusta las estrategias para enfrentar a los obstáculos técnicos, el desarrollo de la industria electrónica y eléctrica será muy difícil.

Además, la industria farmacéutica de China también es afectada por las normas severas de la Unión Europea. En la UE, todos los procesos de medicamentos, incluido el registro, la producción, la etiqueta, el empaque, la publicidad y la venta, necesitan satisfacer los requisitos de la directiva 2001/83/EC. Sin embargo, debido a la gran diferencia entre la medicina tradicional china y la medicina occidental, la mayoría de los productos farmacéuticos chinos no podrán entrar en el mercado de la UE como medicamentos, sino como alimentos sanitarios y materias primarias.

El 30 de abril de 2004, la UE publicó la directiva 2004/24/EC sobre los procesos del registro de tradicionales medicamentos vegetales de la Europa. Dicha directiva amplió las condiciones de la entrada de las medicinas vegetales y dio la identidad legal a las medicinas tradicionales chinas que correspondían a los requisitos de la UE, lo que produjo influencias activas a la exportación de los productos farmacéuticos de China. Sin embargo, conjunto con el establecimiento de la directiva 2004/24/EC, publicó muchas condiciones añadidas severas, a que era difícil satisfacer. Por lo tanto, a pesar de que dicha directiva ayuda al desarrollo de medicinas tradicionales chinas, no puede dejar la subida del volumen de la exportación de medicinas tradicionales chinas a la UE. Además, para exportar los productos farmacéuticos a la UE, las

empresas tienen que aprobar la censura GMP de la UE, correspondiendo a las normas de Farmacopea Europea.

Aunque las condiciones de los productos farmacéuticos importadores de la UE son menos severas hoy en día al considerar la particularidad de las medicinas vegetales, los procesos son distintos de cada medicina vegetal y todavía se tratan de muy complicados con muchos gastos. Mientras, “como la mayor parte de las medicinas tradicionales chinas proceden de las prácticas de los productos vegetales, es imposible cuantificar las funciones a través de los experimentos.”, dice Dong Wu, doctor de China Academy of Chinese Medical Sciences.

Por ejemplo, en general, las empresas chinas de medicamentos tradicionales no son capaces de entregar informes de la detección de los medicamentos porque la mayoría de los medicamentos tradicionales chinos contienen más de 10 componentes que han pasado los procesos de quitar toxina y fortalecer efectos, lo que hace muy difícil indicar las funciones de cada componente. Lo más importante, en China las medicinas tienen una historia de miles de años, se queda mucho tiempo para que la UE las acepte. Además, los Estados Miembros de la UE disponen de diferentes maneras de gestionar los precios, las cantidades y las canales de comercialización, lo que agrega los elementos de inestabilidad cuando los productos farmacéuticos de China entran en el mercado de la UE. Y algunos Estados Miembros cuentan con las normas perjudiciales a la ganancia de las patentes de tecnología, lo que también limita las oportunidades a los pacientes para probar los medicamentos nuevos.

#### **2.2.5 Las políticas de China frente a los obstáculos técnicos al comercio de la Unión Europea**

Los obstáculos técnicos al comercio de la UE han afectado mucho a el comercio normales de China, entonces para paliar las influencias, China

tiene que buscar medidas adecuadas para impulsar el desarrollo de comercio hoy en día. En primer lugar, las autoridades chinas tienen que establecer estrategias del desarrollo sostenible para provocar el progreso de la industria verde. Hoy en día, el establecimiento de los obstáculos verdes es la nueva dirección de los obstáculos técnicos. Entonces, para mantener el desarrollo y la estabilidad del volumen de la exportación a la UE, es necesario prestar más atención a la protección del medio ambiente y de los consumidores. Se tiene que cultivar los conceptos del desarrollo sostenible y coordinar las relaciones entre la apertura y la protección del medio ambiente.

Mientras, hay que establecer los conceptos de la competitividad medio ambiental y aumentar la competitividad de los productos exportadores a través del incremento de la calidad y del nivel de técnicas avanzadas. Además, también es importante ofrecer a las industrias verdes las políticas preferenciales con objetivo de impulsar su crecimiento. Mientras, China tiene que establecer y mejorar el sistema de investigación de los obstáculos técnicos al comercio, lo que ayuda a mejorar el ámbito externo de comercio y guardar los beneficios de las industrias internas. Lo más importante es el fortalecimiento de la cooperación y la comunicación entre China y la UE. Con el desarrollo de la globalización económica, China ha conseguido más oportunidades para colaborar con la UE en el nivel del gobierno. La coordinación entre ambas partes es una manera importante para superar los obstáculos técnicos comerciales. Se puede ampliar la dimensión de la cooperación para lograr los certificados de cuarentena y de verificación, lo que también hace el favor a simplificar los procesos de exportación. Por ejemplo, EE.UU y algunos Estados Miembros de la UE son socios de International Plant Protection Convention, por lo tanto, cuando exporta EE.UU los productos agrícolas a la mayor parte de los Estados Miembros de la UE, no necesita los procesos de cuarentena gracias al

certificado de la sanidad vegetal de EE.UU, lo que ayuda mucho a los productos agrícolas de EE.UU a entrar en el mercado de la UE.

Hoy en día, China y la UE son dos agentes económicos importantes del mundo, a pesar de las grandes diferencias del nivel económico y las culturas, cuentan con complementariedad en la relación comercial. No son rivales que pueden hacer el daño mutuamente, entonces, China tiene que fortalecer la comunicación y la cooperación con la UE, mientras intenta a disminuir y eliminar los obstáculos entre el comercio utilizando razonablemente las reglas de OMC, para superar los obstáculos técnicos al comercio establecidos por la UE a través de las maneras de coordinación.

En cuanto a las empresas chinas, “es necesario cambiar los objetivos y las estructuras de producción para conseguir la producción limpia.”, dice Yongfu Sun (2007). Antes, las empresas chinas sólo persiguen la gran ganancia económica, para conseguir este objetivo, hacen todo lo posible incluso destruir el medio ambiente. Lo que ha hecho por las empresas chinas causa gran crisis ambiental, mientras reduce la competitividad de los productos chinos en el mercado mundial. Por eso, las empresas necesitan cambiar los conceptos desde el objetivo único al objetivo múltiple para que se puedan desarrollar coordinadamente en la sociedad. Mientras, deben establecer los sistemas de gestión del medio ambiente según sus propias situaciones para vigilar, controlar y gestionar todos los procesos de la producción y proteger el medio ambiente evitando la contaminación. Además, las empresas pueden diseñar los empaques verdes sin componentes perjudiciales a la salud humana, lo que también hace favor a la exportación de los productos chinos a la UE. Mientras, tienen que prestar atención a los cambios de las políticas de la UE, según que producir los productos. También pueden cooperar con las universidades y los laboratorios para estudiar sobre los nuevos productos y disminuir la distancia entre China y la UE.

Por último, deben conocer y buscar las partes preferenciales a China en el comercio mundial para conseguir más oportunidades de entrar en el mercado de la UE. Por ejemplo, China es un país grande de producción de productos agrícolas del mundo, también es el país exportador de productos agrícolas más grande entre los países en desarrollo. Sin embargo, más de 70% del volumen de exportación de China dirige a Asia según las estadísticas de Ministerio de Comercio de China. La organización FLO International, fundado por Alemania, Reino Unido, Francia y otros países europeos y americanos en 1987, es establecido para ayudar a los productos de países en desarrollo a abrir los mercados de Europa y de Norte América. Desde 2002, dicha organización publicó el sello FAIRTRADE, todos productos que obtienen este sello podrán entrar en los mercados de Europa y de Norte América sin ningún obstáculo. Por lo tanto, las empresas chinas pueden utilizar esta oportunidad para solicitar el sello, lo que posiblemente hace más fácil la exportación de los productos chinos.

Por último, es importante prestar más atención a la educación y fortalecer la comunicación con extranjero. Hoy en día, las empresas chinas saben poco de los conocimientos y las situaciones de obstáculos técnicos al comercio de la UE. Por eso, es urgente enseñar y formar más a las personas para que conozcan, entiendan y responder a los obstáculos técnicos. Mientras, se necesita las personas que saben los idiomas y las políticas y leyes de los Estados Miembros de la UE, y se debe impulsar los productos al mercado extranjero con sus ayudas. En cuando a la comunicación entre China y la UE, se tiene que estimular a los chinos a estudiar en la UE, mientras atraer a los extranjeros de talento a trabajar en China.

Además, las funciones de las asociaciones de industria también son importantes, que pueden comunican con las asociaciones extranjeras, discutiendo y aprendiendo la experiencia y las técnicas avanzadas. En

fin, con el fortalecimiento de los obstáculos técnicos al comercio de la UE, es necesario establecer propio sistema de la protección de técnicas de China. Además, como el comercio mundial son cada día más múltiples y complejos y las consecuencias son más graves que antes, China necesita encontrar las soluciones y establecer las medidas cuando antes para enfrentar todas las situaciones que posiblemente aparecen y construir el sistema estricto de la protección de técnicas.

## **Conclusiones**

La Unión Europea, la potencia económica más grande del mundo, y China, el país más grande en desarrollo, la tendencia del desarrollo de la relación comercial entre ambas partes siempre atraen las atenciones de todo el mundo. Generalmente, dicha tendencia depende de dos aspectos, el primero es el aumento de los poderes económicos y de las demandas mutuamente, y el segundo es el apoyo político de ambas partes. A partir de 2002 hasta 2014, el volumen de comercio entre China y la Unión europea mantendrá la tendencia al alza, sobre todo en los primeros años tras el ingreso en la OMC de China. A partir de la crisis económica en 2008, el comercio ha recibido gran influencias. Las demandas del mercado de la UE disminuyeron mucho en 2009, lo que afectó la exportación de China. Aunque desde 2010, las situaciones empezaron a mejorar, en 2012 y 2015, volvieron a empeorar. Sin embargo, las tendencias principales del comercio entre China y la UE son buenas, lo que ofrece una base sólida para el desarrollo en el futuro.

En la relación comercial entre China y la Unión Europea, China exporta más y la Unión Europea importa más. Lo que resulta un superávit comercial a China y un déficit comercial a la UE. Además, la Eurozona juega un papel muy importante en el comercio entre ambas partes, lo que muestra las ventajas de libre circulación de capitales.

Los productos principales de exportación de la UE a China son productos de alta tecnología como maquinarias, equipos del transporte, equipos eléctricos, los vehículos, los aviones y las piezas. Mientras, los productos principales de exportación de China a



la UE son productos manufacturados como ropas, productos textiles, los juguetes, los utensilios y muebles. Lo que existe la complementariedad entre el comercio y el desequilibrio de nivel de tecnología de ambas partes. Además, Alemania es el único país de la UE que cuenta con el superávit comercial en el comercio con China, mientras otros países importan más productos chinos que exportan, lo que hace el déficit comercial de la UE muy grande.

En cuanto a las políticas, la UE es el primer agente económico que propone las investigaciones de antidumping hacia China, y también uno de los agentes económicos que establecen más obstáculos técnicos al comercio. Mientras China también cuenta con políticas de antidumping para su propio interés. Las políticas de obstáculos técnicos de la UE tiene un nivel muy alto, los obstáculos técnicos comerciales existen en muchos aspectos. Lo que dificulta el comercio entre China y la UE.

Hoy en día, el desarrollo de la relación comercial recibe justamente los apoyos de dichos aspectos, por lo tanto, la tendencia del desarrollo de relaciones comerciales entre China y la Unión Europea son activas y optimistas en general. En primer lugar, el aumento de los poderes económicos y de las demandas mutuamente es la clave del desarrollo profundo y el pilar central de la relación comercial. Fundamentalmente, las relaciones entre diferentes países se basan en los intereses comunes, y cualquier relación bilateral no puede sostenerse sin apoyo de los intereses comunes existentes y claros. Las relaciones entre China y la UE también siguen dicho principio.

En las últimas décadas, el gobierno chino comunica con más frecuencia con la UE y celebran conferencias para fortalecer las relaciones bilaterales. Los gobiernos de ambas partes creen que en las actuales situaciones internacionales, las relaciones entre la UE y China han superado la definición bilateral, sino cuentan con valores mundiales. Ambas parte creen que es muy importante desarrollar la cooperación en todos sectores, que también representan los intereses fundamentales de cada país. Mientras, la cooperación comercial desarrolla con el apoyo del sistema perfecto. La UE y China han publicado unos documentos para tener el desarrollo de la relación comercial muy en cuenta, lo que ha indicado el correcto camino para el desarrollo de la relación comercial entre China y la UE.

Además, la UE y China tienen que tratar correctamente a las discrepancias entre el comercio. Como socios estratégicos, ambas partes no pueden tomar los problemas comerciales como problemas políticos, sino deben solucionarlos con actitudes indulgentes y abiertas. También esperamos que la UE pueda disminuir los obstáculos técnicos al comercio e impulsar las cooperaciones con China para el desarrollo de comercios entre China y la UE en el futuro. Por último, las potencias de la cooperación de técnicas, comercios e inversiones entre China y la UE no se han expuesto plenamente, todavía queda un futuro muy bueno. Para profundizar las cooperaciones, hay que establecer el sistema cooperativo de ganancia para ambas partes. También puede establecer las zonas de libre comercio y los acuerdos de libre comercio, lo que naturalmente ayudará al desarrollo del comercio entre la Unión Europea y China en el futuro.

## Bibliografía

- 1) Archer Clive, The European Union: structure and process, 2000
- 2) Baoliang Zhu, Las Situaciones Económicas de la Unión Europea, 2004
- 3) Deqin Hong, European Union's Economic and Trade Policies, 2000
- 4) Dexiong Zhao, Las Leyes de Antidumping de la Unión Europea y sus Prácticas, 2004
- 5) Dongli Huang, Protección de Productos Textiles de China en Sistema de OMC, 2005
- 6) Estadísticas de investigaciones de antidumping de Ministerio de Comercio de China, 2012
- 7) Estadísticas del comercio internacional 2014, Organización Mundial de Comercio
- 8) Estadísticas del comercio internacional 2015, Organización Mundial de Comercio
- 9) Estadísticas de la Aduana China, 2012
- 10) Estadísticas de la Aduana China, 2014
- 11) European Union Country Report, On-line report
- 12) Grossman, G.M., and E. Helpman, Trade, Knowledge Spillovers and Growth [J], European Economic Review, 1991
- 13) Horspool Margot, European Union Law, 2000
- 14) Jianjun Huang, Comercio Mundial, 2006
- 15) Jie Zhang, La relación comercial de la Unión Europea y este Asia, 1999
- 16) Jiguang Li, Sistema de Políticas Comerciales de la Unión Europea y Relación Beneficiosa, 2009
- 17) Leyes Comerciales de la Unión Europea y el Comercio entre China y la Unión Europea, 2014
- 18) Markusen, J.R., and L.E.O. Svenson, Trade in foods and Factors with International Differences in Technology [J], International Economic Review, 1985
- 19) Report annual of Ministry of commerce of the People's Republic of China Department of European Affairs (1995-2015)
- 20) Shumei Chen, Influencia a China de Ajustes de Políticas de Obstáculos Técnicos de la Unión Europea, 2015
- 21) Xiaoling Huang, Socios Comerciales Principales de China y Sus Sistemas, 2005
- 22) Xiaoming Wang, Economía y Comercio Mundial en el Siglo XXI, 2009
- 23) Xuan Liu, Respuestas a los Obstáculos Técnicos de la Unión Europea, 2012
- 24) Yongfu Sun, Desarrollo y Cooperación entre las Empresas Chinas y la Unión Europea, 2007

- 25) Yuanlun Qiu, Las políticas de la Unión Europea a China y sus relaciones comerciales, 2000
- 26) Zhenkui Qin, Abrir el Mercado de la Unión Europea, 2005
- 27) Zhen Rong, La Historia China, 2012
- 28) Zhuan Xiao, Jianzhong Feng, A Europa Verde: Las Políticas de la Protección del Medio Ambiente, 2006
- 29) [http://europa.eu/index\\_en.htm](http://europa.eu/index_en.htm)
- 30) <http://www.ceua.org>
- 31) <http://www.customs-info.com/>
- 32) <http://ozs.mofcom.gov.cn/article/zojmgx/date/>