

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO Ecuador

Departamento de Estudios Internacionales y Comunicación

Convocatoria 2019-2021

Tesis para obtener el título de la maestría de Investigación en Relaciones Internacionales con
mención en Negociación y Cooperación Internacional

La política comercial de China y su efecto en el comercio internacional de la UE: El caso de
Alemania y Francia

Anderson David Carlosama Lechon

Asesora: Adriana Montenegro Braz

Lectores: Juliana Peixoto y Freddy Rivera

Quito, marzo de 2022

Dedicatoria

Quiero dedicar este trabajo académico a mi familia por ser el centro de mis sueños, metas y proyectos, quienes han estado apoyándome en el transcurso de esta grata experiencia. Hoy en día tengo la certeza que ellos soñaron con verme un día cumpliendo mis más altas aspiraciones y juntos hemos luchado por cumplirlas. Razón por la cual, dedico este trabajo de manera especial, a mi madre Piedad y a mi padre Amílcar por ser quienes con todo su esfuerzo me han guiado en la senda de la responsabilidad, la ética y la perseverancia.

Seguiremos cumpliendo sueños.

Tabla de contenidos

Resumen.....	VII
Agradecimientos.....	VIII
Introducción	1
1. Planteo de las preguntas de investigación, objetivos e hipótesis	5
2. Metodología de la investigación.....	8
3. Estructura del presente estudio.....	9
Capítulo 1	11
Interdependencia en las relaciones sino-germanas y sino-francesas, desde la política comercial estratégica y el neoproteccionismo.....	11
1. Economía Política de la política comercial	12
2. Interdependencia: poder, vulnerabilidad y sensibilidad	15
3. La política comercial estratégica: instrumento de poder y apertura comercial	20
4. Asimetría y Neoproteccionismo	24
Capítulo 2.....	30
Principales elementos de Economía Política Internacional en las relaciones sino-europeas: El comercio como elemento estructural en las relaciones de China-Alemania y China-Francia	30
1. Política comercial de la República Popular China: Evolución y continuidades de una política estratégica.....	31
2. Las relaciones sino-europeas: desde Deng Xiaoping a Xi Jinping	34
2.1. Las relaciones sino-europeas de cara al Siglo XXI.....	39
2.2. Comercio internacional sino-europeo 2000 -2020: Asimetría comercial y tendencias hacia la competitividad económica.	46
3. Hacia las relaciones de interdependencia entre China- Alemania y China-Francia: 1949-2012.....	55
3.1. Evolución de las relaciones sino-germanas 1949-2012: La interdependencia económica y la estratégica comercial de China como vehículo de los vínculos políticos y diplomáticos.	56
3.2. Evolución de las relaciones sino-francesas 1949-2012: de los vínculos políticos y diplomáticos hacia la interdependencia económica.	61
Capítulo 3.....	67
Relaciones de Interdependencia entre China-Alemania y China-Francia: Comercio Internacional 2013-2020.....	67

1. Las relaciones sino-germanas 2013-2020: El pragmatismo económico como vehículo de la relación estratégica	68
1.1. Diplomacia comercial sino-germana: Una relación especial que surge de la interdependencia económica	68
1.2. Relaciones económicas y comerciales: 2013-2020.....	72
2. China y Francia: La relación política histórica a la sombra de la realidad económica	82
2.1. Relaciones económicas y comerciales: 2013-2020	86
3. Costos y Beneficios de la Interdependencia China-Alemania y China-Francia	94
Conclusiones generales	100
Lista de siglas y acrónimos	108
Lista de referencias.....	109

Ilustraciones

Figuras

Figura 1.1. Estructura del Marco Teórico	28
Figura 2.1. Exportaciones e Importaciones de la Unión Europea con la República Popular China. En millones de dólares. Periodo 200-2019	47
Figura 2.2. Exportaciones de los países miembros de la UE a China. En millones de dólares. Periodo 2013-2019	48
Figura 2.3. Principales productos exportados por los Estados miembros de la UE hacia China 2013-2020.....	49
Figura 2.4. Importaciones de los países miembros de la UE desde China. En miles de millones de dólares. Periodo 2013-2019.....	51
Figura 2.5. Principales productos importados por los principales Estados miembros de la UE desde China	52
Figura 2.6. Balanza comercial de países de la UE con China. Periodo 2013-2019	53
Figura 3.1. Balanza comercial de Alemania con China. Periodo 2013-2020	73
Figura 3.2. Principales productos exportados por Alemania hacia China. Periodo 2013-2020	755
Figura 3.3. Principales productos importados por Alemania desde China. Periodo 2013-2020	766
Figura 3.4. Balanza comercial de Francia con China. Periodo 2013-2020.....	88
Figura 3.5. Productos exportados por Francia hacia China. Periodo 2013-2020.....	889
Figura 3.6. Productos importados por Francia desde China. Periodo 2013-2020.....	900
Figura 3.7. Índice de apertura comercial de China y Francia. 2013-2020	922

Tablas

Tabla 1.1. Lista de personas entrevistadas.	9
Tabla 2.1. Comercio bilateral de Alemania con China: Periodo 1998-2005	577
Tabla 2.2 Comercio bilateral de Francia con China: Periodo 1994-2000.....	62
Tabla 3.1. Índice de apertura comercial de China y Alemania en el periodo 2005-2019	78

Declaración de cesión de derechos de publicación de la tesis

Yo, Anderson David Carlosama Lechon, autor de la tesis titulada “La política comercial de China y sus efectos en el comercio internacional de la UE: El caso de Alemania y Francia” declaro que la obra es de mi exclusiva autoría, que la he elaborado para obtener el título de maestría de Investigación en Relaciones Internacionales con mención en Negociación y Cooperación Internacional concedido por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO Ecuador.

Cedo a la FLACSO Ecuador los derechos exclusivos de reproducción, comunicación pública, distribución y divulgación, bajo la licencia Creative Commons 3.0 Ecuador (CC BY-NC-ND 3.0. EC), para que esta universidad la publique en su repositorio institucional, siempre y cuando el objetivo no sea obtener un beneficio económico.

Quito, marzo de 2022

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Anderson David Carlosama Lechon', is written over a horizontal dotted line.

Anderson David Carlosama Lechon

Resumen

El uso estratégico de la política comercial ha llevado a China a cosechar algunos éxitos en el ámbito económico y comercial desde su apertura al exterior en 1978. La anexión al sistema multilateral de comercio le ha permitido estrechar sus vínculos comerciales y ascender en la cadena de suministros globales a través de distintas vías como lo son los Tratados de Libre Comercio -TLC-, asociaciones estratégicas y los Diálogos Económicos de Alto Nivel. En este sentido la UE y específicamente Alemania y Francia se han convertido en importantes socios comerciales del gigante asiático en Europa, alcanzando cada vez más mayor interdependencia económica. En este contexto, el poder comercial, la inversión extranjera directa -en sectores estratégicos- y el proteccionismo de China, han encendido las alarmas de sus socios comerciales.

Por ello, la presente investigación se cuestiona ¿Qué efectos produce la política comercial de China en su comercio internacional con Alemania y Francia en el periodo 2013-2020? Para lo cual, se utiliza como base elementos de la teoría de interdependencia compleja, política comercial estratégica y neoproteccionismo desde una visión de Open Economy Politics. Estas permiten explicar cómo la política comercial constituye un instrumento de poder y apertura, evidente en las relaciones interdependientes de Alemania y Francia con China. Los cuales, a pesar de los matices en común tiene sus propias particularidades respecto al comercio e inversión con la RPC.

Tomando en cuenta las variables de la pregunta de investigación se establece que China es el actor con más poder económico y comercial en la estructura de estas relaciones comerciales, incidiendo en Alemania -sensitiva- y Francia -vulnerable-. Así Alemania quien es por excelencia el motor económico y principal socio de China en la UE, ha priorizado el pragmatismo económico con China por encima del déficit comercial, los aspectos normativos y la competitividad. Contrariamente, Francia, quien mantiene déficit comercial y una oferta exportable complementaria ha utilizado los aspectos normativos para hacer frente a las asimetrías comerciales con China. La metodología del estudio es cualitativa, el método es el estudio de caso y como técnica se usa el análisis documental y análisis cualitativo de datos, a partir de la elaboración de una base de datos ad hoc sobre comercio e instrumentos de política comercial.

Agradecimientos

En primer lugar, agradezco a Flacso-Ecuador quién me acogió y me permitió cumplir uno de mis sueños. Posteriormente, agradezco a aquellas personas que impulsaron este trabajo y a quienes conocí en esta prestigiosa universidad. Especialmente quién desde sus inicios moldearon este proyecto, Adrián Bonilla, Cintia Quiliconi y Ernesto Vivares. De manera particular, agradezco a mi asesora, Adriana Montenegro por siempre animarme a ser mejor y contribuir a esta investigación.

De manera especial agradezco a Hiddo Houben– Miembro de la Comisión Europea ante la OMC- quien con su amplia experiencia contribuyo a mejorar la investigación.

Introducción

La relevancia económica de China en las últimas dos décadas no responde a un acontecimiento de reciente data, esta se remonta a la apertura económica de la República Popular China (RPC) en manos de Deng Xiaoping. Las reformas internas permitieron la transición de una economía agraria hacia una economía industrializada orientada hacia al exterior o lo que se conoce en la literatura como *Going out Strategy*. En este contexto el crecimiento económico de China desde los setenta ha sido ascendente, y desde 1995 en promedio su PIB se ha mantenido por encima de los nueve puntos (CEPAL 2010,7). No obstante, este ritmo de crecimiento tiende a desacelerarse aproximadamente desde 2012 en donde China reconfigura su modelo de desarrollo, el cual se evidencia en el décimo segundo plan quinquenal, que coincide con la transición de Ju Hintao a Xi Jinping. Por otra parte, su creciente participación en el Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM) y su más reciente participación en la Organización Mundial de Comercio (OMC) ha convertido a China en un *global player* del sistema internacional (Brown 2017).

Si bien en las dos últimas décadas las relaciones de la RPC y la Unión Europea (UE) se han destacado en la arena internacional tanto por sus vínculos políticos como económicos, cabe acotar que estas relaciones han pasado por escenarios anteriores caracterizados por giros y cambios. Tomando las aproximaciones históricas de Chengyuan (2003), un primer momento, se identifica como a principios de los setenta China recuperaba su asiento en la ONU al tiempo que establecía relaciones diplomáticas oficiales con la Comunidad Económica Europea (CEE) -antecesor de la UE-. En este contexto a pesar de que las relaciones en general avanzaron lentamente, se realizaron varias visitas oficiales por parte de los principales representantes. Sumado a esto, se celebró el primer acuerdo bilateral de cooperación económica en el año de 1978, dando como resultado diálogos diplomáticos sobre intereses mutuos y perspectivas geopolíticas (Gachúz y Tzili 2016).

Un segundo momento relevante comprende la década de los ochenta, que coincide con la apertura económica de China, contexto en el que se firmaron acuerdos de cooperación económica y se estableció por parte de la UE una delegación permanente en Beijing. Si bien a finales de esta década y principios de los noventa la relaciones sino-europeas se estancaron debido a los incidentes de la Plaza de Tiananmén en 1989, para 1994 la UE oficializaba discursivamente la intención de eliminar todas las sanciones a las cuales había sido sujeta la

RPC por parte de Occidente, con excepción de la venta de armamentos (Chengyuan 2003, 64). Pese a estas tensiones, el comercio internacional entre China y la UE siguió con su cauce, pasando de 2.135 billones de dólares en 1980 a 14.58 billones en 1994 (Gachúz y Tzili 2016, 5). Por otra parte, el documento de la UE denominado *Una política de largo plazo para China y Europa* de 1995 y la posterior comunicación oficial de 1998, la cual concebía la creación de una asociación global con China, evidenciaba que las relaciones entre estos actores se habían puesto nuevamente en rumbo.

Un tercer momento en estas relaciones se ubica en la década de los 2000, con la presencia de China en la OMC -específicamente en el 2001-. Ello impulsó nuevas políticas comerciales y financieras que por primera vez se vieron reflejadas en el *white paper* de 2003, el cual constituye el primer y el principal instrumento para el relacionamiento entre China y la UE. Por otra parte, también se exhibieron estrategias concretas de China para impulsar su influencia sobre Europa (Ministerio de Relaciones Exteriores 2020). Finalmente, desde 2014 hasta la actualidad, periodo al que Higuera (2020) denomina *el desencanto*, se caracteriza por altibajos en las relaciones sino-europeas, en gran medida por la sobreposición de agendas e intereses de cada contraparte. Por un lado, la RPC refleja sus intereses e iniciativas en los *white papers* de 2014 y 2018 respectivamente, mientras que la UE se esfuerza por adoptar una política común frente a China y los desafíos que esta representa.

En este sentido, la RPC con el afán de fortalecer su estrategia de apertura iniciada en los años setenta, la RPC ha implementado y reforzado algunas iniciativas que ha despertado incertidumbre en la estructura del sistema internacional. Se ha impulsado con fuerza el China Development Bank (CDB) y el *China Import and Export Bank* que cumplen un rol fundamental en la asignación de préstamos en distintas regiones (Ramón-Berjano 2017), entre ellas Europa. Otra Iniciativa de gran envergadura es *One Belt One Road* (OBOR)¹ que en la actualidad se ha transformado a *Belt and Road Initiative* (BRI), la cual fue anunciada oficialmente por Xi Jinping en 2013 y materializada en 2015.

¹ La iniciativa "One Belt One Road" (OBOR), Yi Dai Yi Lu Chang Yi, en chino, es un ambicioso proyecto que tiene como objetivo vincular el comercio internacional en más de 60 países asiáticos y europeos a lo largo de una nueva Ruta de la Seda que cubre tanto un cinturón terrestre que incluye a los países en la Ruta de la Seda original e histórica a través de Asia Central, Asia Occidental, Medio Oriente y Europa, y un sector marítimo que une las instalaciones portuarias de China con la costa africana, empujando hacia arriba a través del Canal de Suez hacia el Mediterráneo (Xing 2019, 30).

La iniciativa BRI se fundamenta sobre las estrategias políticas y económicas de China para la transferencia de capital, coordinación de políticas, comercio sin trabas, integración financiera y la búsqueda de relaciones interpersonales bilaterales (Vangeli, 2019). No obstante, esto también condujo a la fundación en 2014 del *Asian Infrastructure Investment Bank* (AIIB) que tiene el objetivo financiar e involucrar a los países que son estratégicos para la materialización de BRI (Xing 2019). Otra estrategia relacionada a la agenda comercial es el *Made in China 2025* (MIC2025) que según Grieger (2017) tiene el objetivo de disminuir el alto nivel de contenido extranjero en la fabricación tecnológica y apostar por un contenido nacional. Con base en esto, se puede afirmar que el enfoque hacia afuera iniciado por Deng Xiaoping y continuado por Ju Hintao sigue vigente y ha tomado mayor fuerza en el mandato de Xi. Sin embargo, en un contexto donde globalización está en tela de juicio por la tendencia neoproteccionista, el rol de China en la estructura del comercio internacional ha sido fuertemente criticado por su falta de reciprocidad, igualdad de condiciones en cuanto a comercio e inversiones.

En el caso específico de las relaciones China-UE, todas las iniciativas anteriormente mencionadas involucran a estos actores e inciden dentro de sus relaciones comerciales. Sin embargo, para fines del presente proyecto el eje central de análisis es la política comercial, sobre la cual, la Unión Europea se constituye como una región estratégica para el logro de las aspiraciones económicas y comerciales chinas. Mientras que el análisis financiero es complementario al estudio dada la magnitud que implica analizar los dos aspectos con la misma profundidad dentro de la investigación. No obstante, la Iniciativa BRI que es el proyecto más importante de China en materia comercial y de inversión, no solo se limita a ello. Según Vangeli (2019) esta va más allá, involucrando intereses geopolíticos y geoeconómicos, lo cual ha generado posiciones divididas entre los países miembros del régimen comunitario de la UE sobre asumir una posición frente a BRI y al comercio de China que se desarrollan en el marco de su política comercial.

Por ello, es importante destacar como la entrada de China a la OMC le permitió penetrar el mercado global y beneficiarse de las asimetrías que resultan de una mayor apertura de mercados de sus socios comerciales. En este sentido, Grieger (2020), identifica como China evolucionó hasta convertirse en el principal socio comercial para las exportaciones y en el segundo socio comercial de las importaciones europeas. En el periodo comprendido entre 2005 – 2015 la UE mantuvo una balanza de pagos negativa con China que ascendió en 2019 a

US\$ 220 000 000 000, por ende, las estadísticas dan cuenta de las relaciones recíprocas, pero asimétricas entre estos actores, ya que en cuanto a la exportación e importación de bienes y servicios registran porcentajes de participación similares que van desde 15% al 30 % del total aproximadamente (Kresnichka y Griaznova 2019).

Por otra parte, las relaciones de China con los miembros de la UE se han caracterizado por ser bilaterales y no bajo el conjunto de países que da forma al bloque regional. Tal como argumentan Tim Rühglic, Björn Jerdén y John Seaman (2018) estas relaciones podrían tener un impacto significativo dentro de la UE ante las expectativas de participar en BRI y ser beneficiarios del acceso al mercado de China. A este tenor, Francia y Alemania son los principales socios comerciales de China en la UE y constituyen puntos estratégicos para el gigante asiático y sus aspiraciones. Mientras que el resto de los países de la comunidad europea, entre ellos Reino Unido², Grecia, Italia han firmado acuerdos de entendimiento para la construcción de BRI y son algunos de los países que más IED proveniente de China han recibido.

La preocupación en torno a esto es que estos países han tomado una posición acrítica o débil, manteniendo un bajo perfil en cuanto a la democracia, derechos humanos y estado de derecho en sus relaciones políticas con China. Por ejemplo, en el caso de Reino Unido aún parte de la UE, había sido bastante activo en el llamado a la democracia, los derechos humanos y el estado de derecho, sin embargo, para 2018 ya centraba su mirada en el mercado comercial y financiero de China y profundizaba relaciones con esta potencia, en respuesta a la búsqueda de una nueva cooperación económica mientras se preparaba para abandonar la UE en 2020 (Rühglic, Jerdén y Seaman 2018).

En este escenario, donde la RPC destaca como un *global player* principalmente en la agenda comercial y de inversión. Su modelo de *Open doors* basado principalmente en el comercio internacional constituye la puerta de entrada para la profundización de las relaciones tanto con Alemania y Francia. En el caso de Alemania el comercio internacional ha sido determinante en el establecimiento de relaciones bilaterales. Actualmente China ya ha desplazado a EE. UU. y se ha ubicado como el principal socio comercial de Alemania (Laufer 2017). Por otra

² Es menester mencionar que se considera a Reino Unido como parte de la Unión Europea previo a la invocación por parte del Gobierno Británico al artículo 50 del Tratado de la Unión Europea en 2017, que concluye con su salida oficial en 2020.

parte, la dinámica comercial en los últimos años entre Francia y China ha complementado las relaciones diplomáticas establecidas décadas atrás (Miaomiao 2017) (Ji 2017). De esta manera, la política comercial y de inversión constituye el canal por el cual China influye e incrementa sus relaciones interdependientes con los miembros de la UE.

Ahora bien, existen un alto número de estudios que toman como actor principal a China y la Unión Europea (Xing 2019; Hong 2016; Sousa, Martí y Sousa 2019; Saarela 2017; Bendini y Barone 2015; Yalcin, Felbermayr y Sandkamp 2016), mismos que ofrecen distintas formas de comprender y explicar las relaciones sino-europeas en un contexto donde la globalización ha incrementado la interdependencia asimétrica. Sin embargo, la presente investigación contribuye al debate de las relaciones sino-europeas poniendo énfasis en el comercio internacional, inversión y las relaciones diplomáticas las cuales en su conjunto explican las dinámicas de la relación de estas potencias en los últimos 10 años.

1. Planteo de las preguntas de investigación, objetivos e hipótesis

Teniendo en cuenta lo anteriormente mencionado, la pregunta central que orienta la presente investigación es la siguiente: ¿qué efectos produce la política comercial de China en su comercio internacional con Alemania y Francia en el periodo 2013-2020? Para dar respuesta a este cuestionamiento se indagará sobre las siguientes preguntas subsidiarias: ¿Como la política comercial de China produce relaciones interdependientes con Alemania y Francia? ¿Qué tipo de relaciones comerciales –competitivas y/o complementarias- se dan entre China – Alemania y Francia? ¿Qué costos y beneficios genera la interdependencia entre China- Alemania y China-Francia?

En ese sentido, esta tesis se propone entender desde el enfoque la Economía Política Internacional -*Open Economy Politics*- las distintas particularidades de la política comercial, así como, las dinámicas, efectos y oportunidades que resultan de las relaciones interdependientes entre China-Alemania y China-Francia. Casos que han sido seleccionados dado la relevancia política y representatividad económica de estos países en la Unión Europea, así también, considerando que son los principales países de la comunidad europea en mantener vínculos con la RPC. Este estudio busca contribuir a la producción académica del *mainstream* sobre los asuntos de interés global, tomando en cuenta los nuevos actores relevantes como es el caso de las relaciones China-UE, en donde los acercamientos diplomáticos entre China y los países miembros de la Eurozona en los últimos años se han

tornado inciertos, en gran parte por la competencia comercial, las aéreas de inversión y los derechos humanos.

Por su parte, el corte temporal seleccionado -2013/2020- se justifica por la asunción de Xi Jinping y la presentación oficial e importancia que asume la iniciativa *Belt and Road Initiative* como parte fundamental de la política comercial de la RPC en este periodo de tiempo, la que a su vez coincide con la preminencia obtenida por China en términos comerciales y financieros en distintas regiones del globo, entre ellas América Latina, Europa y África principalmente. De la misma manera la Unión Europea y China afianzan sus relaciones en cuanto a comercio e inversiones constituyéndose en socios estratégicos, llevándoles a establecer la Agenda Estratégica de Cooperación entre China-UE 2020 y el anuncio oficial del inicio de las negociaciones del Acuerdo de Inversión Integral (CAI) China-UE que finalmente se ha consumado a finales del 2020 y espera ser ratificado por el parlamento en los próximos años, negociaciones que avanzan lentamente, en parte por la disyuntiva entre los miembros del bloque regional.

Asimismo, el objetivo general, que se corresponde con la pregunta central de investigación será explicar cómo la política comercial de China influye en su comercio internacional de Alemania y Francia en el periodo 2013-2020. De este objetivo general se desprenden tres objetivos específicos que contribuyen a responder las preguntas subsidiarias de investigación. El primero se concentra en analizar y evidenciar como la política comercial de China crea relaciones interdependientes con Alemania y Francia. El segundo por su parte busca identificar qué tipos de relaciones comerciales –competitivas y/o complementarias- se efectúan de acuerdo con las estructuras comerciales. El tercero busca explicar los costos y beneficios resultantes de la interdependencia asimétrica comercial.

En cuanto a las categorías conceptuales, la teoría de Interdependencia Compleja de Keohane y Nye (1988) (2011) que se deriva del liberalismo institucional constituyen la vertiente principal para este trabajo de investigación. La cual entiende a la *interdependencia* como una característica de las relaciones interestatales en un contexto donde la globalización ha dado relevancia a la agenda comercial. Este concepto se asemeja con el concepto de ‘Interdependencia’ de David Baldwin (1980), el cual plantea que en el escenario internacional existe dependencia mutua en las relaciones interestatales. Esta condición de mutua dependencia hace que los actores se vean afectados por las decisiones de otros como

consecuencia del juego con la *sensitividad* o *vulnerabilidad*, que, si bien produce efectos recíprocos, estos son asimétricos³. En este paradigma la influencia se ejerce por medio de diversos canales y múltiples agendas – comercial, política, social, etc.-.

Desde una visión más contemporánea, He (2008, 494) refuerza la idea de Keohnae y Nye argumentando que interdependencia implica costos y beneficios, por ello en las relaciones interestatales un Estado restringe directa o indirectamente el comportamiento de otro, en el sentido de maximizar los beneficios y minimizar los costos. Por esta razón el concepto de interdependencia asimétrica constituye una variable clave para analizar el equilibrio o desequilibrio de poder -Smart power- en la estructura comercial.

Teniendo en cuenta que la globalización ha elevado los niveles de interdependencia económica, es menester analizar el rol del comercio internacional en las relaciones de China con los miembros de la UE. En este sentido, la contribución de Krasner (1976 [2000]) a este marco conceptual es la inserción del concepto de *estructura comercial*, que al igual que la teoría de interdependencia compleja, nos permite identificar las *dinámicas, actores e intereses* en las relaciones comerciales. Sin embargo, estos conceptos se hilarán con el concepto de política comercial definida por Frieden y Martin (2003) como las acciones de los Estados para regular los flujos comerciales internacionales y que afecta a nivel de actores, intereses e instituciones. Sobre este punto también se consideran los aportes de (Davis y Wilf 2011; Chaudoin, Milner y Pang 2014; Oatley 2017) que derivan de las teorías de alcance medio de Open Economy Politics. Su utilización pretende evidenciar la forma en que China utiliza su política comercial para influir en los países de la UE.

No obstante, conviene subrayar que las relaciones asimétricas no eluden el concepto de poder (*smart power*) (McMillan 1997). Por ello, la perspectiva de Dahl (1957), Owen y Walter (2017) es útil para vincular el poder de negociación con las vulnerabilidades y sensitividades de las relaciones entre RPC-Alemania y RPC-Francia. Así también, nos permite abordar a las políticas comerciales bajo el concepto de *smart power*, con el cual China persuade a los Estados de la UE, para que hagan algo que de otra forma no harían.

³ La sensitividad es la medida en que un país se ve afectado por las acciones de otro, pero tiene la capacidad de controlar estas relaciones asimétricas, mientras que la vulnerabilidad es la medida en que un país no puede aislarse de los costosos efectos de las relaciones entre Estados y el margen de maniobra es mínimo (McMillan 1997, 34)

Bajo los conceptos – interdependencia asimétrica, estructura comercial, política comercial, neoproteccionismo - propuestos para la presente investigación, la hipótesis que se plantea es que China a través del despliegue de su política comercial crea relaciones interdependientes y produce efectos en términos de distribución de poder en la estructura comercial con Alemania y Francia. Por ello, es el actor que mayores beneficios podría conseguir, mientras que los miembros de la UE, influenciados por la política comercial de Beijín, son quien soporta los mayores costos de esta relación.

2. Metodología de la investigación

La investigación se desarrolla desde un enfoque cualitativo, el cual permite centrarse generalmente en un caso o en un número reducidos de ellos en los cuales pueden aplicarse distintas herramientas. Entre ellas entrevistas, rastreos de procesos, métodos discursivos y estudios de casos. Todos ellos con la finalidad de estudiar de forma exhaustiva un acontecimiento o unidad (King, Keohane y Verba 2000, 14). Por lo tanto, el método central seleccionado para esta investigación es el estudio de caso comparado, el cual se apega al concepto de Gerring citado en Lamonth (2015), como un estudio intensivo de una sola unidad con el fin de comprender una gran clase de unidades similares a partir de las similitudes y diferencias que comparten las unidades. Bryman (2012,71) por su parte sostiene que un país o comunidad puede ser seleccionado como estudio de caso representativo o típico, ya que ejemplifica una categoría más amplia de la que es miembro. Por lo tanto, encaja con lo propuesto en la investigación en donde se toma a Alemania y Francia como países representativos de la UE, con el fin de profundizar sobre las particularidades en las relaciones comerciales con China.

No obstante, otro punto para la selección del estudio de caso comparado como método de investigación está relacionado con lo que argumentan Hernandez, Fernandez y Baptista (2010), la selección de este método está relacionado con la utilización de preguntas “Como” “Cuales” “Que” “Quien” “Por qué”. Por ello se justifica la selección de dos casos -Alemania y Francia – para dar respuesta a la pregunta ¿Qué efectos produce la política comercial de China en su comercio internacional de Alemania y Francia en el periodo 2013-2020?

Para el desarrollo de la investigación se incorporaron técnicas que permitan obtener ideas de los hechos estudiados. Una de ellas es el análisis de documental, el cual permite tener un acercamiento a las nociones centrales de las relaciones de China-Alemania y China-Francia,

Para ello se recurrió a fuentes teóricas y empíricas primarias como: Informes oficiales, tratados, acuerdos, comunicaciones conjuntas, archivos de la base de datos *Think Thank* del Parlamento Europeo, para luego ser contrastadas con fuentes secundarias como: libros, revistas académicas, dossiers, artículos de prensa internacionales e información de sitios web oficiales -Ministerio de Relaciones Exteriores de RPC, - entre los principales. Esta selección permite en una primera etapa, tener una visión holística de los vínculos históricos, de las capacidades materiales entre estos actores en su relacionamiento comercial. Esto a su vez será reforzado con la aplicación de entrevistas semiestructuradas dirigidas principalmente a académicos y expertos en las relaciones sino-europeas.

Tabla 1.1. Lista de personas entrevistadas

Entrevistados	Cargo
Hiddo Houben	Jefe de Delegación Adjunto de la Comisión Europea en la OMC
Alicia García Herrero	Directora de Natixis para Asia-Pacífico
Georgina Higuera Rumbao	Investigadora experta en RI y estudios de Asia
Manuel Rocha Pino	Investigador experto en las relaciones China-UE

Fuente: Datos tomados del trabajo de campo.

En una segunda etapa, la información obtenida previamente fue sustentada con la inclusión del análisis de fuentes estadísticas que permitan evidenciar tanto susceptibilidades como vulnerabilidades en sus estructuras comerciales, así como las dinámicas particulares de cada caso de estudio y comportamiento en el comercio internacional. Para ello se recurriría a fuentes que incluyen la base de datos de comercio internacional de la ONU “UN Comtrade Database”, datos del International Trade Center “Trade Map”, mientras que los datos de inversión de China que se constituyen como complementarios para esta investigación se los obtuvieron de AidData y del Ministerio de Comercio de la RPC. Estos datos fueron cuidadosamente sistematizados y procesados con la utilización de la herramienta de PowerBI.

3. Estructura del presente estudio

La tesis se divide en tres capítulos, el capítulo I presenta el marco teórico de la investigación, misma que parte de una visión de Open Economy Politics y discute sobre las principales variables de análisis -Interdependencia asimétrica, Estructura comercial, Política comercial, Neoproteccionismo-. Así también propone abordar las relaciones entre la RPC y Alemania y

Francia, tejiendo una relación entre *smart power* y las sensibilidades y vulnerabilidades, que son conceptos centrales para el estudio.

El capítulo II que es el núcleo de la investigación, parte de un acercamiento histórico a la evolución de estas relaciones interdependientes desde Mao Zedong, pasando por el periodo de Deng Xiaoping hasta el inicio del periodo vigente de Xi Jinping destacando los principales eventos políticos y económicos que han llevado a establecer agendas e intereses en las relaciones sino-europeas. Finalmente se realiza un análisis económico centrado en el comercio internacional y las distintas dinámicas que se presentan para el mismo periodo de estudio.

El capítulo III, se concentra en analizar las relaciones sino-germanas y sino-francesas para el periodo 2013-2020, poniendo énfasis en los aspectos políticos, económicos e instrumentos de política comercial. Así también destaca la asimetría comercial, las vulnerabilidades y sensibilidades según corresponde a cada caso de estudio como resultado del análisis de la balanza comercial, oferta exportable e índices de apertura comercial. Posteriormente se presenta los costos y beneficios como resultado de la dimensión relacional y de la interdependencia entre China y la UE -Alemania y Francia- en clave comparada. Así también, se plasman los principales elementos de EPI en las relaciones de China con cada uno de los casos de estudios seleccionados. Finalmente, una sección de conclusiones resumirá los principales hallazgos y las reflexiones en cuanto a la operacionalización de los conceptos teóricos y metodológicos.

Capítulo 1

Interdependencia en las relaciones sino-germanas y sino-francesas, desde la política comercial estratégica y el neoproteccionismo

Introducción

Para dar respuesta a las preguntas de investigación planteadas, se utiliza una perspectiva de Economía Política Internacional (EPI), la cual concibe al Estado y al mercado como interdependientemente relacionados. En esta interdependencia el mercado estatal opera simultáneamente a través de las presiones competitivas del mercado y los procesos políticos que dan forma a las estructuras donde tiene lugar la competencia (Underhill 2000, 808). Con base en estas consideraciones y teniendo en cuenta la estrecha relación económica-política en las relaciones *sino-europeas*, se parte del enfoque de la teoría de interdependencia de Keohane y Nye (1977), la que estará complementada por el debate teórico con respecto a la política comercial estratégica y neo-mercantilismo para explicar y analizar los objetivos de la presente investigación, poniendo especial énfasis en la política comercial y en los efectos de la interdependencia económica asimétrica entre los actores seleccionados como casos de estudio.

Cabe destacar que esta problemática se contextualiza en dos escenarios. Primero en un contexto de globalización acelerada, caracterizada por una mayor interdependencia económica, política y financiera, de la cual la RPC fue beneficiaria (Xing 2019, 9). Un segundo momento, se ubica alrededor de los cambios estructurales principalmente en el comercio internacional como resultado del ascenso de potencias emergentes, entre ellas China, en donde se cuestiona la liberalización económica y se opta por una tendencia neoproteccionista especialmente entre las grandes potencias. En este contexto, el concierto internacional ha sido objeto de distintas transformaciones, en donde el papel de lo económico, financiero y político ha resaltado sobre las distintas agendas de política mundial.

El capítulo está estructurado en cuatro apartados. El primero aborda el debate entre las principales perspectivas de Economía Política Internacional, con el objetivo de argumentar la selección de la perspectiva teórica, así como la ontología, epistemología y metodología utilizada para la presente investigación, la cual está ligada a un enfoque Open Economy Politics que se deriva del *mainstream*. La segunda sección debate en torno a los conceptos de poder, vulnerabilidad y sensibilidad desde la teoría de interdependencia compleja, para

contrastar con elementos empíricos que dan cuenta de la interdependencia entre China-Alemania y China-Francia. La tercera sección aborda el concepto de política comercial estratégica para perfilar la interacción de los distintos actores e intereses, con el objetivo de evidenciar cómo China utiliza su política comercial y sus recientes iniciativas -BRI- como instrumento de poder y apertura en las relaciones comerciales. La cuarta sección aborda la asimetría y el neoproteccionismo, donde la asimetría es entendida como el resultado negativo del intercambio comercial, mientras que el neoproteccionismo se entiende como la reacción política a las asimetrías y a la influencia de un actor poderoso como China.

1. Economía Política de la política comercial

Parte de estudiar al comercio internacional desde la Economía Política Internacional y no desde las Relaciones Internacionales, se sustenta, en que este enfoque permite entender más allá de las concepciones convencionales la dinámica y actores en los procesos políticos y económicos, además de entender cómo y por quién es ejercido el poder (Susan Strange 1994, 218). De esta manera, en el ámbito de la Economía Política Internacional, el comercio internacional es una parte fundamental para entender tanto los vínculos políticos como económicos asimétricos en la relación interdependiente de los Estados. El estudio de China se lo ha abordado desde dos perspectivas teóricas de alcance medio, Open Economy Politics (OEP) y EPI Crítica, las cuales han nutrido el debate en el área. Por este motivo resulta importante dar un acercamiento teórico desde estos enfoques, a fin de comprender la interpretación de cada una de estas teorías y explicar cuál de ellas se ajusta y explica de mejor manera el problema planteado.

La EPI crítica parte de los postulados de Karl Marx, el cual hace una crítica a la económica política clásica que rescata los preceptos de David Ricardo y Adam Smith, y su razonamiento sobre las estructuras naturalmente dadas del capitalismo global. En contraposición, su reflexión se basa en la lucha de clases como el conductor de la historia mundial y rechaza las formas que sirven para realizar una apología del capitalismo (Jäger 2020). Por tanto, la ontología se basa en la lucha de clases que tienen lugar en los centros de producción capitalistas que existen y vinculan el nivel local, nacional, regional y global. Algunas de las teorías que se derivan de esta corriente son: teorías del imperialismo, teorías de desarrollo desigual, teoría de dependencia, ecología política, feminismo crítico, etc. (Gill y Law 1989). El denominador común de estas teorías se basa en evidenciar las causas estructurales de la

desigualdad, inestabilidad y dominación bajo el yugo del capitalismo global (Ashworth 2011, 10).

No obstante, si bien hay disenso en la academia sobre la fusión de EPI Crítica y la EPI Neo-gramsciana, hay una opinión aceptada de que la EPI crítica nace y toma fuerza de los artículos seminales de Robert Cox a principios de los ochenta (Shields, Bruff y Macartney 2011, 170), la cual ha marcado tradicionalmente una crítica a las formas más convencionales de EPI como el realismo y el liberalismo institucional que están bajo el paraguas del enfoque OEP. En suma, A pesar de su método crítico, eclecticismo metodológico y enfoque multidisciplinario, la utilización de la EPI crítica y sus vertientes teóricas no se ajustan de manera adecuada al analizar y explicar los vínculos interdependientes y los efectos en las relaciones sino-europeas. Su alta concentración en el contenido social, en las estructuras de poder y superestructuras hacen que ninguna unidad de análisis tenga prioridad sobre todas las demás. Tal como argumenta Cohen (2014) el objetivo de esta perspectiva es identificar ganadores, perdedores y generar un cambio en las estructuras de poder, por lo tanto, no se ajusta al estudio de la economía y la política como mutuamente determinados, en donde los Estados como actores relevantes mantienen el orden a través de la cooperación y complementación mutua, en donde la interdependencia y la negociación tienen lugar.

Por otro lado, el enfoque de Open Economy Politics recurre a los postulados de la Escuela Americana de EPI, la cual se caracteriza por una ontología estado-céntrica. Esta condición no pasa por alto la existencia de otros actores, sino más bien el Estado constituye el actor y unidad de análisis central, el cual se encuentra en una constante interacción con el mercado (Frieden y Lake 2003; Milner 2012, 3). A diferencia de la EPI crítica, este enfoque se esfuerza por explicar y entender los intereses, preferencias y estrategias que dan forma a las relaciones interestatales. Como bien argumentan Frieden y Martin (2003) la interacción de factores domésticos e internacionales son aquellos que afectan las políticas económicas y a los resultados en el relacionamiento internacional.

Esta perspectiva resulta útil para la presente investigación, dado que permite estudiar cómo los intereses construidos a nivel individual -empresas, sectores estratégicos- en el ámbito del comercio internacional definen preferencias en la política comercial exterior (Frieden 1991; Hiscox 2002). Esta construcción de intereses estatales desde dentro (Katzenstein, Keohane y Krasner 1998) finalmente se ven reflejadas en el proceso de negociación internacional, campo

en el cual los Estados buscan influir en los resultados y en el comportamiento de los demás. Bajo esta lógica se encuentran tanto la variante realista como liberal. A continuación, se analizará a detalle la contribución de cada una de ellas.

El neorrealismo de Kennet Waltz (1988) tradicionalmente entiende el sistema internacional como anárquico, en donde el interés absoluto de los Estados es la supervivencia. El análisis centrado en la política y el poder, en palabras de Cohen (2014) lleva a establecer la jerarquización de las agendas, por un lado, los temas militares y de seguridad *-high politics-* que son determinantes para el Estado desde esta perspectiva. Por otra parte, están los temas económicos, culturales y sociales *-low politics-* que se subordinan a los primeros, lo cual de cierta manera quita importancia a los temas económicos, o estos a su vez importan en la forma en que aumenta el poder relativo de los Estados (Frieden y Lake 2003).

Con base en estas consideraciones, el neorrealismo como parte de las teorías de OEP, es poco aplicable al estudio, debido a que su énfasis en las ganancias absolutas o relaciones de suma cero, resta importancia o anula la posibilidad de que exista cooperación interestatal como uno de los pilares para que exista interdependencia tanto a nivel político como económico. En suma, restringe el análisis de la negociación y relacionamiento estratégico en las relaciones interdependientes. Sumado a esta debilidad, existe otra limitación que tiene que ver con el tratamiento del poder, a pesar de que estas posiciones explican adecuadamente las relaciones de poder, no conciben la influencia de otros actores y el desarrollo de otras agendas que son relevantes para entender la interdependencia sino-europea y los efectos de la política comercial de la RPC, como se lo plantea en la presente investigación.

En cambio, el liberalismo institucional sostiene una visión más flexible y positiva del sistema internacional. De acuerdo con este, los Estados tienen la capacidad de resolver los problemas a través de la acción colectiva *-cooperación-* en donde el rol de las instituciones internacionales es central. A este respecto, el institucionalismo liberal está constituido sobre dos niveles de análisis, en principio por las interacciones de los individuos en el contexto doméstico y por las normas y valores de las instituciones en el sistema internacional (Xing y Shengjun 2020). No obstante, el punto central del debate liberal tiene que ver con la teoría de interdependencia que se suscribe como una de las aristas del liberalismo institucional.

Como se había expresado anteriormente, la teoría de interdependencia de Keohane y Nye (1977) corresponde la principal entrada teórica para analizar y explicar el tema planteado en cuanto a la interdependencia y la política comercial en las relaciones sino-europeas. Su enfoque centrado principalmente en los actores estatales contribuye a entender un escenario en donde existe mutua dependencia entre los actores. Sin embargo, esta dependencia recíproca entre Estados no garantiza las ganancias de las partes (Keohane y Nye 2011), de ahí su condición de asimétrica. En el caso de China, y los dos Estados europeos analizados, es relevante entender cómo a partir de la asimetría se generan los efectos recíprocos en el ámbito del comercio internacional, así como su relacionamiento estratégico a través de la política comercial. Como bien menciona Keohane y Nye (1988, 22) estos efectos resultan de intercambios internacionales como el flujo de dinero y bienes. Por otra parte, esta perspectiva permite evidenciar como el *smart power* y las distintas formas de influencia se dan a través de las sensibilidades y vulnerabilidades.

Considerando que en un contexto de interdependencia existe la participación de múltiples actores en la construcción del interés estatal y en donde las agendas no están organizadas jerárquicamente (Keohane 2009, 35), es posible evidenciar el relacionamiento económico-político, en donde los Estados a través de las fuerzas de mercado o el comercio internacional estructuran la interdependencia para utilizar como fuente de poder en la política internacional competitiva. En este sentido, los aportes de Keohane y Nye, se ubican en una posición ontológica y epistemológica racionalista y materialista de los estudios de Economía Política Internacional.

2. Interdependencia: poder, vulnerabilidad y sensibilidad

En el actual contexto del sistema internacional la interdependencia afecta tanto al sistema en sí mismo como a cada una de las agendas de política comercial de los Estados. En su concepción más simple propuesta por Keohane y Nye (1977) la interdependencia se refiere a una mutua dependencia entre los Estados en sus intercambios comerciales a través de sus fronteras. Es decir que en el plano de la Economía Política Internacional existen temas o agendas en las que los actores del sistema internacional se ven afectados por las decisiones de otros. Esta dependencia si bien representa efectos recíprocos, estos son siempre asimétricos. Por otra parte, estos efectos recíprocos vienen acompañados de costos y beneficios significativos debido a que la autonomía se ve afectada por la interdependencia (Keohane y Nye 1989, 9).

Dentro de esta teoría, el intercambio comercial es significativo para ejemplificar este punto y dar una aproximación a los casos de estudio seleccionados, en donde las relaciones comerciales interdependientes de China con Alemania y Francia se han caracterizado por ser asimétricas. En el caso de Alemania, la RPC se presenta como uno de los principales socios comerciales, sin embargo, su balanza comercial entre el periodo 2012 – 2018 registra un déficit de US\$ 114.084.000.000 de dólares. En esta misma tendencia, Francia registra en el mismo periodo un déficit en su balanza comercial por un monto de US\$ 237.488.000.000 millones de dólares (UN Comtrade Database 2020; Trademap 2020).

Los argumentos de Kai He (2008) dan cuenta de que la interdependencia, de una u otra forma, restringe directa o indirectamente el comportamiento de los Estados en el sentido de que los actores buscan minimizar los costos y maximizar sus beneficios. Sin embargo, esto dependerá de la naturaleza de las relaciones entre los Estados, que tiene que ver principalmente con la participación de múltiples actores, múltiples canales y agendas. Jones (2013) refuerza esta idea en torno a la interdependencia, sostiene que esta condición surge principalmente alrededor de los intercambios -económicos, financieros- entre las fronteras de los Estados, generando dependencia de uno sobre otro, ya que la reciprocidad en unos u otros aspectos no garantiza simetría.

No obstante, Keohane y Nye (1989) incluyeron al poder como una variable central para entender la interdependencia. Siguiendo sus aportes, este se puede entender como la capacidad de influir y obligar a otros Estados a hacer algo que por sí solos no lo harían. De ahí, que la interdependencia no elude el concepto de poder y que esté relacionado con las susceptibilidades y vulnerabilidades (Keohane y Nye 2011). En las relaciones interestatales el poder acumulado en una de las partes permite manejar la interdependencia a través de las agendas en las que son más fuertes con la finalidad de reducir sus efectos en las agendas más vulnerables.

Colin Hay (2002) desde otra perspectiva sugiere que el poder debe estudiarse desde tres variantes; La primera variante del poder tiene que ver con la toma de decisiones, que se observa cuando, un actor A tiene el poder de influir en un actor B, en la medida en que logra que B haga algo que no haría de otra manera (Dalh 1957, 201). La segunda variante se observa cuando el poder tiene influencia en el establecimiento de las agendas, la cual se vincula a los actores con mayor poder y sus preferencias en la agenda política. Por ejemplo,

en el caso de las relaciones sino-europeas la agenda de inversiones o el alcance de un acuerdo de inversiones entre las partes ha sido el interés de varios sectores empresariales de ambos actores. Finalmente, la última variante tiene que ver con la forma en la que el poder puede configurar preferencias, que tiene que ver tanto con el nivel de análisis político como social, ya que son quienes configuran las preferencias, que verán reflejadas sus estrategias y acciones en las agendas (Hay 2002).

Para Nye (2008) el poder en el establecimiento de agendas contribuye a la capacidad de atraer y persuadir a otros actores sobre la base de las vulnerabilidades y sensibilidades. No obstante, el poder inteligente, es el que conjuga el *hard power* y *soft power* (Nye 2008) el cual se traduce en estrategias efectivas de los Estados con mayor poder para que otros hagan algo que no harían de otra forma. Wilson (2008, 110) refuerza la idea de Nye argumentando que el poder inteligente da la capacidad a un actor para combinar elementos del poder duro y el poder blando de manera que se refuercen mutuamente, de modo que los propósitos del actor se promuevan de manera efectiva y eficiente (Nossel 2004; Cross 2011; Gallarotti 2015). El abordar la capacidad cooperativa y coercitiva de China a través de la política comercial, ofrece una visión holística de las formas de influencia sobre las dimensiones de sensibilidad y vulnerabilidad de Alemania y Francia.

Ahora bien, para comprender la forma en la que el poder tiene lugar en la interdependencia es pertinente distinguir entre las categorías conceptuales de vulnerabilidad y sensibilidad. En palabras de Keohane y Nye (1988) la sensibilidad se refiere a la cantidad y ritmo mutuo de la dependencia en donde los actores tienen la capacidad de controlar las cuestiones políticas, económicas y de seguridad. Por otra parte, Jones (2013) argumenta que la sensibilidad implica grados de capacidad de respuesta del Estado dentro de un marco de políticas frente a las presiones impuestas por otro Estado. Es decir, pone énfasis en la capacidad de respuesta que tiene un Estado frente a las afecciones causadas por la contraparte.

La vulnerabilidad por su parte sucede cuando la intensidad de las afecciones es mayor y el margen de maniobra para los Estados es limitado (Keohane y Nye 1988; 2011). Desde la óptica de Jones (2013, 7) la vulnerabilidad es entendida como la responsabilidad de un actor de sufrir los costos impuestos por eventos externos incluso después de que se hayan modificado las políticas. Es decir, esta condición de vulnerabilidad implica para el Estado más débil un menor margen de maniobra para reducir los costos que deja la utilización del

poder por parte de un Estado fuerte en la interdependencia. Como bien lo señala Keohane y Nye (2011), esta noción de vulnerabilidad plantea mayores dificultades que la sensibilidad, puesto que se basa en la disponibilidad relativa de capacidad y costos de alternativas que enfrentan los diversos actores. Estas condiciones se traducen en la falta de una política o instrumentos que resguarde al Estado de los futuros costos generados por un evento particular del sistema internacional.

En este sentido, tanto el concepto de vulnerabilidad como el de sensibilidad dentro de la interdependencia asimétrica son relevantes para analizar los estudios de casos seleccionados en el contexto de las relaciones sino-europeas. La principal utilidad está vinculada con el uso de los términos y su inserción en el debate bajo el concepto de interdependencia asimétrica para comprender el poder como fuente de influencia a través de las vulnerabilidades y susceptibilidades. Esto contribuye a comprender que las relaciones interdependientes, a pesar de tener dos canales de influencia, no garantizan una distribución simétrica y equitativa de los costos y beneficios entre las partes (Keohane y Nye 2011).

Por otra parte, la vulnerabilidad y sensibilidad constituyen categorías de análisis que están presentes en los casos empíricos referentes al comercio internacional y la política comercial, reflejadas en las presiones políticas o económicas entre grandes potencias. Más aun, en un contexto en el que los cambios estructurales en el ámbito del comercio internacional han sido evidentes. Por poner un ejemplo, el ascenso de China como segunda potencia económica, tecnológica, y como el segundo mayor comerciante mundial desde el 2010 (Organización. Mundial del Comercio 2020, 15), ha ocasionado que tanto otras potencias emergentes como potencias hegemónicas centren su mirada en el mercado de China. En el caso de Alemania y Francia si bien sus relaciones diplomáticas y económicas son de larga data, es en esta última década en donde el tema comercial y de inversiones ha escalado a un nivel importante en la agenda política exterior.

De otro lado, la interdependencia se puede evidenciar en la forma en que la RPC utiliza su política comercial y el comercio internacional e inversiones en la profundización de relaciones políticas existentes (Bendini y Barone 2015; Parlamento Europeo 2020). Esto se ve evidenciado en los esfuerzos en lo que los miembros de la UE buscan conformar espacios de diálogos estratégicos que no solo se limitan al comercio internacional. En este contexto el relacionamiento político-económico de la RPC con Alemania en pleno siglo XXI se mostró

más intenso luego de la visita a China por parte del Canciller alemán Gerhard Schröder (1998-2005). No obstante, uno de los eventos que ayudaron a moldear las actuales relaciones económicas y políticas sino-germanas, fue la celebración de la primera consulta intergubernamental entre China y Alemania en 2011, ya con Ángela Merkel como Canciller (Slipak 2018, 53).

En el caso de Francia, las relaciones diplomáticas se establecieron a mediados de los setenta, no obstante, estas relaciones en el plano político, económico y cultural se han ido tejiendo por más de cincuenta años. Sin embargo, los distintos mecanismos han ido modelando las actuales relaciones. Entre los principales mecanismos Laufer (2017) destaca el Diálogo Económico y Financiero de Alto Nivel China-Francia que fue establecido en 2013 por el cual han reforzado el comercio e inversión bilateral y su asociación estratégica integral entre los dos países.

Como se había mencionado en líneas anteriores, la interdependencia asimétrica involucra múltiples agendas y canales, sin embargo, dada la naturaleza del estudio el énfasis estará principalmente en el canal interestatal y su relacionamiento sobre el ámbito comercial entre los actores. En cuanto al intercambio comercial de China- Alemania se observa los siguientes patrones: las importaciones de Alemania desde China en 1980 tan solo representaban \$1.900 millones de dólares, pero esta tuvo un crecimiento acelerado en los siguientes veinte años, registrando en el año 2000 un monto de US\$ 16.900.000.000 (Organización Mundial del Comercio 2020), no obstante, para 2019 este monto ascendió a US\$ 124.280.000.000. Las importaciones de Francia desde China, por su parte, fueron en 2019 de US\$ 59.564.000.000 (UN Comtrade 2020), mientras que las exportaciones de Alemania y Francia hacia China fueron en 2019 de US\$79.706.000.000 y US\$33.104.000.000 millones de dólares respectivamente (Departamento de Políticas y Relaciones Exteriores 2020). Estos valores denotan la asimetría comercial y el poder económico de la RPC, y la importancia que tiene el relacionamiento económico de estos actores.

Es en este contexto, en que la interdependencia entre la RPC con Alemania y Francia se ha guiado principalmente por sus relaciones económicas y políticas, es también en donde se ha generado altibajos en sus relaciones comerciales y de inversión. Como señala Lake, estas relaciones están guiadas por intereses, definidos como preferencias o implicaciones distributivas de diferentes políticas económicas, que a su vez cambian conforme el lugar que

ocupa el Estado en esa estructura comercial internacional (2009, 50). En esas implicaciones distributivas a las que refiere Lake, y considerando la dimensión material de la interdependencia, es en donde los Estados optan por utilizar distintos instrumentos de política comercial, tanto para apostar por una mayor apertura como por un cierre económico y comercial.

Adicionalmente, es relevante mencionar que, tanto para China como para Alemania y Francia, han jugado un rol central las iniciativas *Belt and Road Initiative*, *Made in China 2025* y la negociación del Acuerdo de Inversión China-UE, en la definición de los intereses y el direccionamiento de la política comercial. Ahora bien, siguiendo el enfoque de Lake (2009), Brawley (2020) y Alt, Frieden y Guilligan (1996), cabe preguntarse: ¿quiénes definen la política comercial? ¿Cuáles son los intereses de China, Alemania y Francia que guían la política comercial? ¿En qué sentido China utiliza la política comercial en las relaciones con Alemania y Francia? Estos serán algunos de los planteamientos que guían el siguiente apartado.

3. La política comercial estratégica: instrumento de poder y apertura comercial

En el actual sistema internacional, en donde la interdependencia económica ha aumentado la dependencia comercial entre los Estados, el comercio internacional se ha convertido en uno de los principales temas dentro de las agendas políticas. No solo debido a su importancia en lo que respecta a términos monetarios, sino también a la posición y capacidad de relacionarse estratégicamente en la estructura comercial del sistema internacional. Esta estructura es la que Stephen Krasner (2003, 20) la define como el espacio en donde los Estados interactúan conforme los intereses y el poder para maximizar los objetivos nacionales, en donde los Estados deciden el grado de apertura o cierre frente al movimiento de bienes o mercancías.

Esta estructura está determinada por las manifestaciones institucionales y de comportamiento que son fundamentales para la comprensión del cambio político y económico del mercado. Por ello, dentro de esta estructura dinámica del comercio internacional, el comportamiento económico de los agentes – grupos empresariales / empresas transnacionales- son el principal motor de los cambios estructurales del mercado (Underhill 2000, 19)

En este sentido los argumentos de Krasner (2003) y Underhill (2000) son pertinentes para luego profundizar sobre el debate de la política comercial estratégica en un contexto en la cual

la estructura ha sufrido varias transformaciones, pasado de caracterizarse por una mayor liberalización económica y financiera, hacia una tendencia proteccionista en donde el intercambio de bienes se ha visto afectado. Un ejemplo, de las transformaciones en ese periodo de liberación y facilitación del comercio tiene que ver con en el ascenso vertiginoso de China como potencia económica.

Principalmente desde su ingreso en 2001 a la OMC, China se ha posicionado como uno de los entes rectores u ordenadores de la estructura del comercio internacional (Xing y Shengjun 2020). Esto se ve reflejado en sus exportaciones en términos monetarios que alcanzó en 2018 la cantidad de \$ 2,4 trillones de dólares, distribuidos entre sus principales socios Estados Unidos, Hong Kong, Japón y Corea del Sur con una participación de 19.2%, 12.3%, 5.9% y 4,4 respectivamente (The World Factbook 2020). Por otra parte, su creciente participación en el comercio electrónico convirtió a la RPC en el 2016 en la segunda economía digital más grande del mundo, solo detrás de Estados Unidos (Chen 2020,3).

Aunando lo anterior, los cambios y desequilibrios generados en la estructura del comercio internacional son los principales precursores para que los Estados modifiquen y utilicen su política comercial a través de una gran variedad de instrumentos -aranceles, subvenciones, cuotas, licencias, etc. – para la apertura o protección del mercado. Es así como la política comercial se constituye como uno de los principales instrumentos con la que los Estados delimitan sus relaciones con otros en el ámbito comercial.

Siguiendo los aportes de Lake (1988, 4), la política comercial está directamente vinculada al nivel estatal, política que está dirigida al alcance de los objetivos e intereses dentro de la economía internacional, especialmente en lo que respecta a las importaciones y exportaciones. Esta idea es reforzada por Tugores (2006) al concebir a la política comercial como el conjunto de normas y actitudes de un Estado en el área del comercio exterior. En este sentido, la política comercial se reduce al conjunto de políticas gubernamentales orientadas a la regulación del flujo de bienes y servicios con los demás Estados – restringe o fomenta el comercio- con la intención de manipular las preferencias y políticas de otros (Lake 1998).

No obstante, la política comercial orientada al relacionamiento exterior tiene incidencias tanto en la esfera social, política como la económica (Frieden y Lake 2003), por ello los Estados en la estructura económica operan bajo dos dimensiones de la política comercial. La primera,

una orientación hacia el mercado internacional -estrategia liberal- y la segunda orientada al mercado interior -estrategia proteccionista-. Mientras que la primera dimensión se vincula con el grado de actividad y poder de los Estados para influir en la estructura económica o en las políticas de terceros, la segunda por su parte está relacionada con una estrategia pasiva orientada hacia adentro (Lake 1988).

En una tendencia similar, la política comercial también puede ser entendida en términos del impacto en la eficiencia, es decir desde una perspectiva estratégica, en donde la política comercial es utilizada como instrumento para favorecer a ciertos sectores o industrias (Krugman y Obstfeld 2008; 1993). Esta forma particular, cómo bien lo señala Brander (1995) nos permite entender de mejor manera como los Estados aplican distintos incentivos - subsidios a la investigación y desarrollo, al capital, tecnología- para proyectar internacionalmente sus empresas. Por otra parte, también ofrece una forma de entender las distintas políticas relacionadas a nivel de coordinación internacional, por ejemplo, exigir barreras comerciales para el mercado interno si los mercados extranjeros se encuentran protegidos (Milner y Yoffie 1989, 242). En una estructura competitiva en la que distintos sectores potenciales se encuentran en competencia, la política comercial juega un rol determinante al desequilibrar este juego mediante el uso de subsidios *-ad hoc-* estatales para mejorar la proyección y posicionamiento en el mercado internacional (Steinberg 2004 [2000]; Spencer y Brandel 2008). La relevancia de este aspecto está directamente relacionada con los intereses y el poder de los Estados en un sistema del comercio internacional impredecible, caracterizado por el drástico comportamiento de la economía mundial, viéndose obligados a aplicar políticas comerciales estratégicas orientadas a alcanzar acuerdos ventajosos o tratados de libre comercio (Onkawa, Tawada, Okamura y Nomura 2016).

En este sentido, el marco legal a las cuales se rigen las políticas comerciales y sus instrumentos está dado por la Organización Mundial del Comercio (OMC), que sirve como foro de negociaciones de acuerdos dirigidos a minimizar las barreras al comercio internacional (OMC 2020) bajo el cumplimiento de los principios establecidos. Así también, a través de exámenes periódicos evalúan sus políticas y el comportamiento comercial. En este sentido los Estados cuentan con un abanico de instrumentos y estrategias que son negociadas en los distintos espacios de concertación tanto para dar mayor dinamismo o proteger sus mercados en la interacción con sus socios comerciales. Una de ellas, son las asociaciones estratégicas, que desde la perspectiva de Rocha (2015) son mecanismos de cooperación y

dialogó que persiguen distintos intereses sobre la base de una relación bilateral interdependiente.

Una definición más amplia es la de Oviedo (2006) que contempla a la asociación estratégica como el conjunto de relaciones basadas en estrategias a largo plazo, en donde el rol de la economía es central, debido a que los Estados buscan asociar la mayor cantidad de países a su crecimiento económico. Este tipo de relaciones se basan en diálogos intergubernamentales y cumbres de alto nivel, en donde, se abordan y negocian acuerdos estratégicos en materia de comercio internacional- aranceles, cuotas, licencias y medidas para arancelarias- e inversión.

No obstante, para Sally (2008) la liberación del comercio internacional es central para dar mayor dinámica a la estructura comercial. Este busca ganancias en el corto y largo plazo basándose en la liberación de las trabas que restringen la transferencia de bienes, servicios y capitales. En este sentido los Tratados de Libre Comercio (TLC) son los acuerdos más comunes utilizados por los Estados. Estos, según Levy (2003), tienden a facilitar y promover mayor liberación del comercio internacional. Principalmente bajo estos acuerdos se tienden a aplicar reducciones arancelarias inmediatas o progresivas. Esto permite que, en un contexto de relaciones bilaterales, se condense una política comercial beneficiosa entre las partes, la cual altere de forma dinámica la conducta de las empresas y de la estructura del mercado (Pan y Tabuchi 2018). Sin embargo, algunos estudios encuentran que los acuerdos de libre comercio son beneficiosos bajo una competencia estatal simétrica, ya que la asimetría genera desequilibrios perjudiciales para los Estados (Staiger 1999; Saggi y Yildiz 2010).

En suma, como parte de la política comercial existen distintas estrategias e instrumentos para fomentar, regular o controlar el comercio internacional. En este sentido, como parte de la política comercial estratégica o relaciones estratégicas, desde la aplicación del modelo hacia afuera impulsado por Deng Xiaoping, la RPC ha optado por distintas formas de interactuar participando en acuerdos globales, regionales y bilaterales. Sin embargo, en el caso de la UE y de sus países miembros el relacionamiento económico y político se ha mantenido bajo el relacionamiento estratégico, que según Bendini y Barone (2015) se estableció desde el 2003 y se ha limitado a la cooperación económica, política y a la liberalización de las inversiones. De esta manera, tanto los TLC como los acuerdos estratégicos, conforman los instrumentos habituales que la RPC ha utilizado como parte de su política comercial en términos de poder y apertura. A través de estos la RPC ha buscado penetrar sobre nuevos mercados, aprovechar

las economías de escala, dinamizar la inversión extranjera directa y desarrollar foros de negociación donde pueda imponer sus intereses económicos. No obstante, esta misma dinámica ha hecho que algunos de sus socios estratégicos, entre ellos la UE y sus miembros exijan un tratamiento recíproco a China y opten por medidas proteccionistas. Un ejemplo de ello es la ratificación por parte del Parlamento Europeo del acuerdo de inversiones China-UE, el cual no ha sido alcanzado por la diferencia de intereses y la ausencia de trato recíproco. Con este acercamiento, y como se había planteado al inicio, el siguiente apartado abordará el debate conceptual en torno al neoproteccionismo.

4. Asimetría y Neoproteccionismo

Como bien lo mencionaron Keohane y Nye, la interdependencia implica efectos recíprocos pero asimétricos que resultan de los intercambios a través de las fronteras estatales. Esta asimetría inicia en las relaciones económicas y comerciales que desencadenan en costos recíprocos para las partes involucradas. En este contexto, de asimetría comercial y exposición del mercado, argumentan Frieden y Lake (2003) que los efectos y costos se evidencian sobre las esferas política, económica y social, obligando a los Estados a adoptar una política comercial de apertura o de restricción, según corresponda.

No obstante, la liberalización económica que acompañó a la globalización acelerada bajo el paradigma liberal alcanzó una liberalización relativa del comercio internacional bajo el régimen de la OMC, lo que a su vez supuso el fin del mercantilismo. Sin embargo, ante los deficientes avances de negociación de la OMC en la Ronda de Doha en materia de propiedad intelectual y la reducción de aranceles en sectores estratégicos, los Estados han adoptado por la utilización de sus políticas e instrumentos comerciales de manera estratégicas que varían en función de sus intereses. Entre estas formas, se destaca la creciente tendencia proteccionista, principalmente entre grandes potencias económicas en donde los intereses económicos y políticos están en juego. Por poner un ejemplo, la reciente “guerra comercial” entre los Estados Unidos y China, bajo la cual se vieron afectados varios sectores estratégicos, entre ellos el tecnológico, dejó en evidencia lo que Helleiner (2021) denomina un mayor interés por la autosuficiencia nacional, que tiene como objetivo mitigar las vulnerabilidades de los Estados en el exterior, que son resultado de la interdependencia económica que se ha fortalecido a través de las grandes cadenas de suministro global. Bajo la administración Trump, este conflicto no solo se limitó a la aplicación de aranceles a la RPC, sino que avanzó hacia restricciones comerciales específicas como los embargos unilaterales a empresas

proveedoras de componentes tecnológicos fabricados con herramientas estadounidenses (The Economist 2020).

Ahora bien, en la concepción más simple y ortodoxa del proteccionismo o mercantilismo se destaca el rol del Estado para regular las dinámicas del mercado. Bajo esta práctica e ideología la restricción de las importaciones por medio del uso de aranceles permitirá salvaguardar los mercados nacionales, mientras que los subsidios fomentan las exportaciones y ayudan a evitar los desequilibrios comerciales (Rodrik 2010; Kaempfer y Horton 2003). Para los mercantilistas las medidas proteccionistas al comercio internacional se basan en un juego de suma cero, en donde las grandes potencias obtienen bienestar económico frente a los Estados con capacidades económicas limitadas (Pereyra 2015). Si bien esta forma de entender las dinámicas del comercio internacional ofrece un entendimiento de los instrumentos de regulación más clásicos utilizados por los Estados, no son suficientes para dilucidar las actuales dinámicas que han ido más allá de los instrumentos tradicionales y que no han logrado ser regulados por la normativa de la OMC. Esta tendencia ha sido llamada nuevo proteccionismo.

Siguiendo a Volodymyr y Reznikova (2017) este nuevo proteccionismo a diferencia del proteccionismo que se gestó en el contexto de la Segunda Guerra Mundial, no solo se concentra en la aplicación de cargas arancelarias, sino que aplica distintos instrumentos como los procesos normativos, medidas administrativas y de control técnico. Así también, Hettne (1993, 219) diferencia el mercantilismo clásico con el neo mercantilismo a partir del rol que tiene este último en las relaciones políticas internacionales y la organización, y gestión de la economía mundial. No obstante, una peculiaridad es que este nuevo modelo incluye la manipulación de las monedas como nueva forma de intervención (Ciwik 2011).

No obstante, cabe acotar que el libre comercio y el nuevo proteccionismo no son principios contradictorios en la esfera de la política comercial, sino formas interrelacionadas de regulación interestatal en el ámbito del comercio internacional (Mikaberidze 2016). Esta idea es reforzada por Rodick (2013) y Helleiner (2020) los cuales argumentan que tanto los enfoques tradicionales y economicistas del proteccionismo pasan por alto su acoplamiento con distintos modelos de política económica, incluido el liberal (2020, 1), con el cual coexisten en la economía mundial.

Esto indica que, si bien el liberalismo es hasta hoy en día el paradigma dominante en la estructura económica internacional, el mercantilismo está aún vigente. Por otra parte, la combinación de estos responde a la forma estratégica en la que los Estados buscan disminuir las simetrías en su inclusión en las relaciones económicas mundiales. Como bien lo menciona Volodymyr y Reznikova, este nuevo proteccionismo implica la utilización de instrumentos flexibles que se condensan como una política de reducción de la distribución asimétrica de los beneficios de la globalización y la reacción a los desequilibrios globales (2017, 91), o a su vez, funcionan como políticas restrictivas del comercio cuando los Estados experimentan recesiones o su competitividad se deteriora en las relaciones bilaterales (Georgiadis y Cräb 2016).

Por otra parte, el nuevo proteccionismo se entiende como la forma en la que un gobierno compensa los subsidios proporcionados por gobiernos extranjeros u otros métodos de competencia extranjera desleal, con el objetivo de reducir los déficits comerciales y apoyar a las industrias emergentes (Williams 2019). Estas estrategias buscan moldear el comportamiento nacional e internacional de los mercados por medio de la intervención estatal en sus sectores estratégicos (Soyyigit 2019). Un ejemplo de este neoproteccionismo es el caso de la RPC en su relacionamiento con grandes potencias, en donde recurre a la manipulación del tipo de cambio, aranceles, subsidios a la exportación para sostener y controlar su expansión global. Así también, se evidencia en la forma estratégica que despliega su política comercial liberal y neo mercantilista por medio de *Belt and Road Initiative* como forma de contrarrestar la influencia de Occidente (Yu 2017).

Por otra parte, Eric Helleiner aporta al debate, entendiendo al neo-mercantilismo como la forma en que los Estados priorizan el poder estatal y promocionan su riqueza⁴ a través de políticas de proteccionismo comercial estratégico y de otras formas de intervención gubernamental (2020, 9). Esta dinámica ha sido evidente en la forma en China y Estados Unidos bajo la administración Trump se enmarcaron en una confrontación comercial⁵, en donde el proteccionismo comercial fue evidente, especialmente en cómo cada una de estas economías interviene para proteger, posicionar y reposicionar sus grandes empresas como jugadores relevantes, primero a nivel nacional y posteriormente a nivel global. Esto, como

⁵ En este contexto, la UE se ve afectada por las imposiciones arancelarias en este conflicto, ya que estos dos países son los principales socios comerciales.

bien lo menciona Holslag (2006), para prosperar en un contexto de liberación y reducir la asimetría de la interdependencia.

Así, el abordaje del neoproteccionismo como categoría de análisis en la presente investigación, permite comprender y explicar las nuevas dinámicas y sus implicaciones en el comercio internacional en un contexto en donde el marco regulatorio de la OMC es limitado y su principal defensor -Estados Unidos- ha cuestionado su función frente a la política comercial agresiva de China. Por otra parte, el neoproteccionismo permite dilucidar cómo China, Francia y Alemania utilizan su poder político y económico – comercio e inversión- a través de sus sectores estratégicos para penetrar mercados, expandirse y, por otro lado, reducir la dependencia y proteger sus empresas especialmente en cuanto a propiedad intelectual respecta. En suma el neo-mercantilismo a diferencia del autarquismo, promueve restricciones específicas que tienen que ver con el activismo gubernamental para promover industrias nacionales que sean competitivas en el mercado global, no obstante, como bien lo menciona Helleiner (2021) esta es una tendencia que ya se venía debatiendo dentro del campo de la EPI, pero la crisis por el Covid-19 le dio una importancia política mayor al tener en cuenta la desaceleración del comercio internacional y la politización de los recursos e insumos médicos que no solo se limitó a occidente.

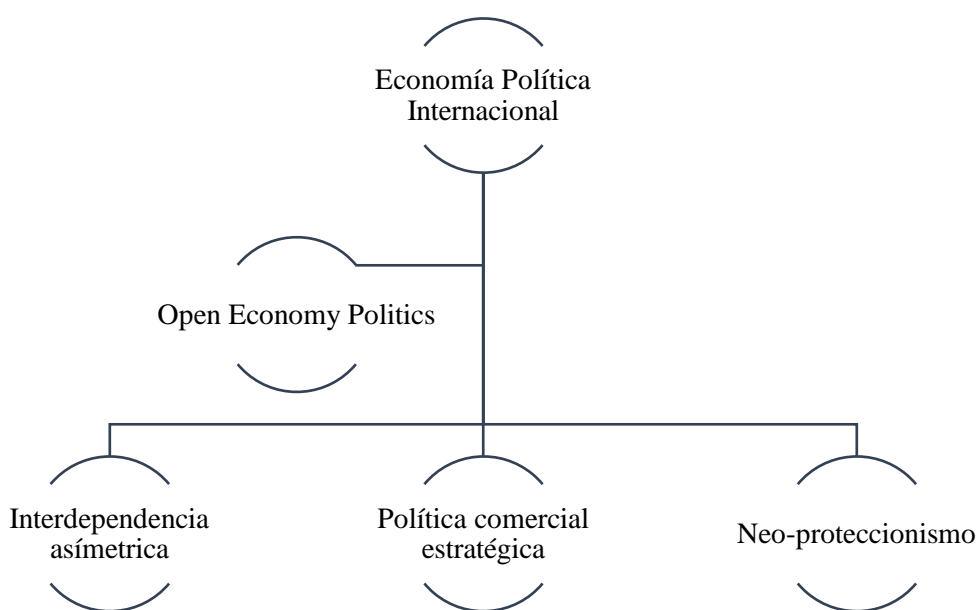
Conclusiones

Como se mencionó al iniciar esta investigación, el objetivo es explicar y comprender cómo la política comercial de China influye en el comercio internacional de Alemania y Francia en el periodo 2013-2020. Para ello, se ha argumentado la conexión entre los principales conceptos de la teoría de interdependencia asimétrica, la política comercial estratégica y el neoproteccionismo, que están vinculadas al enfoque de OEP de la Economía Política Internacional. El elemento empírico central para el abordaje de las categorías conceptuales es el comercio internacional, puesto que representa la principal esfera de relacionamiento seguido del ámbito político en el establecimiento de relaciones interdependientes entre China -Francia y Alemania. De ahí, que la política comercial de China represente la principal herramienta de poder de negociación, apertura de nuevos mercados, de transferencia de IED y de fuentes de financiamiento. Tal y como se aborda en el siguiente capítulo, estos elementos son congruentes con el modelo *open doors* iniciado por China en la década de los 70, así como, de las principales iniciativas: *Belt and Road Initiative* y *Made in China 2025*.

Las contribuciones teóricas de este apartado explican las relaciones entre potencias a nivel global como es China, Francia y Alemania. En este contexto la interdependencia permite entender en qué medida un actor es más fuerte que otro, y utiliza el poder- político/ económico- a través de las vulnerabilidades y sensibilidades de las agendas para influir en la contraparte. Al tiempo que, la categoría de la política comercial se suscribe como un instrumento de poder y apertura que regula la conducta de los Estados en el ámbito del comercio internacional e inversión. Por otra parte, esta categoría, al igual que la teoría de interdependencia asimétrica, se concentra en un nivel interestatal de análisis y relacionamiento, así también, sistémico debido a los factores estructurales que regulan el comercio internacional.

Los efectos de la interdependencia se evidencian a través de la asimetría que deviene de las relaciones económicas desiguales, que tienen efectos directos en el comercio internacional de las partes. Es en ese contexto en el que el neoproteccionismo entra en juego, permitiendo dilucidar cómo los Estados no solo se limitan a la implementación de diversos instrumentos cuantitativos -aranceles- sino también administrativos -embargos comerciales-, y de esta forma buscan regular, posicionar y repositonar sus empresas estratégicas en una estructura comercial abierta, al tiempo que se intenta mitigar la dependencia o influencia de actores externos. Estos aportes constituyen el eje central de la investigación tal como se detallan en la Figura 1.1.

Figura 1.1. Estructura del Marco Teórico



Fuente: Datos tomados del trabajo investigativo.

En suma, a través de estos conceptos, es posible argumentar que los costos que se desprenden de las relaciones sino- europeas tienden a ser de carácter económico y político principalmente, las cuales se analizaran en el próximo apartado.

Capítulo 2

Principales elementos de Economía Política Internacional en las relaciones sino-europeas: El comercio como elemento estructural en las relaciones de China-Alemania y China-Francia

Introducción

El crecimiento constante de la República Popular China (RPC) en el ámbito del comercio internacional permitió entablar relaciones con países de todos los continentes, al tiempo que se posicionó dentro de las principales potencias económicas y entre los principales socios comerciales del mundo. Es en este contexto, donde las relaciones sino-europeas constituyen un hecho histórico en cuanto al alto nivel de relacionamiento de la RPC con los países miembros del bloque regional de la Unión Europea en la segunda década del siglo XXI. China se convirtió así, no solo en el principal socio comercial para la UE -tanto en exportaciones e importaciones-, sino también en uno de los principales inversores en sectores estratégicos como la tecnología e infraestructura dentro del espacio europeo. Por ello, el presente capítulo tiene el objetivo de analizar los principales aspectos de la política comercial de China y evidenciar el rol de ésta en las relaciones interdependientes de China con Alemania y Francia.

Para el alcance de este objetivo, primero se parte de un breve acercamiento de lo que ha sido la evolución de la política comercial de la RPC, para luego abordar los principales aspectos, políticos, económicos y diplomáticos que han delineado las relaciones interdependientes sino-europeas desde el establecimiento de la RPC, continuando con la estrategia *Go Out Strategy*⁶ de la mano Deng Xiaoping hasta el mandato de Xi Jinping, destacando los principales elementos de política comercial entre el bloque europeo y China. En segundo lugar, se realizará un análisis bajo la misma dinámica, centrándose específicamente en las relaciones bilaterales de China-Alemania y China-Francia previo a la llegada de Xi Jinping. Esto con el objetivo de identificar los aspectos políticos, económicos y comerciales que delinean la interdependencia de estos actores, así como las asimetrías e influencia en materia de política comercial a partir de la sistematización de las cifras de UNCOMTRADE y GLOABALSTAT. La premisa de este capítulo es que el principal canal por el cual se profundizó y afianzó la

⁶ La estrategia de salida de China “Go out strategy” ha sido parte fundamental de la política exterior de la RPC desde su apertura en 1978, sin embargo, ha tomado mayor fuerza a partir de 1999 fomentado la inversión extranjera directa y el comercio internacional. Al tiempo que ha mantenido activamente el rol de la RPC en las instituciones globales (Economy 2010)

interdependencia entre la RPC y los países europeos es el comercio internacional y, de ahí que como efecto *spill over*, estos países se han vuelto más interdependientes sobre otras esferas. Como resultado de ello, para controlar el nivel de interdependencia e influencia extranjera tanto la UE en su conjunto, como Alemania y Francia, han establecido mecanismos más asertivos en la política con el gigante asiático.

1. Política comercial de la República Popular China: Evolución y continuidades de una política estratégica

En menos de cincuenta años la RPC ha logrado consolidarse como un actor relevante en el tablero de la economía global. Pasó de ser una economía estancada y aislada a ser el mayor jugador global en materia de comercio exterior. Todo ello se dio a partir del proceso de apertura en 1978, desde donde, se identifica cuatro fases de evolución y tendencias de la política comercial de China. Sobre este punto, el estudio de Sheng y Wang (2020) apunta que, desde la apertura de China en 1978, la política comercial en todas sus fases se ha orientado hacia su inserción en la globalización económica, promoviendo una apertura del mercado al exterior sobre la base de la igualdad y beneficio mutuo. Contrario a este argumento, Günther (2014) refiere que China aún mantiene una economía proteccionista que no le ha permitido cumplir con todos los compromisos con la OMC. En este sentido pasaremos a profundizar sobre las características y tendencias de la orientación comercial de China.

Ahora bien, en el contexto de la revolución cultural de Mao Zedong el comercio internacional había tenido un desarrollo relativamente lento. Así lo evidencia el estudio de Chang (2013) en donde se destaca las tenues transacciones comerciales de la RPC, que se vieron complementadas con una estructura arancelaria orientada a la protección nacional. El arancel promedio para 1951 fue de 52,9%, el cual se explica por la polarización económica de la RPC tras tres décadas de reforma, una economía ineficiente y un proceso de desindustrialización. No obstante, el proceso de reforma y apertura de 1978 dio a la RPC la oportunidad de plantear los cimientos de lo que hoy en día es la política comercial de China.

El periodo comprendido entre 1980 a 1990 constituye la primera etapa de una política comercial orientada hacia el exterior, esto como parte de un modelo económico que apostó por la promoción de las exportaciones por sustitución de importaciones. En el transcurso de esta década se buscó dar un rol importante a las exportaciones en el desarrollo económico de la RPC, por ello se fomentó las exportaciones de sectores intensivos de mano de obra como

los textiles, calzados y demás manufacturas. Los incentivos para este sector, entre 1985 -1989 se enfocaron en la devolución de impuestos a las exportaciones, establecimiento de subsidios, modificación del sistema de tipo de cambio (Consejo de Estado de la RPC 2011); medidas estas que fueron generalizadas en todo el país a través del plan de reforma.

En esta misma fase, China dio un gran salto en el ámbito institucional al descentralizar la planificación del comercio internacional otorgando a cada región, localidad o municipio mayor libertad de plantear sus propias agencias comerciales, apertura y administración de puertos marítimos. Esto permitió que las empresas que participan en el comercio internacional se incrementasen, de 12 empresas en 1978 a 5075 en 1988, lo que creó las condiciones para una posterior liberalización (Li y Jiang 2018, 576). Así también, China implementó el sistema de responsabilidad, bajo la cual buscaba liberalizar a las empresas convirtiéndolas en sus propios responsables de las pérdidas o ganancias de las operaciones de comercio exterior. Sin embargo, el análisis del documento de política comercial 2011 evidencia que las barreras arancelarias, cuotas y licencias en este periodo aún eran altas y protegían a las empresas nacionales de los extranjeros. En síntesis, este periodo gozó de una tenue liberalización en conjunto con una fuerte protección del mercado nacional, tal como Koves y Marer (1991) refieren, fue una estrategia comercial que respondía a la promoción protegida de exportaciones.

Una segunda etapa de la política comercial de China se ubica entre 1991-2001, en donde el gigante asiático apostó por promover las exportaciones y orientar su política hacia una mayor liberalización del comercio internacional. Tan pronto se descentralizó parcialmente la formulación de la política comercial, y se sentaron las bases para una mayor apertura, el PCC puso de manifiesto el objetivo de establecer un sistema de mercado socialista con características chinas⁷. Para ello, la RPC implementó una serie de reformas en el sector financiero, presupuestario, banca y formuló la Ley de comercio exterior de 1994, cuyo documento apostaba a crear un ambiente más equitativo para la competencia entre empresas nacionales y extranjeras, por lo que a partir de ese momento se daban dos situaciones conexas. La eliminación de las subvenciones a las empresas nacionales dio inicio a las negociaciones para acceder al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio - GATT-, que terminó con el ingreso de China a la OMC en 2001.

⁷ Este termino fue acuñado por el PCC en el contexto del de XIV congreso.

Entre 2002 y 2012, la RPC ajustó su política comercial con el objetivo de dar cumplimiento a los compromisos con la OMC y promover su desarrollo. Esta tercera etapa se caracterizó por dos tendencias que tiene como punto de inflexión la crisis global del 2008. En este sentido China implementó a partir del 2002 una mayor apertura del sector industrial, el sector agrícola y de servicios, con la finalidad de facilitar y liberalizar el comercio conforme las reglas de juego de la OMC. Mientras tanto, el informe de la OMC (2016) revela que entre las reformas estructurales que implementó el gobierno chino fue la reestructuración del sistema legal, en donde se revisó alrededor de 2300 leyes, de las cuales, las que eran incompatibles con la OMC fueron abolidas o reestructuradas. Esto se ve complementado con el estudio de Li y Wang (2009,19) en donde se evidencia la reforma que China implementó respecto al trato de la NMF y a los aranceles medios aplicados bajo este principio para productos agrícolas y no agrícolas, estableciendo un arancel del 15,3 por ciento y 8,8 por ciento respectivamente en 2007. Todo este proceso llevo a China a tener cada vez mayor peso en la economía global, pero por otra parte también hizo que sus socios comerciales tiendan a ser cautelosos en sus relaciones comerciales con este país debido a que se perfilaba como un actor con capacidades materiales para cambiar la relaciones y estructuras comerciales internacionales.

El rápido crecimiento de las exportaciones de China estuvo acompañado con un incremento en los reclamos de sus socios comerciales, escenario que se intensifico aún más con el desplome del comercio mundial a raíz de la crisis financiera del 2008. El análisis de los casos denunciados de dumping a los productos chinos muestra que desde 1995 a 2020 se aplicaron 1069 medidas, estos principalmente aplicados por India, Estados Unidos y la Unión Europea, mismos que también solicitaron a la OMC consultas sobre subvenciones, exenciones fiscales y prestamos preferenciales que otorgó China a sus empresas nacionales (OMC 2021). Esto evidencia que, pese a los esfuerzos para avanzar hacia una mayor liberalización, todavía China mantenía distorsiones en el mercado que afectan a libre comercio, aún más considerando que en 2016 fue la última vez que se dio una reducción significativa a los aranceles (Sheng y Wang 2020). Por otra parte, la crisis financiera del 2008 hizo que China pase de una balanza con superávit a tener déficit comercial, lo que obligó al gigante asiático a tomar medidas internas que ayuden a estimular la demanda interna y estabilizar la demanda extranjera, permitiéndole en 2010 experimentar un rápido crecimiento.

Finalmente, entre el periodo 2013 -2020 la política comercial de la RPC entra en una nueva fase caracterizada por ser más dinámica y agresiva. En primera instancia, el lanzamiento de *Belt and Road Initiative* buscó dar mayor dinamismo al comercio internacional y aumentar su esfera de influencia económica más allá de Asia. Esto se vio complementado con la búsqueda activa de acuerdos bilaterales y regionales de libre comercio. Considerando estos aspectos, el estudio de Lemoine y Unal (2017) refieren a que este cambio responde a un mayor dinamismo y apertura del comercio internacional. Sin embargo, el índice de apertura calculado a partir de datos del World Development Indicators (2021) muestra que China tiende a un proteccionismo cada vez más creciente a partir de la llegada de Xi.

Así también, en un contexto en el que el nuevo proteccionismo comercial global restringe el acceso al mercado a los productos e inversiones chinas, el gigante asiático ha tomado medidas específicas como incentivar la IED a través de fusiones, adquisiciones, acciones e inversiones conjuntas y acuerdos de inversión. Así también ha usado estratégicamente su política comercial para ganar aliados en occidente, castigar a través de sanciones a países que atenten a la integridad del gigante asiático y manejar su moneda como estrategia para reestablecer su ventaja comercial y contrarrestar los efectos externos.

En suma, El mayor éxito de China es la continuidad del proceso apertura desde 1978 hasta la actualidad. De este modo China durante los últimos 40 años ha surgido como una fuerza importante en el comercio internacional pasando a ser el mayor exportador de productos manufacturados y uno de los más importantes en la exportación de productos tecnológicos. Por otro lado, la importancia de China en el comercio global ha llevado a que este país influya en la estructura de este a través de sus iniciativas, IED y comercio. Por otra parte, ha evolucionado su política comercial llevándola a posicionarse como un instrumento de poder y apertura estratégico, evidente en la forma en que promueve un modelo protegido de promoción de inversiones y exportaciones que no es recíproca con las inversiones y comercio extranjero.

2. Las relaciones sino-europeas: desde Deng Xiaoping a Xi Jinping

Entender el estado actual de las relaciones políticas y económicas entre la RPC con los Estados de la Unión Europea requiere indagar sobre los procesos de edificación y consolidación de sus relaciones en distintas esferas. En tal virtud, es necesario indagar ¿qué elementos políticos y económicos delimitan las relaciones sino-europeas? y ¿cómo la política

comercial de la RPC produce relaciones interdependientes con la UE? Antes de entrar a identificar estos aspectos, es menester destacar que el ascenso “pacífico” de China como una potencia emergente constituye en sí mismo uno de los mayores hitos o ejemplos de cómo un Estado ha sido beneficiario de un sistema altamente interdependiente, globalizado y liberal. No obstante, para comprender la apertura de China hacia el mundo hay que tomar en cuenta los procesos que remontan a la revolución continua⁸ llevada a cabo por Mao Zedong como máximo líder del Partido Comunista Chino (Herrera 2019).

La revolución continua fue un proyecto ideológico que, como menciona Kissinger (2011), se concretó a través de dos pilares: un programa de colectivización económica conocida como “el gran salto adelante” y la revolución cultural. Estos programas volvieron a China una economía cerrada y estancada en la agricultura y que, en la segunda década del gobierno de Mao Zedong, se vio envuelta en una crisis interna sin precedentes que alejó a China del mundo. Así también, en el plano de la política exterior, Mao definió y direccionó a la RPC con base en la teoría de los tres mundos, contemplando a los Estados de Asia (excepto Japón), África y América Latina como el grupo de continentes que buscaban una política exterior independiente de las grandes potencias y que apuntaban a una lucha conjunta contra el imperialismo capitalista o socialista (Moncada 2011), mientras que la región de Europa y países como Japón y Canadá constituían las zonas intermedias de interés estratégico para el gigante asiático. Estos fueron algunos de los elementos rectores de China en sus inicios tanto en el plano doméstico e internacional.

No obstante, a pesar de la rigidez del pensamiento socialista chino, su ideología ha ido evolucionando y sufrió una considerable transformación desde su fundación hasta la actualidad en relación con la percepción sobre el mundo exterior. Por su parte, desde la conformación de la RPC en 1949, las relaciones con los Estados Europeos estuvieron caracterizadas por los problemas de la Guerra Fría, y, en particular, por la posición de cada uno de estos actores con respecto a Estados Unidos o la Unión Soviética (URSS) (Yahuda 1993). Por otro lado, la poca aceptación de los países occidentales de la recién establecida RPC y el factor Taiwán que ganaba presencia en el contexto internacional mermaban las

⁸ La revolución continua, hace referencia a la importancia que debió tener la revolución cultural en décadas posteriores al proceso. Su objetivo era crear mediante la lucha de clases, una sociedad con raíces seleccionadas y recuerdos del pasado, creada en el presente para realizar una utopía futura de la modernidad China (Mittler 2012, 30) Así también, se basó en el pasado y en lo extranjero, y luego marchó adelante con su propio estilo.

relaciones del primero con el continente europeo. Por ello Mao y el ministro de Relaciones Exteriores Zhou Enlai, considerando el limitado poder e influencia económica de China de la época optó por instrumentar la diplomacia denominada *people to people* con la finalidad de contrarrestar la presencia de Taiwán y mejorar el reconocimiento internacional de la RPC (Wang, 2016). Este programa tomó posteriormente una forma institucional con la creación del Instituto de Relaciones Exteriores del Pueblo Chino (CPIFA), con la misión de fomentar los intercambios interculturales y desarrollar investigación sobre el ámbito de la política exterior (Xinhua 2004).

Estas iniciativas le permitieron a la RPC establecer por primera vez relaciones diplomáticas formales con 22 países de Europa del norte, África y Asia en el periodo comprendido de 1949 a 1955. A este corte temporal del mandato de Mao, el autor Yizhou Wang (2013) se refiere como a la primera ola de relaciones diplomáticas, en donde la RPC también establece dentro de su política exterior los *cinco principios de coexistencia pacífica*⁹ de la mano de Zhou Enlai, mismos que fueron difundidos en el contexto de la conferencia de Bandung y que se mantienen como principios rectores de la política exterior de la RPC. Por otra parte, en el contexto de la Revolución Cultural entre 1966-1976 la política doméstica e internacional se caracterizó por altibajos que generaron tensiones en el sistema internacional.

En cuanto al plano internacional, a finales de la década de los cincuenta y transcurso de los sesenta la ruptura de las relaciones sino-soviéticas, y la hostilidad del mundo occidental, alejaron a China del mundo, al tiempo que en el plano doméstico el proyecto revolucionario se vio paralizado por la hambruna y crisis social del pueblo chino (Ye 2001). Sin embargo, es en este mismo contexto, de acuerdo con Cabestan (2006) y la Embajada de la RPC en la República de Francia (2020) que el Estado Francés reconoció a la RPC bajo el régimen del general Gaulle. Estas relaciones diplomáticas siguieron fortaleciéndose durante los setenta cuando la RPC recupera su asiento en el seno de las Naciones Unidas. Estos fueron eventos que allanaron el camino para la reforma, la apertura y que da lugar a su primer acercamiento comercial con la UE de la mano de Deng Xiaoping.

⁹ Los principios de coexistencia pacífica son: respeto mutuo por la soberanía, la no agresión mutua, la no interferencia en los asuntos internos de terceros países, igualdad y beneficio mutuo, y la coexistencia pacífica (Embajada de la RPC en Costa Rica 2014), los cuales permitieron a la RPC perfilarse como un promotor de la paz y el desarrollo en Asia y en el contexto internacional.

De esta forma había llegado el fin de la era de Mao Zedong en 1976, lo que implicó la reconfiguración tanto de la política interna como externa de la RPC bajo un conjunto de políticas orientadas a la reforma y apertura del Estado. Este modelo se denomina dentro de la literatura *open doors policy* o política de puertas abiertas, la cual fue central para implementar un modelo de desarrollo basado en el crecimiento económico sostenido, internacionalización y liberalización (Rodríguez 2016). Esto le permitió a China expandirse más allá de Asia e incluso establecer nuevos socios en el espacio geográfico de Europa.

Sin duda alguna, la reforma y apertura constituyó un conjunto de políticas relevantes en las relaciones diplomáticas y económicas de China con la región europea. En este sentido la RPC, quien ya mantenía relaciones diplomáticas desde 1975 con la Comunidad Económica Europea, empezaba a labrar sus relaciones comerciales con la firma del Acuerdo de Comercio UE-China en 1978. Este documento estaba constituido de 11 artículos que comprometen a las partes al cumplimiento en términos técnicos y normativos en las transacciones comerciales, que además a su vez dieron paso a la creación de la Comisión Mixta de Comercio CEE-China para abordar y solventar cuestiones al respecto (Comisión Europea 1978). En este mismo contexto, luego de la primera reunión de la Comisión Mixta de Comercio, la CEE incluye a China en el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) con lo cual se libera de las cargas arancelarias a productos seleccionados provenientes de China.

Como parte de la política hacia afuera, China siguió aumentando su presencia en el continente europeo, al establecer relaciones con Portugal -el último país de la CEE en normalizar relaciones oficiales con la RPC en 1979- lo cual daba cuenta de la importancia que le daba China a las relaciones sino-europeas (Shambaugh, Sandschneider y Hong 2008). En esa dirección, poco después de haber iniciado la reforma económica, el gigante asiático aceleró las relaciones económicas y en menor medida los vínculos militares con Europa, aspectos que incrementaron la incertidumbre con respecto a las relaciones del bloque regional con Taiwán. Sin embargo, estos esfuerzos en principio se vieron limitados ya que las relaciones comerciales de Taipéi con la región europea se fortalecieron, tal como destaca Cabestan (2015, 87) “el comercio de Taiwán con Francia pasó de 500 millones de dólares en 1982 a 3.500 millones de dólares en el 2000, mientras que Alemania fue uno de los principales inversionistas en Taiwán con \$ 448 millones de dólares”.

Frente a este escenario la RPC, a través de su política comercial, buscó en un principio desarrollar las incipientes relaciones comerciales y económicas con Europa. Por ello, en 1985 se firma entre las partes el Acuerdo de Comercio y Cooperación Económica constituido de un total de 18 artículos, mismos que intentaba mejorar la estructura comercial entre estos actores, otorgar el trato de nación más favorecida¹⁰ (NFM) y fomentar visitas e intercambios comerciales a través de ferias y exposiciones internacionales (Comisión Europea 1985). El documento, a través del artículo 13 y 14, concibe la creación de *joint ventures* y la transferencia de tecnología entre empresas chinas y europeas, y ayuda a fomentar un mayor flujo de inversiones entre China y la CEE. En cuanto al ámbito diplomático, según Maiza (2010) en 1988 se da formalmente la apertura de la Delegación de la Comisión Europea en Pekín como muestra de una avanzada en sus relaciones diplomáticas y del interés en el desarrollo de las relaciones económicas y financieras, así la delegación se convirtió en la encargada de la conducción de las relaciones entre la CEE y China hasta la actualidad.

No obstante, en 1989 las relaciones sino-europeas entraron en un período corto de congelamiento a causa de los incidentes en la Plaza Tiananmén.¹¹ Este evento ocasionó que las relaciones sino-europeas se caracterizaran por altibajos entre finales de los ochenta y principios de los noventa, aunque estas pronto fueron reencaminadas. Por ejemplo, en 1995 la Comisión Europea aprobó la Comunicación “Una política a largo plazo para las relaciones entre China y Europa”. Así también se llevó a cabo la primera Cumbre Asia-Europa (ASEM) en 1996. En el ámbito bilateral, Francia y China volvían a reestablecer sus relaciones, acordando en 1997 la asociación integral negociada por Chirac y Jiang Zemin, que dejaba a los Estados con una relación especial, en donde Taiwán era relegada a segundo plano. Por otra parte, entre 1998 y 1999 tras las primeras Cumbres UE-China de jefes de gobierno se sentaron las primeras bases políticas para un diálogo político más amplio (Comisión Europea 2000, 2) que impulsó más tarde la adhesión de la RPC a la OMC.

¹⁰ El principio de NMF, establece que los países no pueden normalmente establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Si se concede a un país una ventaja especial se tiene que hacer lo mismo con todos los demás Miembros de la OMC (OMC 2021)

¹¹ Los incidentes de la Plaza de Tiananmén en 1989 suceden al cumplir una década del inicio de la apertura y reforma de la RPC. Las manifestaciones estudiantiles alrededor del monumento de los Héroes del Pueblo -centro neurálgico de Pekín por su alto valor simbólico- que se desencadenan a raíz de la muerte de Hu Yaobang. Líder relativamente liberal destituido en 1987 del PC- desencadenado en una masacre que quizá es el evento más traumático de la historia de la RPC (Fanjul 2019).

Cabe destacar que desde las políticas de reforma y apertura implementadas por Deng Xiaoping, China dio sus primeros pasos para mejorar su reconocimiento internacional no solo en el ámbito diplomático sino también sobre la esfera comercial. Estos elementos han constituido desde 1978 una de las principales herramientas para influir en Asia y en el resto del mundo. Como afirma Serradel (2003), el área de comercio y economía han sido el principal canal por el cual China y los países la UE han construido y profundizado sus relaciones, por ende, también ha sido el área de mayor confrontación que ha obligado a los Estados buscar la forma estratégica de llevar adelante sus vínculos económicos. Esto permitió a las partes establecer un enfoque estratégico entre 1994 y 1995, en el cual sobresalieron los intereses de países como Alemania y Francia para el relacionamiento con China.

Adicionalmente es menester puntualizar que el desarrollo y poder alcanzado por China desde el proceso de reforma y apertura de finales de los setenta no fungió de manera inmediata. Por el contrario, como se analizó en el primer apartado, fue un proceso difícil llevado a cabo en dos niveles, en el que china tuvo que mantener vivo el impulso de las reformas socio económicas a nivel doméstico, al tiempo que supervisaba el ascenso del poder del país en el contexto internacional, específicamente debido a su participación en un contexto de interdependencia y una globalización económica acelerada (Lanteigene 2020), que le permitió afianzarse en el espacio multilateral de la OMC en 2001. Por último, cabe indicar que el ingreso de China a la OMC responde a una política exterior y comercial exitosa de este país, que desde su reforma y apertura apostó por el cambio gradual hacia una política comercial descentralizada, abierta y compatible con las normas multilaterales del comercio (Consejo de Estado de la RPC 2011; Ministerio de Comercio de la RPC 2020), evidencia de ello es la eliminación gradual de las subvenciones y los esfuerzos por conseguir la convertibilidad del RMB desde 1994.

2.1. Las relaciones sino-europeas de cara al Siglo XXI

El proceso de reforma y apertura de China iniciado a finales de los setenta, y que tomó fuerza a medida que avanzaba los noventa¹², le permitió al gigante asiático contar con un crecimiento del 7.1% de su PIB en 1999; esto gracias a que en el contexto del comercio mundial China cosechó algunos éxitos (Comisión Europea 2000). Entre ellos se pueden citar los acuerdos comerciales entre China y la UE y China-Estados Unidos, mismos que allanaron

¹² Durante este periodo la reestructuración de sus empresas estatales fue el núcleo de las reformas socioeconómicas (Comisión Europea 2000)

el camino para el ingreso de este país a la OMC y la prepararon para el ingreso a una nueva fase de sus relaciones comerciales y diplomáticas de cara al Siglo XXI. Las relaciones diplomáticas entre China y Europa se afianzaban cada vez más a través de intercambios de visitas oficiales durante la presidencia de Jiang Zemin, y con el establecimiento de la Cumbre anual China-UE. Bajo el liderazgo de Hu Jintao la RPC reconfiguró su política exterior, lo que incluyó la política comercial, alcanzando importantes acercamientos con las grandes potencias occidentales -entre estas Francia y Alemania- (Ewing 2003), que también fueron parte del Grupo de trabajo para la Adhesión de China a la OMC (OMC 1996).

En este contexto, la membresía de la RPC en la OMC como una economía en desarrollo le dio un trato diferencial y más flexible para cumplir los compromisos con esta organización, no obstante, también aceptó ingresar bajo el estatus de economía de no mercado hasta el año 2015.¹³ Como menciona Bellorra y Jean (2016) las economías sujetas a este tratamiento generalmente utilizan subsidios y subvenciones estatales que afectan a los precios internacionales de los bienes, de tal forma que para establecer *dumping*¹⁴ las autoridades acuden a cifras de terceros países con estatus de economía de mercado para la comparativa, hecho que puede desencadenar en que se establezca *dumping* hasta cuando no lo haya.

Si bien el ingreso del gigante asiático a la OMC le permitió tener relevancia dentro del ámbito comercial, tanto dentro como fuera de Asia, otras iniciativas que responden a la política comercial asertiva de Hu Jintao también dan cuenta de cómo la RPC se ha posicionado como una de las mayores economías exportadoras e inversoras del mundo durante este periodo. Por ejemplo, “Going Out Strategy” incentivó la salida de capitales e inversiones de empresas chinas a principios del Siglo, transformando así a la RPC en una fuente de inversiones. Según Wang (2016) esta transformación permitió dejar atrás tres décadas en donde la RPC era uno de los principales destinos de inversiones para convertirse en un país de origen de inversiones. Esto se confirma con los datos proporcionados por GLOBALSTAT (2020) en el cual se

¹³ Si bien la OMC no ofrece una definición sobre que es una economía de mercado, los aportes e interpretaciones académicas hacen referencia a que es un estatus que se otorga a los Estados que cumplen con toda la normativa de liberalización de comercio y no existe distorsiones e injerencias al comercio internacional impulsadas por el gobierno central.

¹⁴ Según las OMC (2021) Si una empresa exporta un producto a un precio más bajo que el precio que normalmente cobra en su propio mercado interno, se dice que está “haciendo dumping” con el producto. Sin embargo, el Acuerdo de la OMC no regula las acciones de las empresas que incurren en dumping, sino establece directrices de como los Estados pueden hacer frente a esta problemática (Acuerdo Anti-dumping).

observa como la salida de IED china pasa de US\$ 6 billones de en 2002 a US\$65 Billones en 2012.

Estos elementos llevaron a una nueva fase de las relaciones sino-europeas, caracterizadas por una mayor interdependencia y cambios en China, Europa y en el mundo. De allí que las relaciones sino-europeas adopten un enfoque estratégico para su relacionamiento con la aprobación de la Comunicación “Estrategias de la UE hacia China” en 2001, documento en el cual se insta a la RPC involucrarse y asumir compromisos en los espacios de gobernanza – DDHH, Ambiental y Seguridad- con la finalidad de promover intereses mutuos. Así también el texto delinea la ruta de las relaciones económicas y políticas, considerando que China en 2001 era el séptimo mayor comerciante del mundo con una participación del 3.9% (Comisión Europea 2001).

Por su parte, el primer documento oficial de China para las relaciones con Europa y los países europeos es el “China’s policy paper on EU 2003”; el cual recoge todos los principios rectores que se establecen para el relacionamiento con el bloque regional. Este documento constituye un instrumento que afirma la postura de la RPC en la esfera política, económica, comercial, científica, cultural y educativa frente a la UE bajo los cinco principios de coexistencia pacífica. El contenido respecto al comercio internacional hace alusión a la complementariedad de las economías, por lo cual resulta relevante la conformación de una Comisión Mixta para abordar temas comerciales, específicamente las barreras técnicas al comercio internacional y las restricciones a las exportaciones de alta tecnología. Esto con el objetivo de que se eliminen practicas consideradas por la RPC como discriminatorias y se pueda reconocer al gigante asiático como una economía de mercado.

De acuerdo con Kaillo (2019), el “China’s Policy Paper on EU 2003” tiene como denominador común la apuesta por una tendencia global hacia la multipolaridad y la globalización económica, lo cual coincide con la etapa de cumplimiento de compromisos ante la OMC para una mayor liberalización del comercio. Mientras que en lo político y diplomático el documento expresa el anhelo del reconocimiento por parte de la UE de una sola China, es decir aceptar la propuesta de Deng Xiaoping de “un país, dos sistemas” y así limitar las relaciones de la UE con Taiwán a un nivel informal. En cuanto a la cooperación internacional, se buscó profundizar en los niveles de cooperación con un enfoque a largo

plazo.¹⁵ Con respecto a este punto, la evidencia empírica muestra que la RPC sigue cooperando y respaldando agendas de interés internacional, por ejemplo, en el año 2005 asumió compromisos con la UE en materia de cambio climático que se acordaron en el marco de las Cumbres anuales UE-China (Grieger 2020).

En este mismo contexto, la Comisión europea en el año 2003 formalizó la “asociación estratégica sino-europea” a través de un comunicado denominado “*Hacia una asociación madura- intereses comunes y desafíos en las relaciones UE-China*”, la cual actualiza las formas de relacionarse con China mantenidas en el periodo 1998-2001 que básicamente se efectuaron por comunicaciones oficiales (Comisión Europea 2003). El análisis del documento muestra que lo que motivo a la UE a elevar la relación con China a un estatus de asociación estratégica fueron las relaciones económicas y comerciales, y en menor medida los vínculos diplomáticos.

Cabe indicar que es bajo esta lógica de relaciones a través de los “policy papers” y Comunicaciones Oficiales que la RPC y la UE han materializado su acercamiento político y económico. Por ejemplo, entre el 2004 y 2005 se firmó la Declaración Conjunta sobre la No Proliferación y el Control de Armas (Embajada de la RPC en Reino Unido 2004) y el Acuerdo de Cooperación en I+D para el uso pacífico de energía nuclear (Comunidad Europea de Energía Atómica 2008). En cuanto a la IED China también ha ido ganando protagonismo dentro de la región, según datos del Ministerio de Comercio de la República Popular China (2010) la IED en la UE paso de US\$189.500.000 millones en 2005 a US\$ 5.963.600.000 millones en 2010, con un gran aumento a partir del 2008, considerando la crisis de los suprime que afecto principalmente a los países miembros de la UE. Así también en 2004 según datos de UNCOMTRADE (2020) China se convierte en el segundo socio comercial de la UE tan solo detrás de EE. UU., mientras que la UE se convierte en principal socio comercial de la RPC, esto da cuenta de que en un contexto de globalización acelerada e interdependencia estos actores se convirtieron en socios estratégicos.

Este contexto de profundización del comercio entre la UE y China está en consonancia con la revisión que efectúa el gigante asiático casa adentro a la Ley de Comercio Exterior a partir de 2004. En donde el análisis del documento *China's Foreign Trade* evidencia una mayor

¹⁵ En el China's policy paper on EU 2003 se fija el objetivo de que China se constituirá como el principal socio comercial de la UE en un largo plazo.

independencia de los órganos institucionales del comercio y de las empresas dedicadas tanto a la importación como exportación de bienes y servicios, siempre y cuando estas no representen una amenaza a la RPC. Seguido de ello, como resultado del XI Plan Quinquenal para el periodo comprendido entre 2006 y 2010, la RPC realiza ajustes a la política comercial. Entre ellos se destaca los ajustes de política fiscal para las exportaciones e importaciones y un plan de estructuración del comercio internacional basado en la tecnología. No obstante, el duodécimo Plan Quinquenal 2011-2015 también traería grandes cambios en la política comercial, pero a diferencia de los anteriores que apostaron por grandes cambios macroeconómicos, este tuvo un enfoque mixto, es decir de carácter sectorial y macroeconómico que garantice la sostenibilidad del crecimiento de la China moderna (Consejo de Estado de la RPC 2011).

En este sentido, la llegada de Xi Jinping significó una política más asertiva y dinámica no solo hacia la UE sino en el escenario internacional¹⁶. En cuanto al primero se evidencia como en el “China’s policy paper 2014”, se destaca la relevancia económica y política de la UE para China y viceversa. No obstante, en este documento se apuesta por profundizar la asociación estratégica integral iniciada años atrás, e incluye a su vez la propuesta para establecer la Agenda de Cooperación China-UE 2020 con el objetivo de avanzar con la reforma de China y acelerar la pronta recuperación económica de los países europeos (Ministerio de Relaciones Exteriores de la República Popular China 2014). En lo que respecta al comercio internacional China propone avanzar hacia una mayor apertura de los mercados, solventado fricciones entre las partes a través de los diálogos económicos y comerciales de alto nivel, el Comité Conjunto Económico y Comercial China-UE y otros mecanismos de coordinación (Ministerio de Relaciones Exteriores de la República Popular China 2014). Así también pone de manifiesto el interés de avanzar hacia un acuerdo de Inversiones y un Tratado de Libre Comercio, e insta a que la UE levante las restricciones a las exportaciones de productos de alta tecnología al mercado chino.

¹⁶ Este punto se vio ilustrado mientras asistía a las celebraciones del 150 aniversario de la unificación de Italia, en donde Xi intercambió ideas con líderes de más de 20 países y organizaciones internacionales. Durante su visita a Alemania y otros cuatro países europeos, Xi asistió a cinco ceremonias de firma de acuerdos económicos y comerciales y seis foros económicos y comerciales, y firmó 93 acuerdos de cooperación por un total de US \$ 7.400 millones (Xi 2014, 1025)

Todo ello, se efectúa bajo el marco de la revisión de la *Ley de Comercio Exterior* del 2014, la cual tiene lógica primero con la política hacia Europa y segundo con un escenario global marcado por la interdependencia. Bajo las reformas se busca mantener el orden del comercio internacional protegiendo y defendiendo los intereses y derechos de la RPC, así también, establece aplicar contramedidas en caso de que la RPC sea discriminada en el tratamiento comercial (Ministerio de Comercio de la RPC 2014). Por otra parte, del análisis del documento establece en ese mismo año un plan piloto de zonas francas en Beijín, Hanan y Anhui que buscan atraer inversión y fomentar el comercio a través de BRI con África, Asia y Europa bajo los principios de igualdad y beneficio mutuo.

Todo esto se vislumbra en el discurso “Construir un puente de amistad y cooperación a través del continente euroasiático”, efectuado en el College of Europe in Bruges, Bélgica en 2014, en donde el presidente Xi Jinping destaca la importancia estratégica política y económica de la UE para China y delinea una nueva ruta para la cooperación con ganancias compartidas o bajo la lógica ganar-ganar. En este contexto los compromisos que asume China con la UE está el fortalecimiento de la cooperación aduanera UE-China para garantizar la cadena de suministro, fortalecer la lucha contra el fraude y la facilitación del comercio y las estadísticas de comercio exterior (Consejo Europeo 2016). Así también queda explícito aplicar el tratamiento de NMF para la importación y exportación de productos procedentes de las partes conforme el reglamento de la OMC.

No obstante, también es relevante abordar el *China's policy paper on UE 2018*, el cual a diferencia de los documentos del 2003 y 2014, que sirvieron de guía para encaminar las relaciones sino-europeas, este nuevo documento tiene dos objetivos primordiales. El primero es identificar la dirección, los principios y las medidas específicas para profundizar la Asociación Estratégica Integral China-UE en la nueva era (Ministerio de Relaciones Exteriores de la RPC, 2018), de cara al cumplimiento del 20 aniversario de la Cumbre Anual China-UE. El segundo busca promover un mayor desarrollo de las relaciones sino-europeas, para ello propone cooperar sobre tres ejes de política comercial: en el comercio internacional, la conectividad e inversión (Ministerio de Relaciones Exteriores de la RPC 2018).

Sobre estos puntos la RPC busca encontrar sinergia entre los planes de desarrollo de la UE y las iniciativas de conectividad propuestas por el gigante asiático. Entre las más relevantes se

encuentra la iniciativa cinturón y ruta (BRI) y China-Europe Railway Express¹⁷, que buscan dar dinamismo e involucrar a la mayor parte de los Estados miembros de la UE en el comercio internacional con China. El documento también busca mejorar las relaciones con la UE en el ámbito multilateral, especialmente en los ámbitos de la gobernanza comercial, financiera, económica y ambiental. Frente a este escenario, no se debe obviar que, bajo la administración de Xi, el rol del Banco Asiático de Inversión en Infraestructura, Export-Import Bank of China y el Banco Popular de China se han esforzado por coordinar y establecer mecanismos con el Banco Central Europeo para financiar iniciativas de conectividad y contribuir con el “Plan Juncker¹⁸” para revitalizar la economía de la UE.

Este escenario, demuestra la evolución de las relaciones sino-europeas convirtiéndose en un actor relevante y fundamental para la economía europea. Como se abordó en este apartado, estas relaciones han transitado por diversas etapas de relacionamiento. Primero, tras la conformación de la RPC su mayor desafío en el marco de Europa fue establecer relaciones diplomáticas y de desplazar a Taiwán de la región. Si bien estas relaciones se caracterizaron por altibajos, es en este contexto en donde Francia reconoce diplomáticamente a la RPC. Un segundo momento, se da a partir de las reformas de 1978 en donde China comienza a germinar sus primeros contactos comerciales con la UE bajo la firma del Acuerdo de Comercio UE-China y se celebra la primera reunión del Comité Mixto. Lo que dio lugar a que la UE incluya a China en su sistema SPG. Un tercer momento, se caracteriza un mayor relacionamiento estratégico sobre lo político, económico y multilateral. En este contexto China ingresa a la OMC con apoyo de la UE y se pone en marcha la Asociación Estratégica UE-China. Como respuesta a la globalización económica y mayor interdependencia comercial, estos actores formulan sus primeros documentos políticos que guían y regulan sus relaciones. Un cuarto momento tras la llegada de Xi al poder, se da una política más asertiva y agresiva hacia la UE, mientras que en el ámbito comercial China y la UE se convierten en principales socios comerciales en un escenario de neoproteccionismo entre las grandes potencias.

¹⁷ Este es el proyecto de conectividad ferroviaria entre China y Europa que busca conectar a través del puente Terrestre Asia-Europa, buscando la profundización de conectividad y dinamizar el comercio a partir del 2011 con una mayor intensidad a partir del 2014 (Xinhua 2020).

¹⁸ El Plan de Inversiones para Europa impulsado por el presidente de la Comisión Jean Juncker en 2014, persigue el objetivo de invertir la tendencia a la baja de la inversión y situar a Europa en la senda de la recuperación económica. Para el 2019 las inversiones en el marco del Plan Juncker habían aumentado el PIB en un 0,9% y agregó 1.1 millones de empleos, no obstante en este mismo año se dio luz verde a su sucesor InvestEU (Comisión Europea 2019).

2.2. Comercio internacional sino-europeo 2000 -2020: Asimetría comercial y tendencias hacia la competitividad económica

En el presente apartado se expondrá de manera general las transacciones comerciales entre China y la UE, estas incluyen tanto importaciones como exportaciones de los principales bienes comercializados desde el ingreso de la RPC a la OMC hasta el año 2020. Esto con la finalidad de evidenciar la dinámica del comercio internacional de cara al Siglo XXI y observar de manera general la balanza comercial de China con el bloque regional, para posteriormente profundizar sobre los casos de estudio seleccionados para la presente investigación.

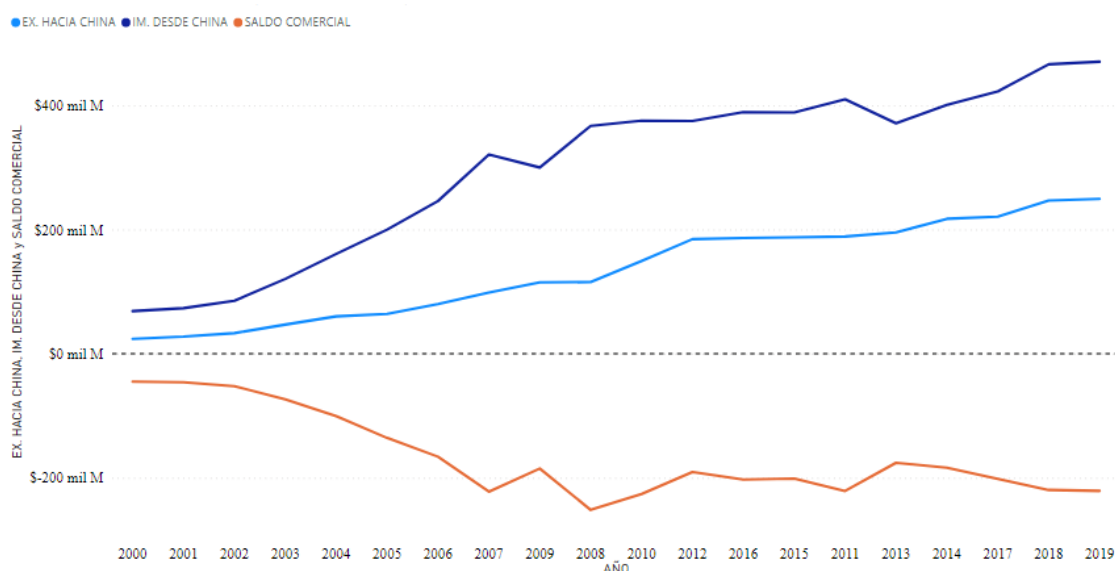
En este sentido, es importante destacar que el estatus que China ha alcanzado como la segunda potencia económica a nivel mundial está justificado por sus datos económicos obtenidos en un corto periodo de tiempo. Sus ingresos por exportaciones pasaron de USD 266.098.209 millones en 2001 a US\$ 2.507.030.866 billones en 2020, mientras que las cifras de importaciones para el mismo periodo representan US\$243.552.881 millones y US\$ 2.077.641.572 millones respectivamente. Datos que evidencian un importante crecimiento y un superávit en la balanza de pagos. En lo que respecta al crecimiento PIB las cifras más altas se registran en el periodo de 2000-2005 con un 9.8%. y entre 2005 y 2010 con un 11,17%, mientras que debido a la desaceleración económica global y una tendencia al nacionalismo y neoproteccionismo en el sistema internacional se registra una desaceleración en la economía de China, registrando un crecimiento de 7.81% entre 2010 – 2015 y 6.64% entre 2014 - 2019 (UNCTAD 2020). En cuanto al ámbito regional China superó a Japón en 2004 y se convirtió en el mayor exportador de Asia, para luego convertirse en 2007 en el mayor exportador del mundo.

En este escenario es donde el gigante asiático ha logrado consolidarse como uno de los Estados con mayor poder económico y político del sistema internacional. Bajo este contexto cabe preguntarse ¿Cuán interdependientes son estas economías? y ¿Cuáles son los intereses estratégicos de China en la UE? Para Abraham, Bormans y Van Hove (2020) los intereses estratégicos son mutuos. Para China el relacionamiento con la UE tiene que ver con las oportunidades de inversión para en sectores de alta tecnología, transporte, servicios públicos y con la cuota de mercado que China tiene para sus productos en la región y expandir los mismos a través de las cadenas de valor de BRI, iniciativa que es parte *del Smart power* de

China. En cuanto a los intereses de Europa es tener un mayor acceso de empresas europeas al mercado chino y establecer relaciones sostenibles a largo plazo con China. De allí que, en un contexto de neoproteccionismo entre grandes potencias, la UE ha decidido optar por una posición neutral en la guerra comercial entre China y EE. UU.

Grieger (2020) por su parte destaca que, a pesar de los vínculos políticos y la cooperación exitosa en los desafíos globales, el pilar económico es central en las relaciones sino-europeas, dado que la participación de China en el comercio internacional y en las cadenas de valor cada vez es mayor, esto ha hecho que la complementariedad económica se esté desplazando hacia la competencia. Por ello a continuación se analiza el comercio internacional de China con la región europea.

Figura 2.1. Exportaciones e Importaciones de la Unión Europea con la República Popular China. En millones de dólares. Periodo 200-2019



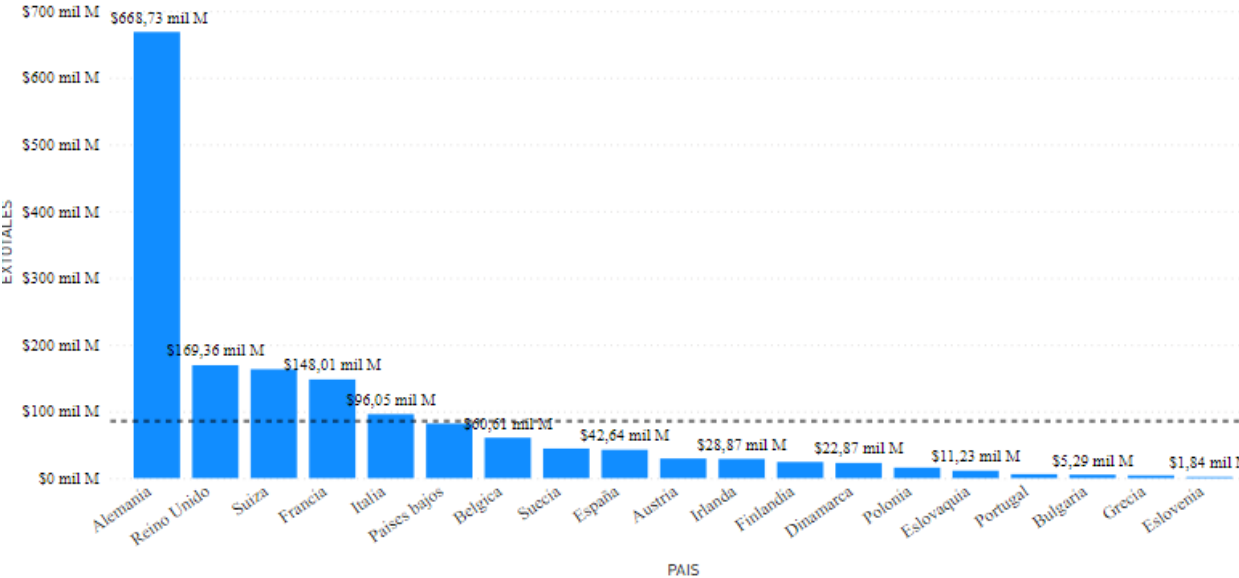
Fuente: Datos tomados del trabajo investigativo.

Como se evidencia en la Figura 2.1., el comercio internacional de bienes de la UE con China es relevante por varios aspectos. Primero, las exportaciones europeas pasaron de US\$23.779.286.441,00 md en 2001 a US\$249.537.607.107,00 md en 2019, lo que representa un crecimiento del 949,39%, demostrando así que el mercado de China es uno de los principales nichos para los productos europeos. No obstante, se observa que las importaciones desde China han tenido una dinámica mayor, registrando en 2001 US\$68.662.875.063,00 y en 2019 US\$470.490.996.333,00, dando como resultado un déficit de US\$220.953.389.226,00 para la UE. Sobre este punto Zenglein (2020) afirma que la exposición comercial de la UE

frente China llevó a que el comercio bilateral se multiplique por ocho veces entre el año 2000 y 2019, y como resultado de ello se evidencia una mayor interdependencia asimétrica que desencadenaron en desequilibrios económicos y políticos en las economías nacionales de la UE. Al respecto, estos datos junto a los avances hacia la institucionalización de sus relaciones dan cuenta del nivel de interdependencia económica en las relaciones sino-europeas, al igual que justifica el interés de China en avanzar negociaciones que promueven el libre comercio - TLC-y acuerdos preferenciales bilaterales con la UE y sus Estados miembros.

En este contexto de interdependencia, la *comercial diplomacy* de China, que no es más que el uso estratégico del poder comercial de la RPC tanto a nivel multilateral como bilateral (Lanteigne 2008) juega un rol importante en la negociación de preferencias arancelarias, política de competencia, cadenas de suministro y acuerdos de inversión que le permiten influir en el comercio internacional de la contraparte. Sin embargo, en el caso de Europa esta diplomacia ha sido en cierta parte mitigada por las crecientes tensiones comerciales y por la preocupación de mayor dependencia hacia China. Un ejemplo de ello es que en la actualidad el bloque regional no ha considerado negociar un TLC con China, lo que ha obligado al gigante asiático apostar por las relaciones diplomáticas y económicas con cada uno de sus miembros bajo el paraguas de las Asociaciones Estratégicas Integrales. Por ello se evidenciará la dinámica del comercio internacional de los principales miembros de la UE con China en el periodo de estudio.

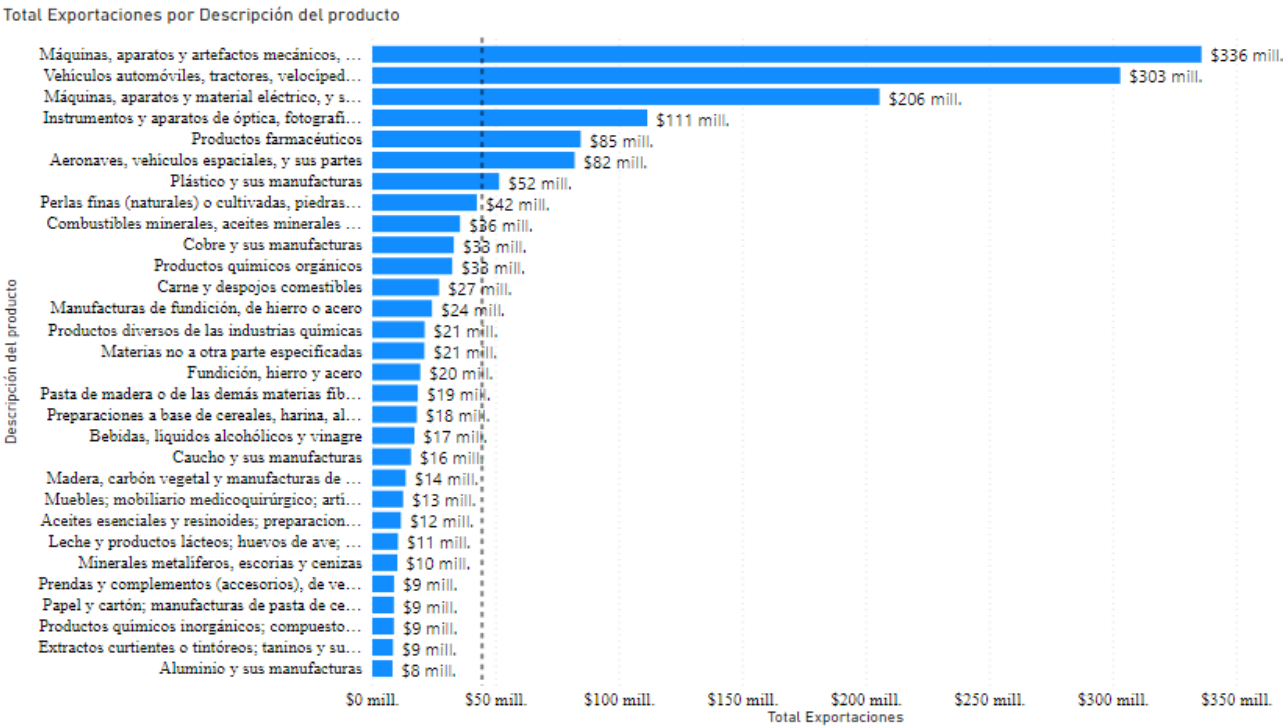
Figura 2.2. Exportaciones de los países miembros de la UE a China. En millones de dólares. Periodo 2013-2019



Fuente: Datos tomados del trabajo investigativo.

En la Figura 2.2. se observa el comportamiento de las exportaciones hacia China de los principales Estados de la Unión Europea en términos comerciales. El análisis demuestra que Alemania es el principal socio comercial en cuanto a exportaciones para China dentro del bloque regional, las exportaciones al mercado chino entre 2013-2019 alcanzaron US\$668.731.214.995 mil millones de dólares, muy por delante de sus pares regionales, demostrando ser una potencia exportadora dentro de la UE. Seguido encontramos a un grupo de países entre los que esta Francia, quien se ubica en cuarto lugar en las exportaciones hacia China. El monto registrado de este país hacia China entre 2013-2019 alcanzó US\$148.005.778.112,00, no obstante, pese a esa participación minoritaria frente a Alemania tiende a ubicarse entre los principales socios exportadores, Por otro lado, se evidencia un gran grupo de Estados que tienen una participación inferior a la media que se ubica en 100 000 mil md, entre estos están Países Bajos, Grecia, Finlandia, Bélgica, Portugal y Eslovenia, lo que da cuenta de la poca participación en las exportaciones de la UE hacia China. Ahora bien, en este contexto es relevante ahondar sobre cuál es la estructura de la oferta exportable de estos países con China, considerando los productos principales clasificados bajo el Sistema Armonizado (SA) de Organización Mundial de Aduanas (OMA).

Figura 2.3. Principales productos exportados por los Estados miembros de la UE hacia China 2013-2020



Fuente: Datos tomados del trabajo investigativo.

La figura 2.3. permite evidenciar los principales productos exportados por los miembros de la UE al mercado chino. En este sentido, vemos que los bienes que lideran las exportaciones europeas son: maquinaria y artefactos mecánicos; vehículos y sus partes; Máquinas, aparatos y equipo eléctricos, los cuales tienen participación mayoritaria con un 20.37%, 18.38% y 12.47% respectivamente¹⁹. Para el caso específico de Alemania estos productos han tenido un crecimiento del 9% entre 2015-2019 lo cual da cuenta de una mayor participación de estos sectores en el mercado chino.

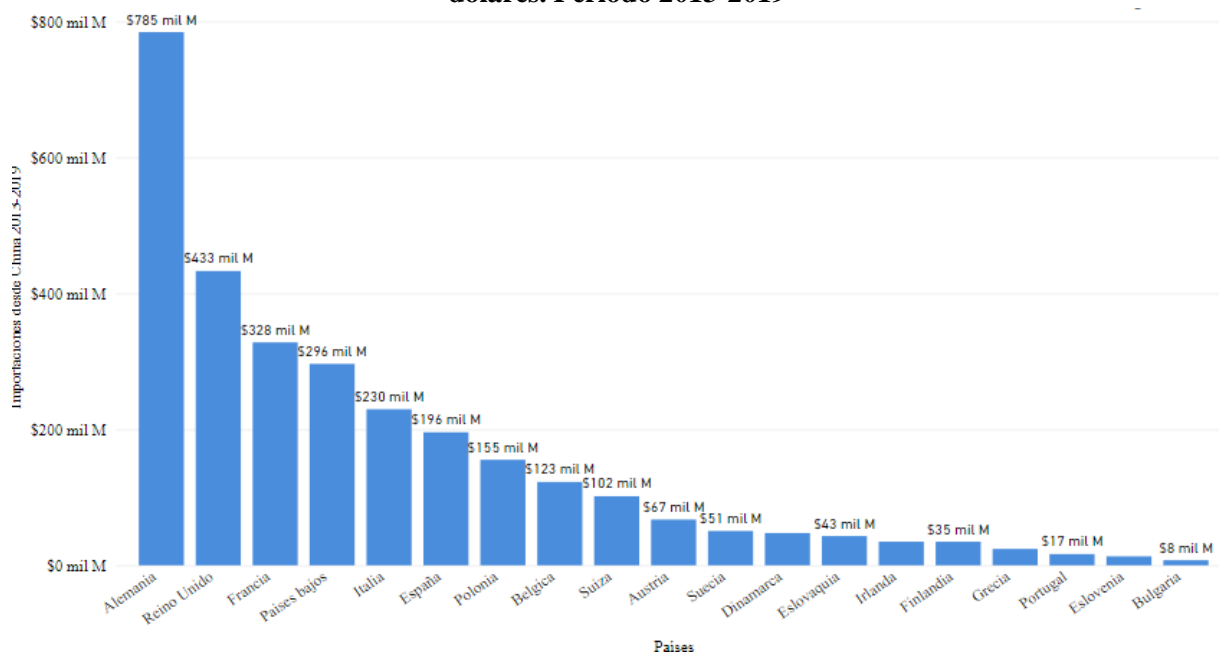
Otro grupo de productos conformado por la exportación de aparatos ópticos, productos farmacéuticos, aeronaves y manufacturas de plástico reflejan una importante participación por encima de la media con montos que US\$ 111.492.531,00 md, US\$ 82.084.262,00 md, US\$ 84.542.570,00 md y US\$ 51.510.195,00 md respectivamente. En este contexto, es relevante destacar que Francia lidera en la exportación de aeronaves, naves y sus partes con una participación del 12% y que en el periodo 2015-2019 ha tenido un crecimiento del 10% por el aumento de la demanda de la RPC. Así también, países como Suiza, Suecia, Irlanda, Italia y Bélgica, destacan en la exportación de productos farmacéuticos con porcentajes de crecimiento entre 2015-2019 del 11%, 25%, 29%, 20% y 13% respectivamente.

Dentro de la oferta exportable de la UE también están considerados productos con menor valor agregado, entre ellos la exportación de productos agroalimenticios, minerales, productos químicos y equipo de mobiliario. La participación de este grupo de productos varía entre 10 a 49 millones para el periodo de estudio, lo que indica que están por debajo de media y que sus contribuciones a los ingresos por concepto de exportaciones son mínimas con respecto a los bienes con alto valor agregado que lideran la oferta exportable de los países miembros de la UE. En este contexto España se ha destacado en la exportación de carnes y derivados, mientras que Portugal y Bulgaria en la exportación de minerales, combustibles y aceites minerales.

Con base en el análisis de la estructura de la oferta exportable de la UE se identifica que ésta se conforma principalmente de bienes industrializados, mientras que en menor medida corresponde a productos semi-industriales y commodities. Ahora analizaremos las importaciones de cada uno de estos países desde China.

¹⁹ Los porcentajes de participación son calculados a partir del total de productos tomados para la gráfica con el apoyo de la herramienta de PowerBI.

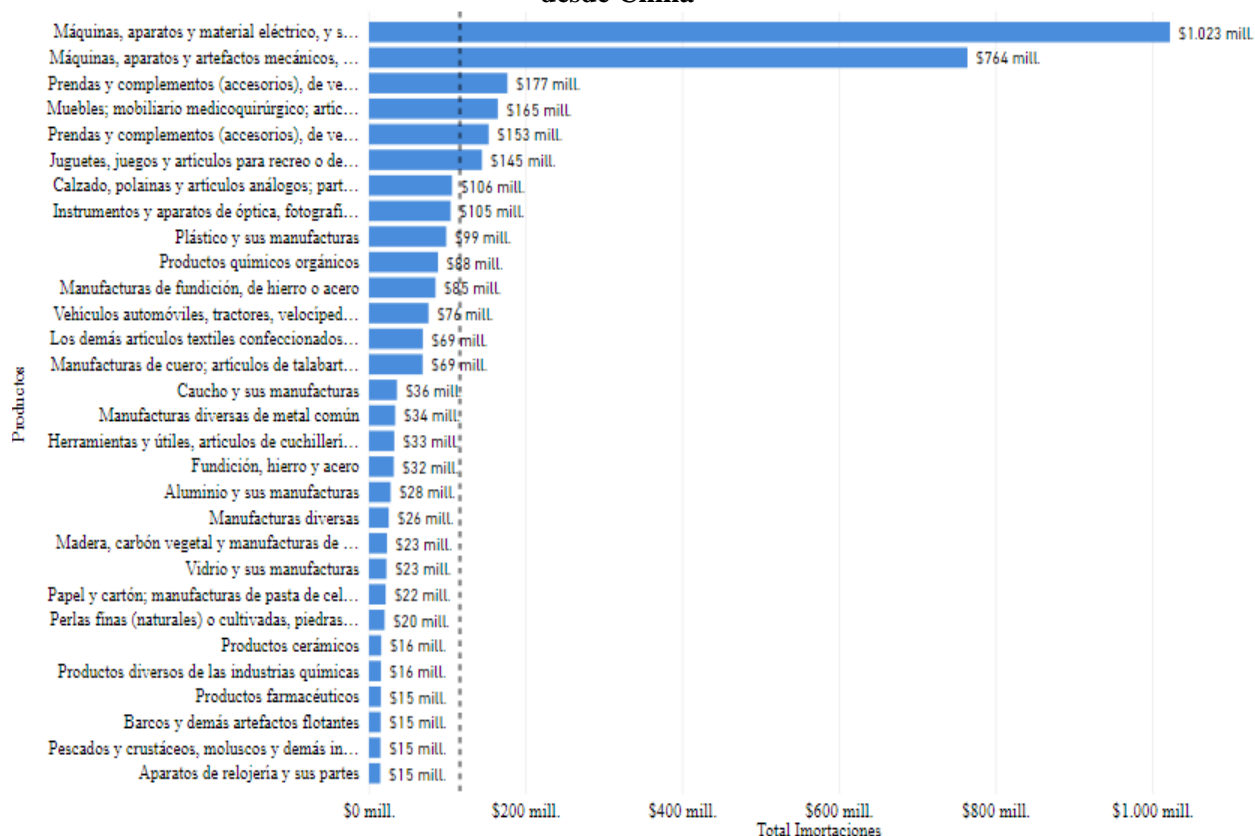
Figura 2.4. Importaciones de los países miembros de la UE desde China. En miles de millones de dólares. Periodo 2013-2019



Fuente: Datos tomados del trabajo investigativo.

Como se observa en la Figura 2.4. Alemania es el país que figura como el mayor importador desde China con un monto que asciende a US\$784.548.941.099 md, lo que a su vez ubica a este país como el principal socio comercial de China dentro de la UE. Seguido se encuentra Reino Unido y Francia con US\$433.072.823.890 y US\$328.039.951.720 md respectivamente. Esto también explica que estos países están dentro del grupo que mayor déficit comercial tiene con la RPC como se observará más adelante. Otro grupo de países relevantes para el comercio internacional de China son Países Bajos, Italia y España registran importaciones por debajo de los US\$ 300.000.000 md. Con respecto al resto de países europeos sus importaciones de China en el periodo seleccionado se ubican por debajo de US\$ 100.000.000 md. Sin embargo, es relevante destacar el caso de Suiza el cual muestra un comportamiento distinto al resto, ya que es el único país que mantiene superávit frente a China. Ahora bien, pasaremos a analizar cómo está estructurada las importaciones de bienes con China.

Figura 2.5. Principales productos importados por los principales Estados miembros de la UE desde China



Fuente: Datos tomados del trabajo investigativo.

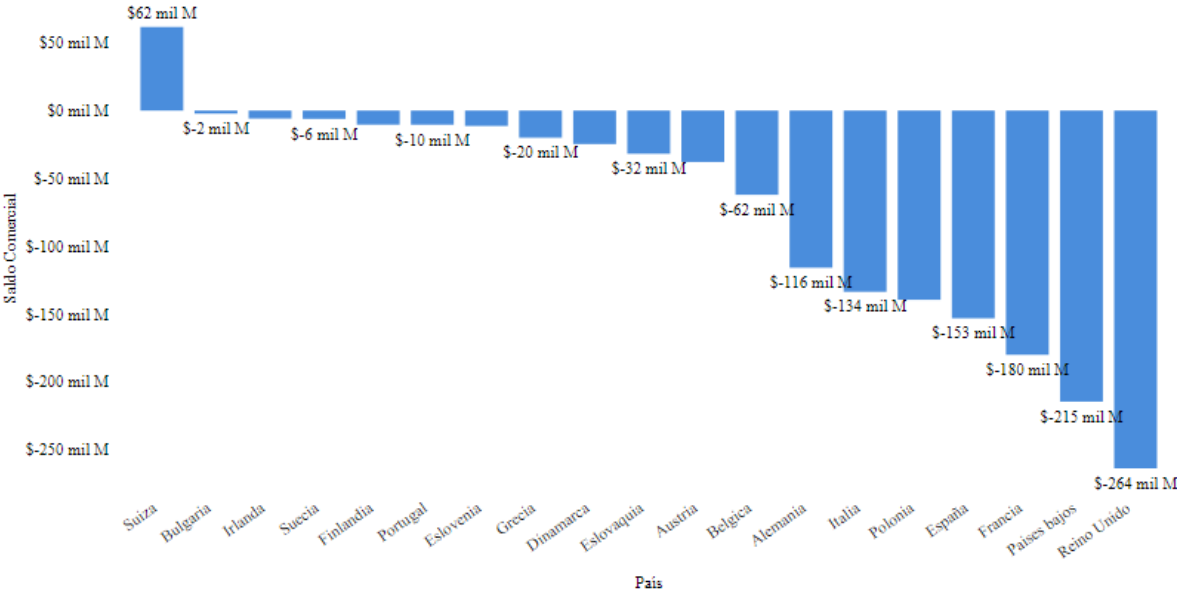
El análisis del gráfico 2.5. muestra los tres principales productos que son importados por los países miembros de la Unión Europea desde China. En este sentido la importación de maquinaria, equipos electrónicos e instrumentos mecánicos constituyen el principal producto de importación, incluyendo a Francia y Alemania quienes están entre los mayores importadores de, teléfonos móviles, procesadores de datos y paneles fotovoltaicos. Así también el porcentaje de participación de China en las importaciones de este tipo de productos es relevante, oscilan entre 10%, 20% y 30%, con una tasa de crecimiento de entre el 3% al 10% para el periodo 2015-2019.

Otro de los productos que se destaca son los clasificados dentro de la partida (84) Maquinaria, aparatos mecánicos, calderas, reactores nucleares y partes de este. Bajo esta categoría se identifica que Alemania, Grecia, Italia, Finlandia, Suecia, Suiza registran como su segundo producto la importación de máquinas automáticas para el tratamiento de datos y lectores ópticos. Esta industria al igual que el anterior mantiene una importante participación que oscila entre 6% y 10% con tasas promedio de crecimiento del 8% entre 2015-2019. Por otra

parte, Italia, Finlandia, Austria, Francia, Eslovenia y Dinamarca apuestan por la importación de productos textiles, juguetes y calzado, productos que respecto a los dos primeros tienen una brecha considerable y por ende su participación en las importaciones son menores. En suma, la mayor parte de las importaciones de la UE se distribuyen en la adquisición de productos manufacturados con menor innovación tecnológica, la participación de estos productos entre 2013-2019 están por debajo de la media que se ubica en USD \$ 116. 000.000 millones.

Luego de analizar tanto la exportaciones como las importaciones observamos que esa complementariedad comercial al menos en cuanto a oferta exportable se trata, fue convirtiéndose en una competitividad, ya que si bien la mayor parte de productos de la oferta exportable de China y la UE tienden a ser complementarias , los productos industrializados de alta innovación tecnológica se constituyen como las principales puntas de lanza tanto de China como de los países europeos, lo cual hace que estos sectores tiendan a la competencia comercial. Por ello cabe preguntarse ¿Cuán asimétricas son las relaciones comerciales sino-europeas?

Figura 2.6. Balanza comercial de países de la UE con China. Periodo 2013-2019



Fuente: Datos tomados del trabajo investigativo.

El gráfico 2.6. nos permite evidenciar que todos los países expuestos en el gráfico mantienen un déficit comercial con China excepto Suiza. De estos podemos observar que Reino Unido –

considerando su salida oficial en 2020- es el país que mayor déficit comercial presenta con un monto que asciende -US\$263.711.385.199 md entre 2013-2019. Este saldo es consecuencia del poder de China como potencia exportadora y a la asimetría comercial, dado que China exporta productos de alto valor agregado mientras que Reino Unido exporta productos semi-industrializados y aceites minerales. En segundo lugar, tenemos a los Países Bajos con un déficit comercial de US\$214.549.198.606 md, seguido de Francia que registra un déficit de US\$180.034.173.608 md. Otro grupo de países como Alemania, Italia y Polonia tienen un déficit más moderado que no supera los -US\$ 140.000.000 md. En lo que respecta al caso especial de Suiza, es el único país con tener un superávit que supera los US\$ 60.000.000 md.

Ante este escenario la UE ha buscado la forma de hacer frente a las asimetrías comerciales con China. Los principales instrumentos utilizados son las investigaciones anti-dumping/ anti-subsidy y la aplicación de aranceles punitivos con la utilización de salvaguardas con la finalidad de proteger la industria europea (Comisión Europea 2021). Por ejemplo, la Comisión Europea refleja hasta la actualidad 123 investigaciones anti-dumping de productos provenientes desde China. Por otra parte, la política comercial común de la UE hace que el comercio de los países miembros sea en algunos casos sensitivos o vulnerables a los cambios o dinámicas de la política comercial de China, debido al bajo consenso de los países miembros al definir una política clara y proactiva hacia China.

En este contexto y como consecuencia del reciente acuerdo de inversiones UE-China (CAI) la Comisión Europea ha emitido un nuevo documento denominado “Una política comercial abierta, sostenible y asertiva” con el que se busca reformular la política comercial de la UE frente a los nuevos desafíos climáticos, digitales y políticas restrictivas del comercio internacional. Particularmente se destaca que el ascenso de China “demuestra ambiciones globales (...) que plantea desafíos cada vez mayores para el sistema de gobernanza económica mundial establecido y que afecta a la igualdad de condiciones para las empresas europeas que compiten a nivel mundial” (Comisión Europea 2021, 66). Como parte de esta política que busca ser proactiva y asertiva frente a China, se establece que los Estados miembros apliquen mecanismo de control de la IED en el caso de adquisiciones de empresas de sectores estratégicos, infraestructura y tecnología. Por otra parte, se exige a China mayor reciprocidad ya que el nivel en el que China ha abierto sus mercados no se corresponde con su peso en la economía global, y el estado continúa ejerciendo una influencia decisiva en el

entorno económico y comercial de China provocando distorsiones competitivas (Comisión Europea 2021).

Del análisis de este apartado, es posible aseverar que el comercio internacional se ha constituido una pieza clave en las relaciones sino-europeas identificando que las relaciones comerciales entre China y los países de la UE son interdependientes, no obstante, las asimetrías comerciales varían de acuerdo con cada caso en función de la estructura de la oferta exportable y la capacidad exportadora del país. Esta condición también permite observar como en cada caso las relaciones con China son más competitivas que complementarias, esto considerando el rol de China en la economía mundial como el mayor exportador del mundo de productos industrializados a bajo costo y con apoyo gubernamental a sus empresas, mientras que la competencia de los países europeos en la economía mundial es la de diversificación de mercados fuera del bloque regional.

3. Hacia las relaciones de interdependencia entre China- Alemania y China-Francia: 1949-2012

Considerando que el comercio internacional funge como la principal esfera que sirve de estrategia para consolidar y profundizar las relaciones de China con la Unión Europea. El caso de China y Alemania no tiende a ser distinto, ya que el comercio internacional es el principal medio por el cual se ha profundizado la interdependencia. Según Rocha (2020) la interdependencia y pragmatismo económico entre estas dos potencias económicas ha logrado mantener estables sus relaciones y superar las asimetrías políticas y normativas que son propias de esta relación como resultado de procesos de desarrollo disímiles. Por un lado, China, se ha convertido en el máximo exportador del mundo bajo un sistema político autoritario liderado por el PCC y un modelo económico capitalista, y que dentro de sus ejes de relacionamiento exterior defiende la soberanía nacional y promulga la no intervención de agentes extranjeros en los asuntos internos. Por otro lado, Alemania, potencia económica del bloque regional de la UE, y una potencia exportadora de productos de mano de obra calificada y de alta tecnología que se rige por un sistema político pluralista que tiene compromisos con los valores y el sistema de gobernanza occidental de liberalización económica, protección de derechos humanos, democracia, etc. Por ello en este apartado analizaremos la interdependencia de China y Alemania.

3.1. Evolución de las relaciones sino-germanas 1949-2012: La interdependencia económica y la estratégica comercial de China como vehículo de los vínculos políticos y diplomáticos

Los vínculos comerciales sino-germanos no son de reciente data, el análisis de estas relaciones posterior al establecimiento de la RPC en 1949 da cuenta de la importancia del comercio internacional entre las partes. Las transacciones comerciales de la República Federal Alemana (RFA) y China entre 1950 -1960 fue el principal canal de relacionamiento, los intercambios comerciales ascendieron a US \$1.958.000.000 md en este periodo (Rocha 2020). Así también, es menester destacar que, en el contexto de la Guerra Fría, la esfera comercial constituyó un elemento estructural central para el relacionamiento entre la RFA y China dado que ayudó a superar las limitaciones en las relaciones políticas de las partes. De allí que esta tendencia y relevancia del comercio internacional se mantuviese más adelante.

Para 1970 y 1980 en el contexto de la reforma y apertura iniciada por la RPC, el comercio internacional evidenciaría una vez más las prioridades económicas y comerciales de las partes por sobre lo político y diplomático. Como lo recuerda Kundnani y Parello-Plesner (2012) en el contexto de la modernización de China de la mano de Deng Xiaoping se consideró la importancia estratégica de Alemania, no solo por su economía y mercado para los productos chinos sino también por su industria de alta manufactura. No obstante, esta complementariedad económica llevo a establecer relaciones recíprocas bajo el discurso de “ganar-ganar” (Ministerio Federal de Relaciones Exteriores 2021). En este contexto Stumbaum (2007) refiere que durante esta década se evidencian relaciones más interdependientes, ya que el comercio internacional sino-alemán llegó a representar alrededor del 40% del total de transacciones de la CEE.

Como resultado de la interdependencia económica y comercial, a modo de *spill over*, las relaciones diplomáticas entre China y Alemania se intensificaron durante esta década. Ejemplo de ello es cómo a finales de los sesenta e inicios de los setenta la RPC y Alemania cimientan sus relaciones políticas y diplomáticas en el contexto de la *Ostpolitik*²⁰ implementada por Willy Brandt. Sin embargo, las relaciones diplomáticas se oficializaron en

²⁰ La Ostpolitik es vista en Alemania como uno de los grandes éxitos de la política exterior de la República Federal, una contribución decisiva y distintivamente de Alemania Occidental al final de la Guerra Fría. Esta política de acercamiento hacia China se baso en la lógica de “cambio a través del acercamiento”, en este caso a través del comercio internacional (Kundnani y Parello-Plesner 2012, 3)

1972, durante inicios y mediados de los ochenta esta relación que partió de la interdependencia económica se fue profundizando cada vez más sobre la esfera política, pero los incidentes de la Plaza de Tiananmén constituyeron un breve punto de inflexión en sus relaciones, cuando el Canciller Helmut Köhl sumó a Alemania a los países que sancionaron a China y así minimizó sus relaciones con el gigante asiático a relaciones diplomáticas de rutina (Banchón 2005).

No obstante, este evento no debilitó las relaciones comerciales con China y una vez más sirvieron de base para reencaminar sus relaciones diplomáticas. Es así como, en 1990, el lobby diplomático de los representantes de ambas naciones en el contexto de la Asamblea General de Naciones Unidas en adelante (AGNU) reencaminó sus vínculos. Para evidenciar este punto, Sandschneider (2002, 38) nos recuerda que “en 1993²¹ Alemania se negó a aprobar la venta de submarinos a Taiwán y reafirmó a China en su postura de Una China”. A esto se sumó las visitas recíprocas de Jiang Zemin y Helmut Köhl en 1995, constituyendo elementos que mejoraron sus relaciones bilaterales y aumentaron su interdependencia con un mayor intercambio de bienes durante los noventa. Esto por otra parte, evidencia durante esta década, una política discreta de Alemania hacia China, en donde los temas controversiales - DDHH- se manejen con mesura y no afecten a las relaciones comerciales.

Tabla 2.1. Comercio bilateral de Alemania con China: Periodo 1998-2005

Periodo	Exportaciones	Importaciones	Total
1998	US\$6.666.868.224,00	US\$13.029.130.240,00	-US\$6.362.262.016,00
1999	US\$7.269.576.192,00	US\$14.513.387.520,00	-US\$7.243.811.328,00
2000	US\$8.609.272.000,00	US\$16.879.234.000,00	-US\$8.269.962.000,00
2001	US\$10.714.927.000,00	US\$17.689.098.000,00	-US\$6.974.171.000,00
2002	US\$13.710.968.000,00	US\$20.076.230.000,00	-US\$6.365.262.000,00
2003	US\$20.620.293.000,00	US\$28.372.814.000,00	-US\$7.752.521.000,00
2004	US\$26.071.490.000,00	US\$40.442.316.000,00	-US\$14.370.826.000,00
2005	US\$26.339.982.000,00	US\$50.594.705.000,00	-US\$24.254.723.000,00
Total	US\$120.003.376.416,00	US\$201.596.914.760,00	

Fuente: Datos tomados del trabajo investigativo.

²¹ Ya en 1993, Alemania desarrolló un nuevo concepto político hacia la región de Asia-Pacífico denominado *AsienKoncept*, el cual estableció a China como el principal interlocutor para la región asiática (Sandschneider 2002)

Dadas estas condiciones, las relaciones avanzarían hacia una mayor interdependencia económica bajo el mandato del Canciller Gerard Schröder entre 1998-2005. Las exportaciones de Alemania hacia China como se evidencia en la tabla 1, ascendieron durante este periodo a US\$120.003.376.416,00 mientras las importaciones desde China también ascendieron a US\$201.596.914.760,00 (UNCOMTRADE 2021). Así también, se identifica que el comercio internacional sino-germano se mantiene constante entre 2001 y 2002 en el contexto de la adhesión de China a la OMC, sin embargo, para los años siguientes las transacciones comerciales se repuntan, así lo demuestra el saldo comercial.

Por otra parte, la dinámica del comercio basada en un intercambio de tecnología por mercado en un contexto en que Alemania implementaba una serie de reformas económicas hizo que la economía alemana dependa cada vez más de las exportaciones con sus socios comerciales de la UE como de países asiáticos -China- (Kundnani y Parello-Plesner 2012). Los logros de esta relación a nivel institucional quizá fueron los más relevantes, ya que, en 2004, poco después de la firma de la relación estratégica de la UE-China 2003, Alemania y China apostaron por una asociación estratégica bilateral y llevaron sus debates políticos a un canal de diálogo entre los representantes del Parlamento Alemán y los representantes de la Asamblea Popular Nacional de China. En este sentido Heiduk (2014) argumenta que los diálogos dentro de estas instancias políticas se limitaron a establecer y lograr concretar nuevos acuerdos con China principalmente sobre temas económicos y comerciales, tales como la definición de la agenda de comercio, inversión, infraestructura y finanzas.

El ascenso de la Canciller Ángela Merkel en 2005 supondría al menos retóricamente un cambio de la política alemana hacia China. La redefinición de las prioridades e intereses de Alemania en China fueron evidentes al comenzar su primer mandato. Tanto su postura para poner fin a la discusión sobre el levantamiento del embargo europeo de armas en detrimento de China -convocado por Schroeder y Chirac- como el encuentro con el líder taiwanés Dalai Lama en 2007 y las críticas en contra de las represiones en el Tíbet durante la primavera del 2008 fueron eventos que tensionaron las relaciones sino-germanas. Ante las breves tensiones el nivel de interdependencia entre estas economías se hizo notar, el sector empresarial de automóviles, empresas químicas y de maquinaria industrial de Alemania se encontraba en incertidumbre, dado que para el momento China constituía el segundo mercado para las exportaciones alemanas (The Economist 2007).

No obstante, con el advenimiento de la crisis mundial entre 2007 y 2008 las prioridades de Alemania hacia China volvieron a centrarse en los temas económicos bajo una política pragmática. Esto lo evidencia la *Declaración Conjunta China-Alemania sobre la realización de esfuerzos conjuntos para estabilizar la economía mundial*, el cual plateó dos acciones como parte de su cooperación. Primero fortalecer los intercambios de políticas económicas, monetarias, fiscales para promover el crecimiento económico y profundizar en nuevas áreas de cooperación económica. Por otra parte, se comprometen a implementar medidas para promover un comercio bilateral equilibrado y en reducir todo tipo de restricciones comerciales y medidas proteccionistas al comercio y a las inversiones en todas sus formas (Ministerio de Relaciones Exteriores de la RPC 2009).

Como bien menciona Rocha (2015) los esfuerzos anteriores al 2009 para redefinir la política alemana hacia China tan solo fue simbólica, ya que inmediatamente los valores normativos de Alemania y de la UE se subordinan a los intereses y objetivos económicos. Ejemplo de ello es como China y Alemania han relegado los diálogos políticos sobre Derechos Humanos a la agenda de China-UE y no son debatidos en el contexto del diálogo bilateral sino-germanos. De ahí que se puede afirmar que estas relaciones tienen preferencia a guiarse bajo una política asertiva y una política comercial estratégica. Esta aserción es reforzada por Heiduk (2014) quien mira en las relaciones sino-germanas una relación estratégica que evade la confrontación sobre temas normativos y de buena gobernanza para no minar las relaciones comerciales.

De allí que en el 2010 China y Alemania decidan avanzar de una asociación estratégica a un nivel de *asociación estratégica integral*²², la cual se concretaría cuatro años más tarde bajo el Mandato de Xi Jinping. Como acción inmediata se estableció llevar a cabo anualmente una Cumbre sino-alemana. Como resultado de la primera Cumbre China-Alemania realizada en el mismo año, la Canciller Ángela Merkel resaltó la importancia de China para Alemania “podemos elevar nuestra relación a un nivel sin precedentes (...) tenemos una asociación estratégica que vamos a ampliar aún más en el futuro. Creo que es bueno e importante que

²² El carácter de "integral", refiere a que la cooperación debe ser multidimensional, amplia y multicapa. Busca una mayor cobertura sobre los campos económico, científico, tecnológico, político y cultural, tanto a nivel bilateral como multilateral (Zhongping y jing 2014).

expresemos esto teniendo consultas periódicas entre los jefes de gobierno de ambos países, a partir de ahora, los realizaremos una vez al año " (Deutsche Welle 2010).

La aproximación pragmática de China y Alemania a partir de la crisis mundial quizá es el evento más relevante durante el primer gobierno de Merkel. En cuanto al ámbito comercial sobre este periodo, si bien Alemania rechazó otorgar el estatus de economía de mercado a China, exigió transparencia y reciprocidad en materia de inversiones y propiedad intelectual, y denunció la reducción de exportaciones de tierras raras contra China (OMC, 2012), las relaciones comerciales siguieron su cauce. Según la fuente Xinhuan (2010) y Chinadayli (2010) Merkel en su visita a Pekín en 2010, firmó acuerdos sobre sectores estratégicos de energías renovables, producción de vehículos eléctricos y recursos hídricos. Así también, se llegó a acuerdos con Siemens AG y Shanghai Electric Group por US\$ 3.500.000.000 millones y con el fabricante automotor Daimler-Benz y el chino Fonton Motors por US\$ 938.000.000 millones.

Este pragmatismo fue duramente criticado por medios de comunicación y por la comunidad internacional. Tras la visita y reuniones mantenidas entre Merkel y Wen Jiabao en 2012, Wieland Wagner (2012, 5) expresó:

Merkel, de hecho, parece haberse domesticado casi por completo por las ganancias económicas obtenidas por la superpotencia asiática. Ella todavía, por supuesto, aborda puntos de disputa bilateral (...) Más allá de eso, sin embargo, Merkel parecía demasiado considerada con una dictadura de partido único que no presta mucha atención a los derechos humanos, ni en China ni en el resto del mundo.

Al respecto Hiddo Houben (2021) en entrevista con el autor, refiere a que Alemania en los últimos años es el Estado que mayor importancia da al comercio internacional con China, lo que ha hecho que se cuestione sobre el lugar que ocupan en la agenda las prioridades y valores normativos que comparten la comunidad europea. Además, considerando que Alemania es la principal economía de la UE, y el principal socio comercial de China, sumado al pragmatismo como elemento estructural necesario para las relaciones sino-germanas, puede constituir en una sola voz europea hacia China con un marcado acento alemán.

3.2. Evolución de las relaciones sino-francesas 1949-2012: de los vínculos políticos y diplomáticos hacia la interdependencia económica

Si bien las relaciones entre Francia y China remontan a finales del Siglo XVII, no es sino hasta 1964 en donde las partes establecen relaciones diplomáticas oficiales. Tanto Mao como Gaulle impulsados por tener una política independiente de las dos potencias en el contexto de la Guerra Fría les permitió incursionar hacia una relación política y diplomática que con el transcurso de sus relaciones se ha tornado más dinámica. Más allá de las diferencias políticas entre China y Francia, Mao observó en Europa Occidental una zona templada (Maiza Larrarte) entre Estados Unidos y la URSS, así también, observó una postura similar con China respecto al Tratado de prohibición parcial de ensayos nucleares de 1963, aspectos que dieron lugar a que establezca su primer acercamiento oficial con Francia, siendo este la primera nación occidental en reconocer a la RPC. Ello supuso de manera colateral el desplazamiento de las relaciones de Francia con la administración de Chiang Kai-Shek.

En este sentido, el estudio de Wong (2006) muestra que, si bien las relaciones diplomáticas se encaminaban exitosamente, no sucedía lo mismo con las relaciones económicas y comerciales, las cuales desde 1949 habían ido a la baja. No obstante, una década más tarde con los proyectos seminales que preparaban a China aventurarse al exterior, los temas económicos y comerciales ganaron más relevancia en las mesas de negociación sin restarle importancia a los vínculos diplomáticos. Da allí que, el expresidente francés Georges Pompidou (1969 -1974) se convirtió en el primer jefe de Estado en realizar una visita oficial a la RPC en 1973 y en establecer programas de cooperación sobre energía nuclear comercial (Du 2019). La visita de Deng Xiaoping a Francia en 1975 en calidad de viceministro también dio cuenta de la importancia política y diplomática de Francia para China. La intensificación de las relaciones sino-francesas durante este periodo se da en el contexto en que se normalizan las relaciones sino estadounidenses y cada vez más países centran su mirada en China.

Una vez Deng Xiaoping se hizo al poder, las relaciones entre China y Francia se enfocaron en mejorar la presencia política y económica en cada una de las contrapartes. Como bien lo señala Ramachandran (1981, 410) “el presidente Giscard firmó un acuerdo para el suministro francés de una central térmica para la exploración y explotación petrolífera” a esto se sumó la intención de celebrar consultas políticas de alto nivel periódicamente y establecer consulados tanto en Shanghái como en Marsella. Todo esto en el contexto en el que China entraba a una

nueva fase de su desarrollo económico y se perfilaba a desempeñar un papel muy importante en la economía mundial. Por otra parte, esta tendencia de buenas relaciones políticas con la RPC seguiría acrecentándose durante la presidencia de François Mitterrand entre 1981-1995 y bajo el mando de Jacques Chirac entre 1995-2007 en donde si bien hubo altibajos diplomáticos a finales de los ochenta e inicios de los noventa, los temas económicos con China tomaban más fuerza.

Quizá la década de los noventa fue el periodo con mayores tensiones diplomáticas en las relaciones sino-francesas. Primero los incidentes de la Plaza Tiananmén en 1989 hicieron que Francia regida por la política de la UE tome distancia de la RPC y se sume al embargo de armas. A ello se sumó las tensiones que se desencadenaron de la venta de equipo militar – fragatas mirage 2000-5 y La Fayette- a Taiwán por parte de Francia (Crampton 2004). Ello supuso que la RPC responda a Francia con el cierre del Consulado de Francia en Guangzhou (Sandscheider 2002) bajo los argumentos de violentar la seguridad nacional y violar el principio de una sola China. Pero ello no supuso que las relaciones comerciales dejaran de crecer como lo vemos en la siguiente tabla.

Tabla 2.2. Comercio bilateral de Francia con China: Periodo 1994-2000

Periodo	Exportaciones	Importaciones	Total
1994	US\$2.168.006.400,00	US\$4.105.525.248,00	-US\$1.937.518.848,00
1995	US\$2.640.217.600,00	US\$5.142.212.608,00	-US\$2.501.995.008,00
1996	US\$2.422.592.768,00	US\$6.028.262.912,00	-US\$3.605.670.144,00
1997	US\$3.421.357.312,00	US\$6.636.796.416,00	-US\$3.215.439.104,00
1998	US\$3.308.104.960,00	US\$7.218.627.072,00	-US\$3.910.522.112,00
2000	US\$2.970.079.472,00	US\$9.640.062.191,00	-US\$6.669.982.719,00

Fuente: Datos tomados del trabajo investigativo.

El comercio bilateral durante este periodo tomo fuerza y poco a poco fue constituyéndose en un elemento estructural en las relaciones sino-francesas. Las exportaciones de Francia hacia China entre 1994 y 2000 se mantuvieron alrededor de US\$ 2.000.000.000 md anuales, registrando los picos más altos en 1997 y 1998 con US\$ 3.421.357.312 md y US\$3.308.104.960 md respectivamente. No obstante, como observamos en la tabla 2 las importaciones desde China fueron más volátiles, estas pasaron de US\$ 4.105.525.248 md en 1994 a US\$9.640.062.191 md en el 2000, de ahí que históricamente Francia tenga uno de los mayores déficits comercial con China y una asimetría marcada en el ámbito de sus relaciones

económicas y comerciales. Sobre este punto, el estudio de Wong (2002) muestra que mientras Europa ocupaba alrededor del 14% del mercado chino, la participación de Francia era minúscula (1,4%) con respecto a la participación de Alemania, Reino Unido e Italia.

Aunando lo anterior, una vez que Francia prohibiera a sus empresas nacionales la venta de armamento a Taiwán, las relaciones diplomáticas volvieron a encarrilarse para inicios de 1994. Evidencia de ello, son las reiteradas visitas diplomáticas entre 1994 y 1999, pero entre las más relevantes están: La visita del ex primer ministro francés Balladur a China con la finalidad de reestablecer los vínculos económicos y políticos franco-chinos, así también entre 1994 y 1995 Francia acogió la misión económica de Jiang Zemin (Brown 1995) en la cual se revisó y supervisó el acuerdo de entendimiento con Framatome. No obstante, la reunión de Chirac y Jiang Zemin en 1997 dejó en evidencia la voluntad de las partes de avanzar hacia una asociación plena de cara a la llegada del Siglo XXI entre Francia y China, ello se evidenció mediante la declaración conjunta del mismo año (Ministerio de Relaciones Exteriores de la RPC 2014).

El fortalecimiento de los lazos económicos, políticos y culturales, permitieron elevar sus relaciones en 2004 al nivel de *Global Strategic Partnership*²³, mediante la cual se estableció guiar las relaciones económicas y diplomáticas bajo los principios de beneficio mutuo y desarrollo conjunto (Embajada de la RPC en Libia 2010). Así también los compromisos asumidos fueron dirigidos a la gobernanza global, específicamente sobre las áreas de cambio climático y desarrollo regional. En cuanto al ámbito comercial las partes se comprometieron a seguir cooperando sobre energía nuclear, la aviación y ferrocarril, y duplicar el comercio bilateral en las mismas áreas antes mencionadas. De allí que el comercio bilateral tienda al alza entre 2000 y 2007. Según los datos obtenidos de UNCOMTRADE (2021) las exportaciones de Francia hacia China pasaron de US\$ 2.970.079.492 md en 2000 a US\$12.423.865.046 md en 2007. Por otra parte, las importaciones pasaron de US\$9.640.062.191,00 en 2001 a US\$ 38.728.291.306 md en 2007. Dejando en evidencia la tendencia hacia un mayor déficit comercial y a la interdependencia económica entre las partes.

²³ Francia fue el primer país de la Unión Europea en establecer este tipo de asociaciones con China.

En este contexto, la llegada de Nicolás Sarkozy al poder de Francia (2007-2012) significó en principio una modificación de la aproximación hacia China. La actitud crítica sobre los DDHH y la democracia hizo que Francia se distancie de China y fije su mirada en EE. UU. (Rocha 2015). Esta reedición de la política hacia China según Cabestan (2015) se debió a la preocupación del gobierno francés por los cambios estructurales, el poder y su marcada dependencia al mercado chino. Poco después de su llegada Sarkozy mantuvo una reunión con Dalai Lama, lo que dio como resultado que no solo se socaven los lazos políticos sino-franceses sino también los lazos sino-europeos. Tal como Reuters (2008) y Deutsh Welle (2008) destacan, se canceló la Cumbre anual China -UE debido a estos acontecimientos. Si bien la postura de Sarkozy fue firme en sus comienzos, las amenazas de China en afectar el comercio de bienes provenientes de Francia -Airbus, Carrefour, Luois Vuitton- hizo que en 2009 las relaciones sino-francesas se reestablezcan previo a la celebración de la Cumbre anual China-UE. Esto se evidencia en la declaración conjunta, en donde Francia reconoce al Tíbet como parte integral de la RPC y se compromete en nunca apoyar una independencia y continuar el diálogo entre China y los países europeos sin ninguna interferencia. Ello demuestra la interdependencia económica en las relaciones bilaterales (Reuters 2009).

En este contexto, es importante destacar lo dicho por François Godement (2012) las buenas relaciones de Francia después del 2009 se deben en gran medida a que Francia opte por la europeización de la política China con respecto a aspectos normativos, lo que le ha permitido tener una actitud abierta hacia el comercio e inversión con China.

Conclusiones

Como bien se lo planteó al iniciar el presente capítulo, el objetivo es analizar y evidenciar los principales aspectos de la economía política internacional que moldean las relaciones interdependientes de China con Alemania y Francia. En este sentido, partiendo del análisis general de las relaciones entre China y la UE, se procedió a través de un análisis profundo a evidenciar los componentes políticos y económicos que moldean las relaciones sino-europeas, poniendo énfasis en la política comercial de China y su rol en el establecimiento de relaciones interdependientes con Alemania y Francia. A partir de esto es posible evidenciar cómo el comercio internacional ha fungido como un canal para el establecimiento y fortalecimiento de las relaciones con la UE. Así también se demuestra que el poder económico de China con la articulación de su política comercial ha logrado profundizar la interdependencia económica con la UE logrando posicionarse como uno de los principales socios comerciales, y que, como

efecto de ello, mantiene un desequilibrio en la balanza comercial y en la estructura del comercio bilateral. En este contexto, es menester mencionar que, si bien la estructura de la oferta exportable de China ha sido complementaria con la de la UE, esta ha avanzado hacia la especialización de productos industriales y tecnológicos como respuesta al programa MIC2025. Pese a la diversificación de las exportaciones de la UE en su conjunto, la relación comercial con China tiende a ser asimétrica, dado los crecientes déficits comerciales con el gigante asiático.

En lo que respecta a las relaciones sino-germanas, se demuestra que el comercio internacional bilateral se ha convertido en un elemento estructural pragmático, que le ha permitido a China no solo establecer relaciones con Alemania, sino también profundizarlas sobre otros ámbitos. De igual manera esto ha hecho que otros temas – Taiwán o agendas como la de derechos humanos- no interfieran en mayor medida con el intercambio comercial y de inversiones. No obstante, la estrecha relación sino-germana ha permitido identificar tres aspectos relevantes. Primero, Alemania al ser uno de los Estados líderes de la UE y al ser el principal socio comercial de China ha hecho que se convierta en la puerta de entrada para avanzar en las relaciones de China y la UE. Esto nos lleva al segundo punto, en donde la evidencia muestra los esfuerzos que China y Alemania llevan adelante para avanzar hacia una mayor institucionalización de la agenda bilateral, todo ello bajo el marco de la Asociación Integral China-Alemania. En suma, los países realizan esfuerzos diplomáticos para superar las asimetrías económicas que son características de la relación.

En cuanto a Francia y China, se demuestra que los vínculos diplomáticos fueron los pilares centrales de una relación a largo plazo, de ahí que Francia sea el primer país occidental en entablar relaciones diplomáticas con China y ser el primer Estado de la UE en elevar su relaciones hacia una asociación estratégica global, Si bien los vínculos económicos y comerciales fueron tenues hasta finales de los sesenta, estos empiezan a tener relevancia dentro de las mesas de negociaciones a partir de los setenta y ochenta con intercambios comerciales representativos. Sin embargo, a partir de los noventa el fortalecimiento de los lazos políticos en detrimento de Taiwán y el aumento del comercio internacional darían inicio a una nueva fase de mayor interdependencia económica, en donde los déficits comerciales de Francia son cada vez más agudos. En suma, tanto Alemania y Francia han sido cautivadas por las oportunidades del mercado chino y de su activa política comercial que se ha ido ajustando

de acuerdo con las necesidades y retos de su economía interna y de los retos que presenta la economía internacional.

Capítulo 3

Relaciones de Interdependencia entre China-Alemania y China-Francia: Comercio Internacional 2013-2020

Introducción

Al estudiar a dos de las economías referentes de la Unión Europea como lo son Alemania y Francia, es importante evidenciar y explicar los elementos comunes y contrapuestos que se desprenden del análisis desde una perspectiva de Economía Política Internacional, no solo por el hecho de tener tradiciones históricas diferentes, sino también por que sus capacidades materiales e influencia económica han cambiado considerablemente. Tal y como se observó anteriormente, un análisis profundo deja ver que las capacidades, motivaciones e intereses varían uno del otro, aún más en el relacionamiento con un actor de relevancia global como lo es China. Lo mismo sucede en materia de comercio internacional y política comercial en donde si bien existen elementos comunes también se identifican diferencias en torno a los intereses y estrategias adoptadas sobre esta área.

Por ello en este capítulo se indaga sobre ¿qué tipo de relaciones comerciales –competitivas y/o complementarias- se dan entre China –Alemania y Francia? Asimismo, se cuestiona ¿qué costos y beneficios genera la interdependencia entre China- Alemania y China-Francia? Ello se evidencia a partir del análisis comparado de las relaciones políticas y económicas, así como de la política comercial de los dos países frente a China, con el objetivo de identificar los efectos de la interdependencia económica en el periodo 2013-2020.

Para el alcance del objetivo, el capítulo se estructura de la siguiente manera: Una primera parte analiza las relaciones económicas y políticas de Alemania con China, procurando profundizar sobre la esfera económica y comercial, así como en los instrumentos de política comercial que utiliza Alemania respecto a la RPC. Un segundo apartado sigue la misma lógica, en este sentido aplicado para el caso del relacionamiento de China con Francia. La tercera parte identifica los costos y beneficios que resultan del relacionamiento interdependiente pero asimétrico de Alemania y Francia con el gigante asiático, resaltando las similitudes y diferencia en clave comparada en sus relaciones con la RPC. Finalmente, un apartado recoge las principales conclusiones del presente capítulo.

1. Las relaciones sino-germanas 2013-2020: El pragmatismo económico como vehículo de la relación estratégica

1.1. Diplomacia comercial sino-germana: Una relación especial que surge de la interdependencia económica

A finales del 2013 e inicios del 2014 tanto China como Alemania se vieron inmersos en un proceso de transición política, los cuales constituyen elementos centrales para entender la dinámica de las relaciones sino-germanas en los últimos años. Por un lado, Xi Jinping, tan pronto fue elegido en el XVIII Congreso del PCCh como máximo líder de China junto Li Keqiang, inició un conjunto de reformas orientadas a condensar el poder político, económico y el manejo de la política exterior en la figura del presidente de China (Naughton 2016). Los resultados inmediatos de esa política se evidenciaron en 2013 con el lanzamiento de OBOR - ahora BRI- como parte de su política comercial y de su política “marchar hacia el oeste”. Con respecto a Alemania, Ángela Merkel asumía su tercer periodo como Canciller, el cual trajo nuevos retos asumiendo el liderazgo de la UE. Como menciona Bendiek (2015) la posición de Alemania como potencia económica global implica mayores compromisos con el liderazgo de la UE y sobre todo con la sociedad civil y la política mundial.

En este sentido, los primeros resultados de Xi Jinping y Ángela Merkel para las relaciones sino-germanas fue la redefinición de la *asociación estratégica* hacia una *asociación estratégica integral* a través de la declaración conjunta realizada en marzo de 2014. El documento resalta la importancia de las relaciones sino-germanas para el sostenimiento de una economía global abierta que garantice la liberalización del comercio internacional y las inversiones, rechazando así cualquier tipo de proteccionismo económico (Gobierno Federal de Alemania 2014).

Esta nueva etapa que institucionalizó las relaciones sino-germanas también evidenció el nivel de cooperación y la profundización de las relaciones de interdependencia económica entre estos actores: El comercio internacional de bienes entre las partes en 2013 registró US\$189.629.078.424,00 y como parte de la internacionalización del renminbi, “el centro financiero de Frankfurt fue designado como el primer punto de cambio del renminbi en la eurozona” (Rocha 2019, 253). Por otra parte, la interdependencia económica y los intereses comerciales de Alemania y China volvieron a resaltar en el contexto en que Bruselas impuso sanciones a China por dumping a la exportación de paneles solares chinos en 2013, en donde fue Alemania quien lideró al grupo de países que no estaban de acuerdo con la decisión de

Bruselas de sancionar a la RPC, buscando revertir la situación que ponía en riesgo la relación bilateral con el gigante asiático (Comisión Europea 2013). Todos estos aspectos contribuyeron a mejorar la percepción de China sobre la importancia de mantener una relación especial con Alemania, la cual le permita coordinar de manera eficaz la política de Beijín hacia Bruselas. De allí que académicos como Kundnany y Parello Plesner (2012) y medios como BBC y The Economist calificaron con el prefijo de “relación especial” las relaciones sino-germanas.

En este contexto, es relevante destacar la visita de Xi Jinping al puerto de Disburgo - Alemania -, en donde se promocionó el *Belt And Road Initiative*, específicamente la construcción del terminal del ferrocarril *Yuxinou*, el cual conecta Chongqing con Xinjian y Eurasia, y termina en Europa (Embajada de la RPC en el Reino de Dinamarca 2014). Este evento más allá de la promoción tuvo el afán de mejorar la cooperación con Alemania y aprovechar los beneficios económicos de dicha relación. Así también esta visita fue relevante para impulsar la agenda de la Asociación Estratégica Integral que es un espacio de concertación bilateral de alta relevancia para las partes, la cual se logró concretar cuatro meses más tarde cuando la Canciller Ángela Merkel visitó China y oficializó la nueva agenda sino-germana. Durante este encuentro el primer ministro chino Li Keqiang calificó de exitosa la relación con Alemania, sobre todo por la nueva agenda que permite profundizar la cooperación sobre el ámbito económico, financiero, comercial, cultural y de desarrollo bilateral (Ministerio de Relaciones Exteriores de la RPC 2014).

No obstante, a pesar de los logros institucionales, el pragmatismo económico que se había convertido en un elemento estructural de las relaciones sino-germanas, pronto mostro algunas limitaciones. Según el medio *Deutsch Welle* (2014) la visita de Li Keqiang a Alemania en el marco del Diálogo Intergubernamental del 2014, se dio en un contexto prometedor para las relaciones políticas bilaterales, pero desalentador para el crecimiento económico futuro de las dos potencias. En primer lugar, el auge y fuerza de los vínculos económicos de China y Alemania se vieron atenuados por la desaceleración económica de China, que significó una caída en la demanda china de productos alemanes, evento que puso a tambalear la economía alemana al borde de una recesión económica, aún más considerando la cada vez mayor interdependencia económica de las partes.

En segundo lugar, la preocupación sobre el ámbito económico de Alemania no se limitó a los aspectos generales o macro, sino también en lo referente a gobernanza comercial motivado por la negativa de China para abrir sus mercados y ofrecer igualdad de derechos y oportunidades para las empresas alemanas. A esto se sumó, la velocidad e incremento de las importaciones alemanas de productos de origen chino que atenuaba el déficit comercial, por lo que Alemania se vio obligada a mantener su postura con respecto a la negativa de otorgar el estatus de economía de mercado a China e impuso medidas compensatorias a un grupo de productos, entre ellos el acero (Gobierno Federal de Alemania 2014). No obstante, estas tensiones no limitaron a que China y Alemania establezcan una agenda de cooperación para los próximos años, por ejemplo: en el ámbito de la investigación científica y tecnológica (Ministerio de Relaciones Exteriores de la RPC 2014).

Respecto a la orientación política y económica de China hacia Alemania, esta se ha basado en aumentar los procesos de cooperación en el mayor número de áreas posible, aún más considerando la crisis mundial iniciada entre 2007 y 2008, y las nuevas coyunturas de la política internacional. Como menciona Marcin Przychodniak (2017) la RPC ha identificado en la brecha de Alemania con Estados Unidos una oportunidad para intensificar los acercamientos con el primero, dado que a la RPC ve en Alemania un socio económicamente fuerte que no lo percibe como una amenaza para sus propios intereses y el orden global. Para este acercamiento fue central la asociación estratégica y las Cumbres del G20 en donde China y posteriormente Alemania asumieron la presidencia entre 2016 y 2017. En este contexto, la dinámica del comercio internacional sino-germano de cara al 2016 influyó e impactó en el tablero de la economía mundial. China se había convertido en el principal socio comercial de Alemania, desplazando a Estados Unidos y Francia.

Ahora bien, una vez China posicionada como principal socio comercial de Alemania, las relaciones de este último con EE. UU. siguieron mermándose por el neoproteccionismo llevado a cabo por EE. UU. En donde Donald Trump acusó a Alemania de manejar su moneda para impulsar sus exportaciones y acrecentar el déficit comercial de EE. UU (Reuters 2017). Este distanciamiento permitió a China llegar a concretar consensos con Alemania entre 2017 y 2018. Como menciona Rocha (2019, 261) estos tienen que ver con los compromisos de libre comercio, el apoyo al proceso de integración europeo, la defensa del Acuerdo de París, el rechazo a todo tipo de medidas proteccionistas y al fomento de inversiones. Sobre este último punto y como parte de esa profundización de relaciones económicas, la presencia

de la IED de China en Alemania creció significativamente para 2017, lo que significó que la IED china en Alemania contrastada con su total mundial pasó del 0,32% en 2009 al 1,72% en 2017 (MOFCOM 2021). Esta dinámica hizo que se encendieran las alarmas en Berlín, cuando la Firma Midea de China adquirió en 2016 la empresa fabricante de robots Kuka y meses después la empresa fabricante de semiconductores Aixtron.

Sin embargo, al final del día, la interdependencia cada vez creciente de las relaciones sino-germanas, sumado al desgaste de las relaciones de bilaterales de EE. UU. y Alemania, hace que este último le dé prioridad e incluso, fortalezca sus relaciones con la RPC. La evidencia empírica muestra cómo tras la imposición de aranceles estadounidenses en contra de productos provenientes de China y UE, en 2018 durante la 13 Cumbre del G20, Xi Jinping y Merkel asumieron compromisos para defender una economía abierta y el sistema multilateral (Xinhua 2020). En contraste, Alemania se mantuvo firme ante la presión estadounidense sobre imponer sanciones a la tecnología 5G de China y su compañía Huawei, así decidió no vetar al gigante tecnológico, sino optar por exigir a China el apego a las leyes de Alemania y de la UE en lo que respecta a actividades comerciales, financieras y protección de información.

Sin embargo, el 2019 y el 2020 fue trascendental tanto para las relaciones bilaterales sino-germanas como para las relaciones sino-europeas en su conjunto. Como se mencionó anteriormente, el *policy paper on EU-China 2019* refiere a China como un competidor económico y un rival sistémico, dado que la competitividad de muchas de las empresas europeas se ven afectadas por las medidas que China adopta y distorsionan el mercado. En cuanto a Alemania y China, el documento puntualiza las crecientes tensiones empresariales – Huawei, Siemens y Volkswagen- y sociales originadas por la falta de reciprocidad de China con sus socios comerciales, la propagación de la deuda, la creciente IED de China, la influencia política de BRI y la tendencia del uso de la tecnología de vigilancia (Barkin 2020). Con lo que respecta a la IED proveniente de China, el gobierno alemán ha llevado a cabo esfuerzos entre el 2017, 2018 y 2020 para el fortalecimiento de los instrumentos defensivos frente a los inversores extracomunitarios o a su vez como menciona Jens Bastian (2020) se opta por europeizar el tema.

No obstante, a pesar de estas preocupaciones y tensiones, la política de Ángela Merkel siguió adelante con el compromiso de fortalecer las relaciones sino-germanas y con la UE en

general. Como resultado de la Cumbre llevada a cabo entre los jefes de Estado en Leipzig se logró un acuerdo de inversiones entre China y la UE a finales del 2020 y como consecuencia de las reestructuraciones económicas debido a la pandemia del COVID-19 China superó a Estados Unidos y se ubicó como principal socio comercial de la UE y como el principal socio comercial de Alemania.

Ahora bien, la interdependencia en estas relaciones es evidente en la forma en que tanto China como Alemania se consideran socios estratégicos para el comercio e inversiones. Por ejemplo, Alemania depende del mercado potencial de China y de su capacidad comercial estratégica en el plano internacional, al tiempo que China depende de la IED alemana que según el estudio de Zenglein (2020) generan más de un millón de empleos en China y contribuyen a los objetivos industriales en zonas económicas exclusivas como Bohai y Yangtze. Con este precedente se analiza a continuación las relaciones comerciales de China con Alemania.

1.2. Relaciones económicas y comerciales: 2013-2020

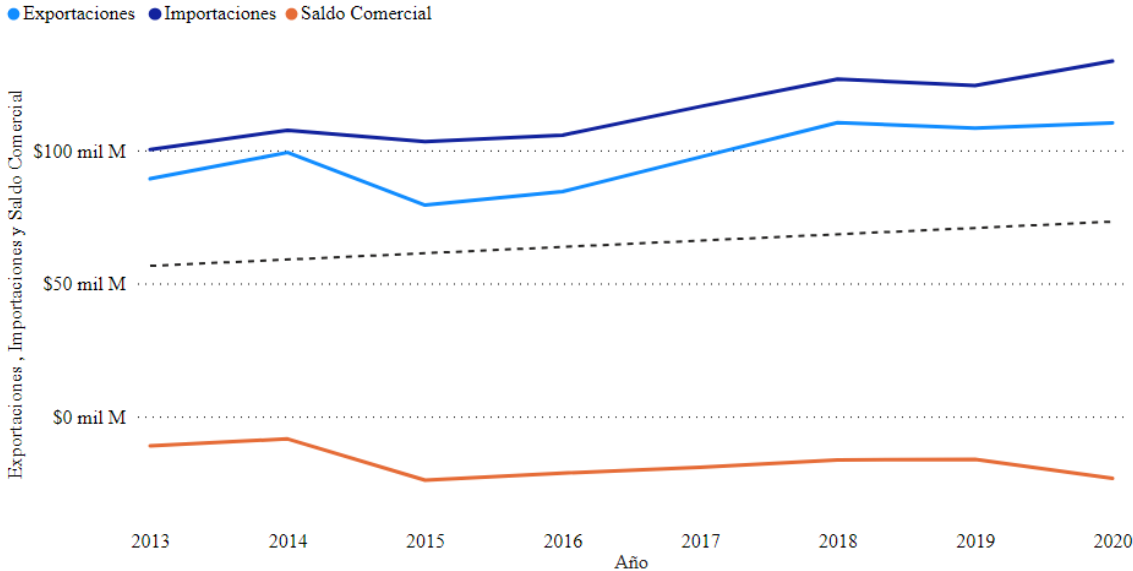
El presente apartado analiza el comercio bilateral de bienes entre China y Alemania, destacando los volúmenes de exportaciones e importaciones y su respectiva balanza comercial. Por otra parte, también se analiza la oferta exportable de cada una de las partes para el periodo 2013-2020. Para comenzar, es importante destacar que el comercio internacional ha constituido una pieza clave en las relaciones sino-germanas como se observó en líneas anteriores, no obstante, la llegada de Xi Jinping en 2013 supuso una política más agresiva hacia Europa y el mundo en general. En cuanto a la esfera del comercio e inversión, China ha llevado a cabo la implementación de la Belt and Road Initiative que entre sus objetivos está mejorar la conectividad y facilitar la exportación del excedente de producción nacional de bienes. Así también *Made in China 2025 (MIC2025)*, un programa que busca dotar a China de autonomía tecnológica en la fabricación de semiconductores, equipos de comunicación y instrumentos de energía eléctrica (Oficina Económica y Comercial de la Misión de la RPC ante la UE 2018). Es en este mismo escenario en el que varios países de la UE, entre ellos Francia y Alemania han mantenido el déficit comercial con respecto a China y han visto de cerca como la IED de China penetra en sus sectores estratégicos.

En este contexto, en el que China se consolida como uno de los principales socios comerciales de Alemania, es válido indagar sobre ¿cuáles son los intereses de China en Alemania y viceversa? Y ¿Cuan competitivas o complementarias son sus economías? Para

Hiddo Houben (2021) en conversación con el investigador, observa que el interés de China en Alemania tiene que ver con tener un aliado estratégico en occidente, no solo en el ámbito económico en donde Alemania es uno de los principales socios comerciales -comercio e inversión- y consumidores, aún más en el contexto del proteccionismo de Trump, sino también en el ámbito político, ya que Alemania al ser el líder de Europa constituye la puerta de entrada para alcanzar consensos con la UE. Así también el miembro de la delegación de la UE ante la OMC refiere al poder económico de China que se expresa en como utiliza el comercio internacional y la inversión para crear consensos con respecto a BRI y la plataforma 16+1 en el Europa central y oriental.

El estudio de Shiwei Shi (2020) destaca que los intereses económicos de China están en los sectores estratégicos de Alemania: automotriz y robótica, esto como respuesta a su nueva política de MIC2025 con lo que busca dejar atrás la producción masiva de artículos baratos e incursionar por medio de la IED en la fabricación de artículos de alto valor agregado y de alta tecnología. Ahora bien, situándonos en el objetivo del apartado analizaremos la dinámica del comercio bilateral para el periodo de estudio planteado.

Figura 3.1. Balanza comercial de Alemania con China. Periodo 2013-2020



Fuente: Datos tomados del trabajo investigativo.

El comercio bilateral de bienes sino-germano entre 2000 -2012 creció rápidamente a pesar de la crisis económica del 2008 en donde la economía mundial sufrió una desaceleración sin precedentes. Para 2013-2020 el panorama general no cambia, por el contrario, el comercio

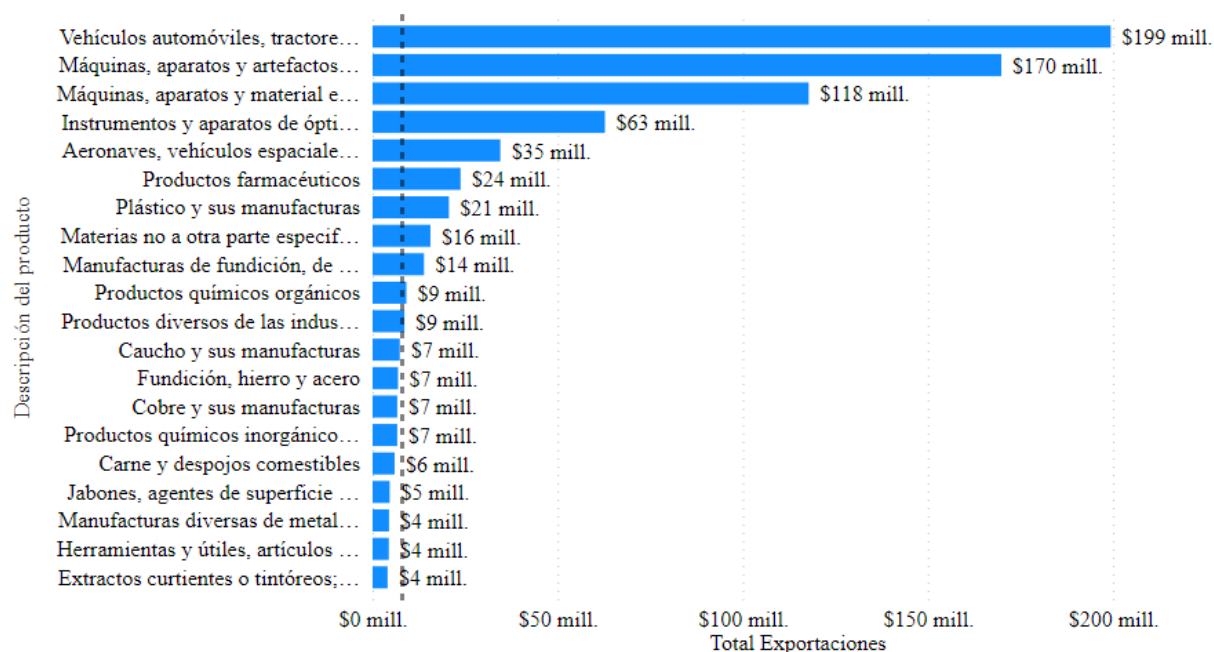
con China cada vez gana más importancia para Alemania. Según datos de Woetzel, Seong y Leung (2019, 7), las exportaciones de Alemania a China entre 2003 y 2007 representó un crecimiento del 2% de la producción doméstica alemana, la cual para el periodo comprendido entre 2013-2017 paso a ser del 4%, al tiempo que las importaciones desde China representaron un porcentaje de crecimiento del 2% y 3% respectivamente, del consumo en Alemania. Esta importancia y crecimiento del comercio internacional queda evidenciado en la línea de tendencia del grafico expuesto, la cual demuestra que el comercio bilateral sigue en constante crecimiento. Así también, Alemania demuestra su dependencia relativamente alta respecto al comercio con China ya que para 2020 las exportaciones alemanas representaron el 48,5% de las exportaciones de la UE hacia China y el 7% de sus propias exportaciones (UNCOMTRADE 2021).

En este sentido, las exportaciones de Alemania han tenido un crecimiento constante conforme observamos en la figura 3.1., pasaron de US\$89.316.350.032 md en 2013 a US\$110.343.389.268 md en 2020, con excepción del 2015 en donde las exportaciones se reducen un 19% con respecto al 2014. El desplome de las exportaciones en 2015 obedece según la OMC (2015) y Finacial Times (2015) al desaceleramiento de las economías europeas y de las economías emergentes, entre ellas, China que para el momento era su tercer socio comercial. En cuanto a las importaciones, lo primero que se observa es que en cada ejercicio fiscal estas superaron a las exportaciones reflejando montos de US\$100.312.728.392 md, US\$116.477.747.099 y US\$133.551.984.136 md para 2013, 2017 y 2020 respectivamente. De esto se desprende que Alemania mantenga un déficit comercial de dos cifras para el periodo de estudio y que cierre en 2020 con un saldo de -US\$ 23.208.594.868 md, el cual se suma a los máximos registrados en 2015 y 2016.

El poder económico y comercial de China se ve reflejado en el volumen de exportaciones a Alemania, lo cual ha desencadenado en el déficit comercial de este último que ha venido acumulándose año tras año. Tema que desde que China ingreso a la OMC y aumentó sus exportaciones ha estado sobre la mesa de negociación con Alemania, en donde se ha pedido reciprocidad, reducir su superávit y subsidios para reequilibrar sus transacciones. Según Higuera (2021) en conversación con el investigador, a pesar del esfuerzo de China por reducir su superávit, este todavía tiende a mantenerse, dada la naturaleza misma de la relación y la constante intervención del gobierno chino en el mercado y en sus empresas exportadoras, aspectos que hacen que China este lejos de considerarse una economía de mercado. Dado esta

asimetría comercial es relevante indagar sobre la estructura de bienes intercambiados entre China y Alemania, por ello es necesario analizar cómo está estructurada su oferta exportable. En tal sentido, a continuación, se analiza los principales productos intercambiados.

Figura 3.2. Principales productos exportados por Alemania hacia China. Periodo 2013-2020



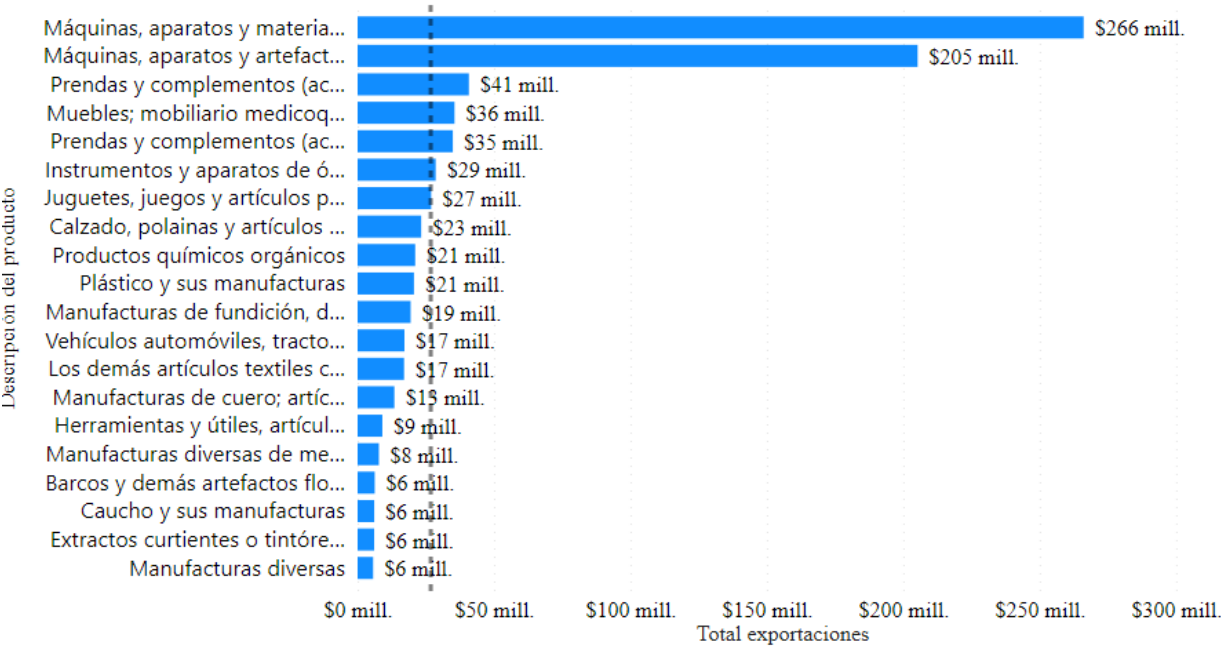
Fuente: Datos tomados del trabajo investigativo.

La figura 3.2. da cuenta de la estructura comercial de las exportaciones de Alemania con destino China entre 2013-2020, los grupos de productos están identificados y ordenados de acuerdo con el Sistema Armonizado -SA- de comercio. En este sentido se observa que la exportación de vehículos, maquinaria y equipos eléctricos constituyen los productos que destacan en el intercambio comercial con la RPC. En lo que respecta al sector automotriz, registra una participación promedio de alrededor del US\$ 23 000 000 000 md anuales, no obstante, registra un mínimo de alrededor de US\$ 19 000 000 000 md en 2015 en el contexto de la disminución de la demanda de productos de China. Pero la recuperación de este sector es evidente para los siguientes periodos, en gran medida influenciado por la rápida recuperación de la economía China y sus importaciones que para el 2016 representaron el 14.6% de las importaciones mundiales (Sheng y Wang 2020).

Seguido se observa que los equipos ópticos, productos farmacéuticos, plásticos y sus manufacturas y manufacturas -bienes de consumo- tienen una participación reducida con respecto al primer grupo, manteniéndose debajo de US\$10 000 000 000 md anuales. Esto

demuestra que la oferta exportable de Alemania se concentra específicamente en bienes semi-industrializados e industrializados y de alta tecnología. Entre las principales empresas que participan en el mercado chino están: Daimler, BMW, Siemens y Siemens AG. Ahora bien, procederemos a analizar las importaciones de Alemania desde China.

Figura 3.3. Principales productos importados por Alemania desde China. Periodo 2013-2020



Fuente: Datos tomados del trabajo investigativo.

La figura 3.3. recoge los principales bienes que constituyen la oferta exportable de China para Alemania. De ellos, maquinarias y bienes eléctricos son los principales productos importados por Alemania y desde el 2013 tienden a un crecimiento constante, alcanzado importaciones por un monto de US\$ 39.890.733.454 md en 2020. Seguido, encontramos que la importación de máquinas y artefactos mecánicos tiene un comportamiento similar ya que pasó de US\$21.300.140.823,00 md en 2013 a US\$30.144.056.942,00 md en 2020. Por otra parte, también encontramos una oferta exportable más diversificada que la de Alemania, la importación de muebles, juguetes y artículos deportivos, y textiles están entre los principales los bienes comercializados que dan cuenta de este punto.

Una vez analizada la estructura comercial de las relaciones sino-alemanas podemos aseverar dos situaciones. Por un lado, con base en el volumen comercial, así como el saldo de la balanza de pagos, se asevera que en las relaciones sino-germanas existe sensibilidad en cuanto al comercio internacional, dado que tanto para una economía y otra representan los

principales mercados para sus productos e inversiones, y ante este escenario un intento de desacoplamiento de las economías dejaría un escenario desfavorable para el comercio bilateral, regional y mundial dado el nivel de interdependencia en las cadenas de suministro global. Por otra parte, si bien la literatura ha sostenido que las ofertas exportables muestran complementariedad tal y como ha sido históricamente, también se observa que entre 2013-2020 China empieza a repotenciar los sectores industrializados, lo que ha hecho que las importaciones alemanas de tecnología china aumenten rápidamente y las estructuras cada vez son más similares y se asemeja más a una competitividad que a la complementariedad entre estas economías.

1.2.1. Índice de Apertura Comercial

Alemania al ser la principal potencia económica de la UE constituye en sí misma un centro financiero y comercial relevante para China. No obstante, el déficit comercial que mantiene con China observado en líneas anteriores deja en evidencia las asimetrías en su relacionamiento del comercial bilateral. Al ser un actor que, apuesta por el libre comercio, mantiene una economía abierta tal como se evidencia en el índice de apertura comercial²⁴ calculado a partir de los datos obtenidos de World Development Indicators (2021). En la tabla (4) se presenta los datos de apertura comercial de la RPC y Alemania, en la cual se observa que la RPC en 2005 y 2006 tiene un porcentaje de apertura del 62,21% y 64.48% respectivamente, el cual coincide con el modelo *open doors policy* en el periodo post OMC en donde la RPC consolidó su tipo arancelario e impulsó actividades para liberalizar el acceso a las operaciones de comercio exterior. Sin embargo, la tendencia a la baja de este índice coincide con la llegada de Xi Jinping al poder, en donde los valores pasan de 50.74% en 2011 a 35.85% en 2019. Esto explica el proteccionismo llevado a cabo por la RPC con el afán de proteger su mercado nacional y da cuenta de que aún no es una economía comprometida con las reglas de la OMC de libre comercio y competencia.

²⁴ El índice de apertura comercial da cuenta del nivel de internacionalización de los países en materia de comercio internacional. Entre los indicadores que se ven reflejados son las importaciones y exportaciones de bienes y servicios contrastadas con el PIB para cada periodo fiscal. Para Duran-Lima y Álvarez (2008) este indicador está directamente relacionado con la política comercial.

Tabla 3.1. Índice de apertura comercial de China y Alemania en el periodo 2005-2019

País	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
China	62,21	64,48	62,19	57,61	45,18	50,72	50,74	48,27	46,74	44,91	39,46	36,89	37,63	37,46
Alemania	70,92	77,45	79,87	81,52	71,23	79,87	85,21	86,51	85,08	84,62	86,25	84,77	87,41	88,60

Fuente: Datos tomados del trabajo investigativo.

En el caso de Alemania, la tabla 3.1. muestra la tendencia al crecimiento de su índice de apertura del 70.92% en 2005 a 87.99% en 2019, lo que nos muestra un país comprometido con la apertura de su mercado, ya que el comercio internacional, en especial las exportaciones en relación con su PIB son la principal fuente de ingresos para la economía alemana. Por otra parte, los datos muestran un escenario en donde China tiende a cerrarse y Alemania a abrirse al mercado, lo que, considerando el poder económico y comercial de China, y su superávit en la balanza de bienes, desencadena en una relación económica asimétrica para Alemania. En este sentido es menester analizar los instrumentos de política comercial utilizados por las partes, al igual que su efectividad, dado que los mismos son implementados para actuar en defensa del comercio internacional desleal o como instrumentos de promoción al exterior.

1.2.2. Política Comercial: Principales tendencias e instrumentos

Una vez analizado las relaciones comerciales entre China y Alemania que demuestran una asimetría comercial evidente, es relevante indagar sobre la política comercial que persigue cada una de las partes, y dar cuenta de los principales objetivos, instrumentos y estrategias que persiguen en el ámbito comercial. En este contexto, es importante mencionar que los esfuerzos por consolidar instrumentos y estrategias para administrar el comercio internacional tienden a ser distintas. Alemania al ser miembro activo de la UE se regula bajo un conjunto de políticas, valores y normas comunes, las cuales apuestan a ser una economía abierta y comprometida con el sistema multilateral de la OMC. Por su parte China es un actor que dirige su política comercial de manera autónoma a través del Ministerio de Comercio de la República Popular China con base en las directrices de los Planes Quinquenales, mismos que han sido más activos en cuanto a reformar o ajustar los objetivos. Esa política comercial dinámica llevo a la RPC, quizá a uno de los mayores hitos de la política comercial de China desde 1978; la internacionalización llevada a cabo en 2001 al ingresar a la OMC.

El análisis de los exámenes presentados por la secretaria de la OMC, permiten evidenciar los objetivos de política comercial tanto de China como Alemania a partir del 2013. Según el examen del año 2014, la RPC tiene por objetivo acelerar la apertura de su economía al exterior, modernizar el sector empresarial, reformar el sistema de comercio y acelerar los acuerdos de libre comercio (OMC 2014). Todo ello a partir de la estrategia centrada en un crecimiento estable que vaya de la mano del crecimiento económico y estructura del mercado que permitan activamente la reforma del gigante asiático. No obstante, estos objetivos y estrategias han ido evolucionando sin cambiar su meta hacia la modernización de la industria, del comercio en general y de la utilización eficiente del capital extranjero. Sobre este punto la evidencia empírica demuestra que la RPC entre 2013-2020 llevó a cabo reformas al comercio interno, al régimen de inversiones, implementación de nuevas zonas francas, integración financiera, coordinación de políticas y la conectividad tal como lo evidencia los exámenes del 2016 y 2018.

Todo ello está en consonancia con las iniciativas de Made in China 2025 y BRI, así como con el discurso de Xi Jinping en el contexto del Foro Internacional de la Franja y la Ruta y el discurso inaugural de CIIE 2019.

China se compromete a mejorar la conectividad política y comercial a través de la Franja y La Ruta de Seda, promoviendo las inversiones, mejorando los procesos administrativos de aduana y del ámbito empresarial (..) así también China ha creado 56 zonas de cooperación económica en el mundo, esto ha llevado a crear los cimientos para continuar con la Franja y Ruta de la Seda. (Xi Jinping 2017). China seguirá mejorando el entorno comercial para que esté más abierto al mercado, basado en las leyes que se ha internacionalizado, además, China seguirá incentivando la IED a su mercado y reduciendo la lista negativa (Xi Jinping 2019²⁵).

En este contexto, el examen de política comercial de China del 2018 muestra un aspecto central para la presente investigación, que está relacionado con la asimetría, el proteccionismo y el comercio desleal. Si bien el examen muestra que China utiliza instrumentos acordados en el seno de la OMC tanto para las importaciones y exportaciones -Normas de origen, aranceles, medidas antidumping y salvaguardas- se observa que utiliza subvenciones y ayudas públicas que no han sido reportadas o justificadas según la OMC. Entre las empresas beneficiadas esta

²⁵ https://www.youtube.com/watch?v=g-l6Cs_djEk

Midea Group, el mayor fabricante y exportador de electrodomésticos de China que ha adquirido una participación mayoritaria en la multinacional de robótica alemana Kuka.

En consonancia con el párrafo anterior y opuesto a los esfuerzos por una mayor liberalización del comercio expresados en los informes de la OMC, la RPC ha sido uno de los mayores proteccionistas y distorsionadores para el comercio de los países de la UE. El informe 2017, 2018 y 2019 sobre las barreras a comercio y la inversión apuntan a China como el país con el mayor número de medidas proteccionistas -37- que son problemáticas para la UE y restringe las oportunidades de comercio e inversión (Comisión Europea 2019). Estas medidas están relacionadas con la restricción a los servicios, contratación pública, propiedad intelectual y medidas injustificadas al comercio e inversión.

Ahora bien, la política comercial de Alemania sujeta a las políticas comunes de la UE se ha mantenido sin mayores cambios. Los objetivos analizados en los exámenes del 2013 y 2015 coinciden en buscar una política de comercio e inversión alineada a beneficiar a los países más necesitados (OMC 2013; 2015). Para ello, la estrategia a implantarse fue reformar el sistema SGP, establecer nuevos criterios para el trato preferencial de acuerdo con las normas de origen de productos. Así también se apostó por una base jurídica que proteja las inversiones y promover el libre acceso a los mercados. No obstante, los informes del 2017, 2019 y 2020 tienden a mostrar una política comercial más estratégica, así lo evidencian los objetivos que se perfilan hacia una política de comercio basada en valores que proteja los intereses y garantice la equidad, y que permita hacer frente a las prácticas comerciales desleales. Así también, una política que busca reformar y fortalecer el sistema multilateral de la OMC y sostener la autonomía de la cadena de suministro global.

La evidencia empírica inmediata es el plan de reforma a la OMC, en donde Alemania en consonancia con la Comisión Europea respaldan la propuesta de cambios a todo el sistema multilateral del comercio. Entre los más importantes se busca lograr un marco legal multilateral mejorado que permita cumplir con los compromisos del comercio y desarrollo sostenible. Así también, la UE ha realizado todas las acciones posibles para hacer frente a las políticas chinas que socavan la igualdad de condiciones entre todos los productores y comerciantes, como son las prácticas desleales de subvención y de amplio apoyo a las exportaciones. En busca de esa reciprocidad Alemania ha jugado un rol importante al momento de negociar y lograr el Acuerdo de Inversión con China.

De esto podemos sostener que la propuesta estratégica de Europa y Alemania -quien le da mucha importancia al comercio con China- en los últimos años, se sustenta en el creciente proteccionismo y dependencia con sus dos socios comerciales extra regionales más importantes -China y EE. UU.-, a lo que se suma la asimetría comercial como aspectos que agudizan el comercio bilateral. En este sentido Hiddo Houben (2021) en entrevista con el autor argumenta que la relación con China se ha tornado desafiante porque tanto Alemania como el resto de los países de la región argumentan que las condiciones para la competencia no son justas tanto en comercio como inversiones. De ahí que a pesar de haber alcanzado el Acuerdo Integral de Inversiones (CAI) entre China y la UE, tanto Alemania como los demás países han optado por incursionar en dos tipos de medidas defensivas formuladas a través de la Comisión Europea. La primera busca hacer frente a las subvenciones o subsidios que obstaculizan la libre competencia y, segundo, acciones para asegurar la resiliencia de la cadena de suministro europea y mitigar la dependencia de las redes globales de China (García-Herrero 2021).

Pese a la asimetría comercial entre China y Alemania, el nivel de interdependencia deja ver connotaciones políticas importantes que sostienen el rumbo de las relaciones. En primer lugar, se destaca el poder económico y político de Alemania en la UE para negociar con la RPC acuerdos comerciales y de inversión. Como demuestra a lo largo del presente capítulo, Alemania ha venido buscando una política que permita equilibrar y avanzar hacia una mayor reciprocidad por parte de China. Como bien lo menciona Higuera (2021), Alemania hace un esfuerzo por presionar a China para reduzca el inmenso déficit comercial que tiene, y eso sobre todo se ha abordado en las negociaciones comerciales del Acuerdo Integral de Inversiones (CAI), en el que se pide a China un esfuerzo de reequilibrio. En la que Europa y Alemania sientan que se beneficie en el momento, por ello, como se ha visto en el acuerdo de inversiones, cuando China quiere algo es capaz de ceder frente a Europa.

En este contexto, es importante destacar el papel importante que juega Alemania al utilizar todas las herramientas de diplomacia comercial para hacer frente a la política comercial de China y elevar el tono tanto a las subvenciones como a las adquisiciones de los conglomerados chinos con participación pública. En definitiva, tanto para Alemania como para China, la relación que ostentan es sumamente importante ya que a pesar de las fricciones comerciales y de estructuras comerciales que en la actualidad tienden a ser similares, las dos partes tienden a obtener beneficios del intercambio comercial.

Como se ha demostrado en este primer apartado Alemania es sensitiva con China en el ámbito comercial y de inversión. Principalmente por como están estructuradas sus ofertas exportables, conformadas por productos electrónicos, aparatos mecánicos y maquinaria que tienen una amplia participación en la cadena de suministro global y dependencia de componentes estratégicos como los semiconductores. El saldo comercial que es negativo para Alemania ha llevado a implementar acciones de competencia comercial que no han sido efectivas a la hora de reducir las asimetrías con la RPC, ello explica la intención del país germano de fomentar a nivel de la UE de reformar y fortalecer el sistema multilateral de la OMC para hacer frente a las nuevas tendencias proteccionistas y no reguladas del comercio internacional. Por otra parte, el resultado de esa competitividad comercial entre China y Alemania es el involucramiento en una competencia con respecto a los bienes de tecnología verde, en donde toda la comunidad europea establecerá aranceles más altos a todos los productos con estándares más bajos que los de la comunidad²⁶. Por otra parte, gran parte del debate sobre la utilización de instrumentos proteccionistas entre China y Alemania se reducen a las infracciones de Propiedad Intelectual, medidas antidumping y a los complejos tramites burocráticos a los que las empresas alemanas se enfrentan al participar en China.

2. China y Francia: La relación política histórica a la sombra de la realidad económica

Históricamente China y Francia se han enmarcado en una relación especial, no solo por ser Francia el lugar de estudios de varios de los primeros revolucionarios chinos, sino también como se abordó en el capítulo anterior por ser Francia pionera en el establecimiento de relaciones diplomáticas con la RPC. Sin embargo, esta relación se ha caracterizado por altibajos y por un enfoque ambivalente por parte de Francia frente a la RPC en gran medida por la importancia económica y comercial de este último. De ahí que para mediados de 2012 e inicios del 2013 después de los altibajos en el contexto de la administración de Nicolás Sarkozy, Francia refrescaba el tablero político doméstico e internacional con la llegada del expresidente François Hollande (2012-2017) del Partido Socialista. Ello supuso en primera instancia que el enfoque a China cambiaria al menos en el discurso. Como lo señala Godement y Stanzel (2015, 2) Hollande previo asumir la presidencia de Francia había sido

²⁶ Federico Steinberg (2020) en el contexto de en el debate intergeneracional en Foros de Foros “El despertar de Europa frente a China y Estados Unidos”.

crítico con las políticas de China y aún más con su moneda infravalorada. En este sentido, el nuevo gobierno buscaba emplear una política clara hacia China para que Francia logre mantener una presencia equilibrada en Asia y así corregir el enfoque excesivo en China que había sido característica de los gobiernos predecesores.

Como parte de esta política, durante el periodo de Hollande se realizó varias visitas oficiales a Japón, India y China, así también el primer ministro Jean-Marc Ayrault visitó Camboya, Myanmar y Singapur por mencionar algunos, pese a ello, las visitas a China quizá fueron de las más productivas en materia de comercio. Según Deutsche Welle (2013) y France24 (2013) la visita de Hollande junto a una delegación de empresarios consiguió cerrar la venta de 60 aviones Airbus para los próximos años con el gobierno de la RPC. Este y entre otros acuerdos comerciales tenían como objetivo reducir la brecha comercial con China que hasta la actualidad es considerable.

Subsecuentemente, la reunión entre Xi Jinping y François Hollande en 2014 confirmaba la importancia que Francia le otorga a China no solo como un socio comercial, sino también como socio estratégico en la UE. Los temas abordados y acuerdos logrados se concentraron en la cooperación en energía nuclear, fianzas, comercio y en las más de 800 actividades bilaterales por el 50 aniversario de las relaciones sino-francesas (Misión permanente de la RPC en la ONU 2014). Todo ello evidenció un intento de las partes por avanzar hacia unas relaciones más interdependientes donde se priorice el bienestar mutuo. En este tenor Xi en su discurso por el 50 aniversario abogó por el comienzo de una nueva era en las relaciones sino-francesas a través de una asociación estratégica integral que permita cooperar y sobre llevar un impulso positivo de las relaciones.

Debemos continuar la cooperación de beneficio mutuo para cimentar la base económica de la relación China-Francia. Sólo abriendo nuevos caminos podremos ampliar aún más nuestra cooperación económica y traducir nuestras relaciones políticas de alta calidad en beneficios reales para nuestros pueblos (Ministerio de Relaciones Exteriores de la RPC 2014, 2).

En este sentido, los primeros resultados obtenidos entre Xi y Hollande en el ámbito de cooperación internacional fue la *Declaración Presidencial Conjunta China-Francia sobre el cambio climático*. Documento de 24 artículos, en donde la RPC se comprometió a apoyar la agenda y el Acuerdo de París durante la Cumbre que se llevó a cabo en Francia en 2015. El

poder normativo de Francia se vio reflejado cuando Hollande puso el elemento ambiental como eje estratégico de la agenda con China, al tiempo que también destacó el papel relevante que desempeña China en el ámbito multilateral aún más después de que China haya sido muy controversial en el Acuerdo de Copenhague.²⁷

En cuanto al ámbito económico y comercial, el acercamiento entre las dos naciones y la diplomacia comercial de China junto a sus capacidades materiales permitió alcanzar acuerdos importantes en sectores estratégicos como la energía nuclear y electricidad. Dos de los gigantes franceses EDF y Areva firmaron un acuerdo comercial con China National Nuclear Corporation (CNNC) y China Guangdong Nuclear Power (Xinhua 2015). Estos acontecimientos dejaron en evidencia que, si bien Francia buscaba diversificar sus socios en Asia y reducir su dependencia de China, el poder económico de este último, su relevancia como actor global y el nivel de interdependencia comercial fueron centrales para que Francia se fije aún más en China bajo el gobierno de Hollande. Por ello, se argumenta que, pese al poder normativo sobre la agenda verde de Francia, la política en general de Francia frente a China fue de acomodación y más enfocada en el ámbito económico y comercial. De ahí que durante la administración de Hollande la agenda de Derechos Humanos fue débil, ello evidenció el no apoyo a la declaración conjunta que condena la represión de los DDHH por parte de China en el Consejo de Derechos Humanos de la ONU en 2016. Aún más en los primeros meses del gobierno de Emanuel Macron en donde la respuesta de Francia ante la muerte del activista Liu Xiaobo y la desaparición de su esposa en 2017 fue más débil que la de Alemania (Godement y Vasselier 2017).

La llegada de Emanuel Macron en 2017 significó para Francia una política más dinámica en el ámbito bilateral con China, ello no quiere decir que sea más eficiente o que Francia haya conseguido una política más asertiva respecto a China. Primero, en cuanto al ámbito político y diplomático Macron y su homólogo Xi Jinping durante su encuentro presidencial en 2018 acordaron un mayor compromiso con los DDHH, las libertades esenciales y aunar esfuerzos para la protección ambiental y cambio climático (Godement 2018). Sobre este punto Ekman (2018) precisa que, a diferencia de los gobiernos de Sarkozy y Hollande, Macron ha promovido una agenda más asertiva de los valores políticos universales. Esto como respuesta

²⁷ China fue acusada por países de la UE y Estados Unidos de bloquear las negociaciones del Acuerdo de Copenhague en 2009 y de rechazar un acuerdo abierto y vinculante, lo cual fue percibido por occidente como un intento de China para debilitar el régimen de regulación climática (Lynas 2009)

al excesivo control político, económico y social del PCC y a varios casos específicos en donde la diplomacia de Francia ha enfrentado al gigante asiático. Por ejemplo, la censura de medios de comunicación como *Lemonde* y la expulsión de varios reporteros del territorio asiático.

Sin embargo, la evidencia empírica muestra lo contrario, pese a que Macron propuso una agenda apegada a los valores y principios normativos de la UE, los temas económicos y comerciales pesaron más en la agenda. El texto que recoge *China-France Joint Fact Sheet on the High Level Economic and Financial Dialogue* del 2017 y 2018 abogan por la importancia del comercio internacional como motor de crecimiento y productividad, por ello se manifiesta la urgencia de reequilibrar las relaciones comerciales y de inversión bajo el criterio de reciprocidad y beneficio mutuo. Así también las partes asumen el compromiso de implementar medidas de apertura para mejorar el entorno comercial y empresarial, los cuales son de importancia para avanzar hacia una Asociación Estratégica Económica Integral, estrecha y duradera entre Francia y China (Ministerio de Comercio y Finanzas de la Republica Francesa 2018). Todo ello concuerda con la postura discursiva de Macron en el ámbito económico.

En el frente económico lo discutimos con el presidente Xi, sabemos hacia dónde vamos después de una larga situación de asimetría, hace varios años decidimos equilibrar. Me gustaría que este reequilibrio se traduzca en más inversiones chinas en Francia y en mayor acceso al mercado chino para las empresas francesas.²⁸

Esto evidencia el enfoque e intereses que tiene París hacia China sobre cuestiones clave, entre ellos la reciprocidad económica y comercial, una visión clara de las inversiones chinas en Francia (Seaman 2020). Ello explica que Francia junto con Alemania impulsen el Acuerdo Integral de Inversiones con China y que a pesar de mostrar interés en BRI y en buscar sinergia entre la iniciativa MIC2025 y la iniciativa francesa *Industry of the future*²⁹ se haya negado a firmar el memorando de entendimiento sobre BRI. En cuanto a materia de política comercial Duchatel y Stanzel (2019) nos recuerdan que, frente a la arremetida de las IED China desde el

²⁸ Discurso de Emanuel Macron durante su visita de tres días en China.

²⁹ Creada en 2015, la Alianza para la Industria del Futuro tiene como objetivo apoyar a las empresas francesas y, en particular, a las pymes en la modernización de sus herramientas industriales y la transformación de sus modelos de negocio a través de nuevas tecnologías digitales y no digitales. IMT es uno de los miembros fundadores de la Alianza. (Ministerio de economía y finanzas de Francia 2020).

2015 en sectores altamente sensibles como aeropuertos, consorcios turísticos y empresas tecnológicas, etc. Macron trasladó temporalmente el poder de selección de inversiones a la presidencia y nacionalizó temporalmente a la empresa de construcción naval STX para evitar concesiones y que se filtre información a la competencia china.

Sin embargo, pese a la postura de Macron, el enfoque a China se asemeja a una conciliación de intereses, ya que a pesar de las divergencias con China en temas normativos Francia no ha decidido aislar a China. Por el contrario, Macron se ha comprometido en visitar anualmente a China y trabajar en un enfoque común dentro del bloque europeo para con China. Esto ha sido percibido por medios de comunicación como DW y académicos como Kratz y Oertel (2021) y Godement (2018) muestra de mayor apertura hacia China, argumentando la no existencia de una política sólida frente a China, al tiempo que esta influye en Francia a través de los tomadores de decisiones de alto nivel, la Fundación Francia-China y centros de Confucio que suman más de 17 en el país, que se ajustan a los instrumentos del poder blando de China.

En este sentido podemos decir que las posturas que van desde las más fuertes a las más conciliadoras hacen que la política de Francia se muestre ambivalente. De hecho, la existencia de diferencias entre París y Beijing respecto al multilateralismo, derechos humanos y libertad de comercio no interfieren al momento de conciliar acuerdos económicos y comerciales. Por otra parte, el interés y atractivo de las oportunidades de China se han compensado cada vez más con intereses económicos en competencia que están creando problemas estructurales en la relación sino-francesa. Por ejemplo, para 2020 la prohibición de Francia a los equipos nuevos de Huawei en la participación de redes 5G despertó la ira de China, donde este último amenazó con represalias y sanciones. De igual forma en 2020 en el contexto del COVID-19 la RPC fue crítica con Francia sobre el mal manejo de la pandemia, aspecto que causó tensiones diplomáticas, pero no fueron más allá y los diálogos de alto nivel han seguido desarrollándose.

2.1. Relaciones económicas y comerciales: 2013-2020

El presente apartado al igual que se hizo para el caso de Alemania, se analiza el comercio bilateral de bienes entre China y Francia, destacando los volúmenes de exportaciones e importaciones, así como la estructura de la oferta exportable de cada una de las partes. En este sentido es importante destacar que las relaciones comerciales que Francia tiene con China constituyen un eje central para el establecimiento de la agenda bilateral y para el diálogo de

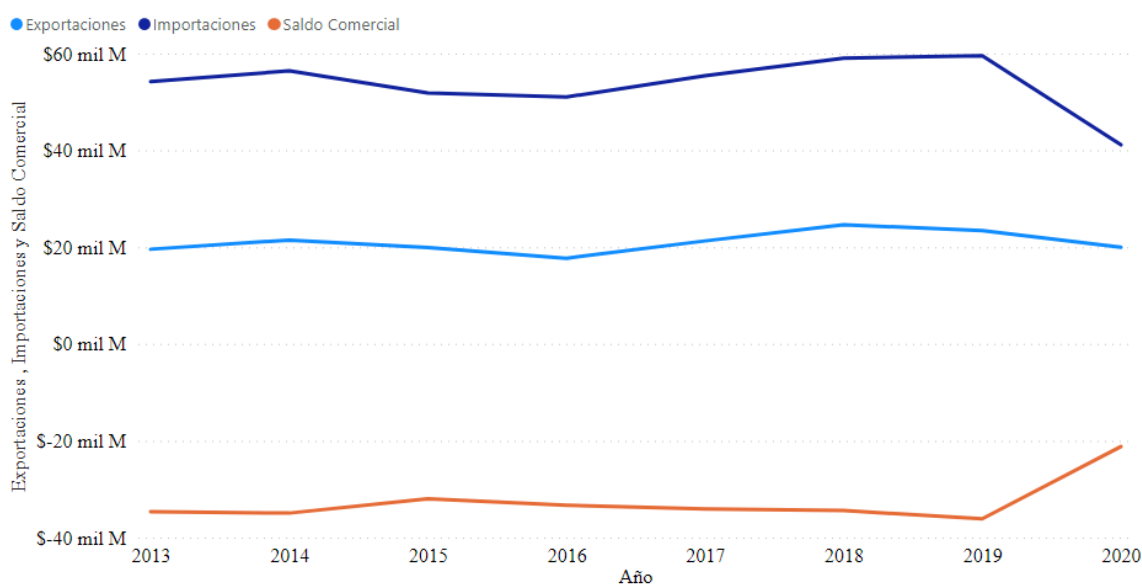
Alto Nivel China-Francia, que son piezas claves para el rumbo de las relaciones sino-francesas como se abordó en líneas anteriores.

La agresiva política comercial de China junto al plan económico de Xi Jinping que incluye dos proyectos de relevancia global – MIC 2025 y BRI- ha hecho que Francia por una parte vea oportunidades de crecimiento para las empresas francesas, mientras mira con cautela la presencia cada vez mayor de la IED china en Francia y el proteccionismo creciente del mercado chino. Ello ha obligado a Francia optar por un pragmatismo económico que se ha hecho cada vez más evidente a medida que EE. UU. busca frenar al gigante asiático, la parte francesa se ha visto más optimista en cooperar sobre la venta y concesión de tecnología 5G, la industria aeronáutica y bienes de consumo.

Es en este contexto en el que Francia se ha convertido en uno de los principales aliados de China en Europa tan solo detrás de Alemania, por ello cabe preguntarse ¿Cuáles son los intereses de China en Francia y viceversa? y ¿Qué tan competitivas o complementarias son sus economías? Para Karine De Vergeron (2019) el interés de China en Francia, en el plano comercial es el creciente mercado que representa para los productos chinos en el cual busca incrementar su participación y mejorar la conectividad e interdependencia por medio de BRI. No obstante, los intereses políticos y geopolíticos van mucho más allá, Francia al ser uno de los principales miembros de la UE que promueve los intereses comunes a nivel global y bilateral es central para el desarrollo de los lazos europeos con China.

Por otro lado, la investigación de Courmont y Lincot (2012) revela que los intereses de Francia en China a diferencia de Alemania no priorizan lo económico, sino más bien los aspectos normativos, multilateralismo y seguridad. Ello no quiere decir que se le reste importancia al tema comercial, como se mencionó en líneas anteriores el mercado chino representa grandes intereses para la exportación de bienes de la industria automotriz, aeronáutica, artículos de lujo, etc. Así también, Francia al no contar con la influencia económica necesaria en Asia, específicamente en China, ha presionado a través de la UE a la RPC a buscar un intercambio comercial equilibrado y más equitativo e impulsar el CAI para un mayor control de la IED china en Europa y contrarrestar las prácticas comerciales desleales de China y su impulso por la supremacía tecnológica. Por ello, centrándonos en el objeto de estudio del presente apartado se analiza las dinámicas del comercio bilateral para el periodo 2013-2020.

Figura 3.4. Balanza comercial de Francia con China. Periodo 2013-2020



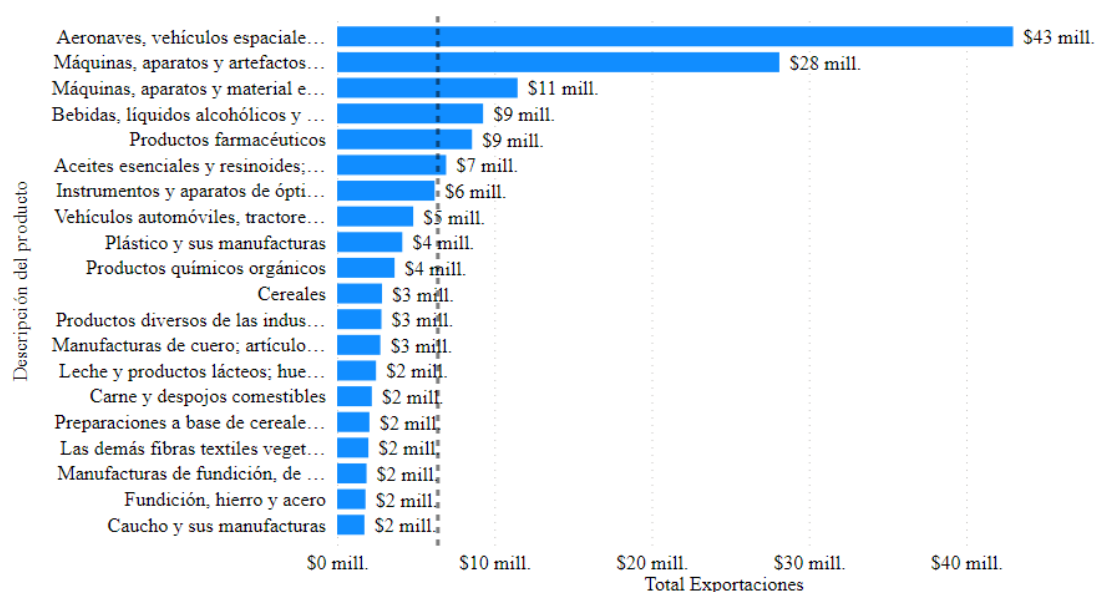
Fuente: Datos tomados del trabajo investigativo.

El intercambio bilateral de bienes entre Francia y China históricamente ha sido asimétrico, el estudio de Cubizol, Macaire y Renard (2019) identifica que el déficit comercial de Francia con China comenzó en 1989 y en la era posterior al ingreso de la OMC este se amplió considerablemente, lo que ha hecho que China logre mantener un superávit sostenido con respecto a Francia. Sin embargo, en el ámbito comercial Francia se ha rezagado con respecto a Alemania, quien es por mucho el principal socio comercial de China en la UE. Al respecto, entre 2001 y 2012 las exportaciones de Francia a China pasaron de USD\$2,940,382,885 md a USD\$18,745,448,531 md mientras que las exportaciones alemanas al mercado al gigante asiático cerraron en 2012 con USD\$86,102,710,788 (UNCOMTRADE 2021). Pese a ello, Francia es hoy uno de los principales socios comerciales de China y de destino para IED china en Europa. Para 2017, China se posicionó en el séptimo destino de exportaciones francesas y en el segundo mercado de las importaciones totales de Francia con una participación del 9% (UNCOMTRADE 2021)

En este sentido la figura 3.4. muestra que el intercambio comercial para el periodo comprendido entre 2013 y 2019 se ha mantenido en la misma tendencia, es decir que tanto las exportaciones como importaciones se han mantenido en promedio por los US\$20.995.717.086,63 y US\$53.586.997.407,13 md respectivamente. Ello coincide con la participación que Francia tiene en el mercado chino con un 1,4% mientras que China goza de una participación del 9% en el mercado francés (Ministerio de Europa y Negocios Extranjeros

2021). En este contexto, el resultado es un déficit comercial para Francia de -US\$36.125.821.002,00 md en 2019. En el caso del año 2020 la brecha comercial tiene a reducirse minúsculamente a -US\$21.191.622.192,00 md debido en gran medida a que la pandemia del COVID-19 afecto todas las cadenas de suministro global y las importaciones desde China tendieron a la baja. Ahora bien, cabe preguntarse ¿Cómo está estructurada la oferta exportable en el comercio bilateral? Para dar respuesta a esta interrogante se analiza a continuación los principales productos exportables.

Figura 3.5. Productos exportados por Francia hacia China. Periodo 2013-2020

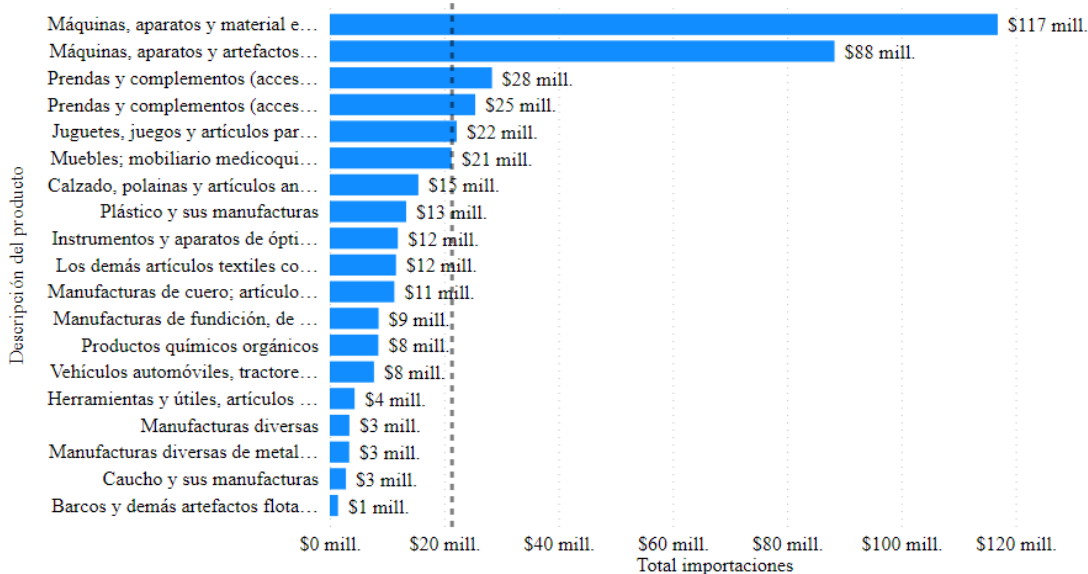


Fuente: Datos tomados del trabajo investigativo.

La figura 3.5. presenta la oferta exportable de Francia para China, de manera general se observa que los productos que predominan son las exportaciones de la industria aeronáutica y sus partes, que en 2017 representaron más de un tercio de las exportaciones de Francia (UNCOMTRADE 2021), así mismo, registró en 2018 y 2019 los valores más altos US\$8.382.134,00 md y US\$6.591.975,00 md respectivamente. Esto se explica por los acuerdos logrados por Macron durante las visitas presidenciales, en donde se acordó la venta de 290 aviones A320 y 10 aviones A350 a la compañía Aviation Supplies Holding Company (Reuters 2019). Por otra parte, Francia provee a China con maquinaria y equipamiento eléctrico -radares-, que demuestra una fuerte caída en 2015 en gran medida por la desaceleración del mercado chino. Sin embargo, la recuperación de este sector alcanzó el pico más alto en 2018, coincidiendo con los acuerdos en el suministro de tecnología y equipamiento entre Beijing Gas Group y la multinacional francesa Engie (Reuters 2019).

Seguido se identifica que entre los principales productos que Francia vende a China están los productos farmacéuticos y bienes burgueses, tal y como Hiddo Houben (2021) en entrevista con el autor menciona, Francia y Alemania tienen economías muy distintas. Francia produce muchos productos burgueses de lujo; como vino, carteras de cuero, etc. y que tienen un mercado importante en China. Según Eurostat (2018) la participación del vino francés en las exportaciones hacia China pasó de 21% al 58% entre 2000 y 2017. Así también, la exportación de agro alimentos, específicamente cereales mantienen un importante desempeño en el mercado chino. Esto demuestra que la estructura de la oferta exportable es variable y se constituye por productos industrializados, pero en mayor medida por bienes de consumo lujosos, aceites esenciales y agro alimentos. Ahora bien, a continuación, se procederá a analizar los principales productos importados por Francia desde China.

Figura 3.6. Productos importados por Francia desde China. Periodo 2013-2020



Fuente: Datos tomados del trabajo investigativo.

El gráfico 3.6. muestra los principales productos importados por Francia desde la RPC, a priori se observa que entre los sectores que se destacan en el mercado francés son la importación de material eléctrico, maquinaria y artefactos mecánicos. El monto comercial de estos productos entre el 2013 y 2020 se mantiene en una media de los USD\$ 14.000.000 md anuales. Según Eurostat (2021) la participación de estos productos en el mercado francés es del 30,8%, ello incluye la importación de teléfonos celulares, televisores, ordenadores entre otros.

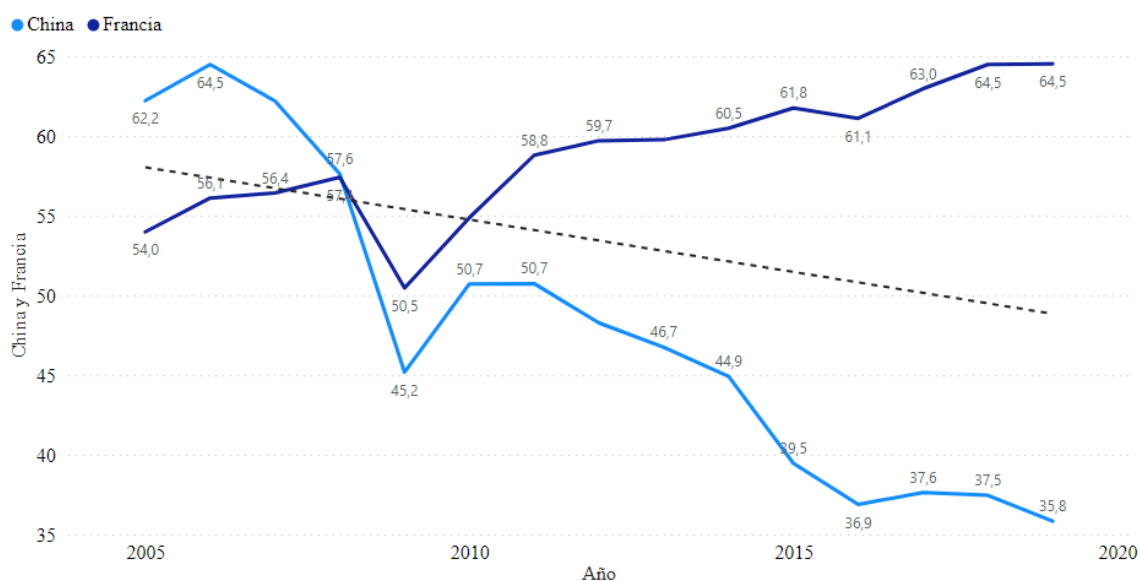
No obstante, la mayor parte de los productos importados desde China son bienes de consumo masivo como las prendas y accesorios de vestir, estas pasaron de US\$3.774.308,00 md en 2013 a US\$3.089.639,00 md en 2020, una leve tendencia a la baja en último año debido a que la pandemia del COVID-19 afecto las cadenas de suministro global. Pero el hecho de que Francia importe estos productos desde China está relacionado con el porcentaje de participación del 14% que tienen en las importaciones totales de este producto a nivel de UE, en donde China es el principal proveedor con una participación del 29% en el mercado europeo (Eurostat 2020).

En cuanto a los productos derivados de plásticos y sus manufacturas, y la importación de juguetes e instrumentos deportivos, también son parte de la oferta exportable de China. En términos monetarios la importación de estos productos representó US\$1.953.568,00 y US\$2.739.043,00 respectivamente. De ahí que China mantiene dos sectores importantes como la electrónica y maquinaria restándole espacio en su oferta exportable a los productos de bajo valor añadido. Esto como resultado de la política de modernización llevada a cabo en los últimos años, que busca reputar a China hacia el liderazgo tecnológico. Sin embargo, se observa que las ofertas exportables aún tienden a ser complementarias, esto debido a que las exportaciones de Francia tienden a concentrarse en sectores de alta tecnología, bienes de lujo e instrumentos ópticos principalmente, mientras de China se importa productos de bajo valor añadido como plástico, mobiliario médico quirúrgico e instrumentos deportivos. Pero dado el contexto de la asimetría comercial de Francia con china podemos argumentar que existe una dependencia comercial en todos los sectores antes mencionados debido al poder económico, capacidades comerciales y el ascenso de China en las cadenas de suministro global. Por poner un ejemplo, China se ha convertido en el proveedor de la industria aeronáutica francesa, específicamente para Airbus y Eurocopter.

2.1.1. Índice de apertura comercial

La asimetría comercial entre Francia y China, como se evidenció en líneas anteriores, es consecuencia del superávit comercial de la RPC frente a Francia. Francia al ser una economía de Mercado, que apuesta y se basa por las reglas multilaterales de la OMC es vulnerable frente a la política comercial y proteccionista de China. Ello se evidencia en el cálculo y análisis del índice de apertura comercial con base en los datos del World Development Indicators (2021).

Figura 3.7. Índice de apertura comercial de China y Francia. 2013-2020



Fuente: Datos tomados del trabajo investigativo.

En el caso de Francia, se observa que a partir del 2005 con excepción del año 2009 la apertura comercial hacia el exterior ha ido aumentando, este paso de 53,98% a 64,52% en 2020. Ello coincide con las políticas y orientación de los gobiernos de turno de Hollande y Macron, los cuales han encaminado a Francia por un mayor dinamismo en el ámbito comercial. Por otra parte, el gráfico 3.6. muestra como a partir del 2008 el índice de apertura comercial de la RPC se desploma hasta llegar al 35,84% en 2019, lo cual se explica por la centralización del poder bajo el gobierno de Xi Jinping y la mayor presencia de PCC en los ámbitos políticos y económicos. Contrario al discurso de defensor de la globalización y promotor de libre comercio, China y su diplomacia comercial coercitiva imponía sanciones económicas - aranceles de hasta el 22% - a Australia en 2020 y ha amenazado reiterativamente a la UE con represalias si no se cambia la normativa antidumping (Deutsche Welle 2021).

En este sentido, dado el clima proteccionista de China hacia el comercio e inversiones extranjeras frente a la apertura comercial de Francia cabe preguntarse ¿Cuales son los instrumentos utilizados por los Estados? ¿Cuán efectivos son estos instrumentos?

2.1.2. Instrumentos de política comercial

Partiendo de que las relaciones sino-francesas son asimétricas en el ámbito comercial, es relevante indagar sobre la política comercial que persiguen cada Estado con la finalidad de evidenciar los objetivos, instrumentos y estrategias. Como se evidenció en el análisis de las

relaciones sino-alemanas, la RPC previo y desde la llegada de Xi Jinping persigue una política comercial guiada y controlada por el Estado que impone restricciones tanto a las importaciones como a las exportaciones (OMC 2021) pero que impulsa a su industria y empresas al liderazgo tecnológico y al ascenso en la cadena de suministro global a través de MIC2025 y BRI.

Por otra parte, Francia al ser miembro activo de la UE regula su política comercial en el marco legal de la Comisión Europea. De ahí que son economías comprometidas con los valores, políticas y normas de libre mercado. Los exámenes de política comercial muestran que entre los objetivos de la política comercial francesa entre 2013 -2020 está la búsqueda de una política de producción, comercio e inversión abierta que apueste a la autonomía estratégica coherente con los objetivos de desarrollo sostenible y la lucha de cambio climático (Ministerio de Economía, Finanzas y Recuperación 2018). Para ello, Francia propone la reforma del sistema multilateral de OMC con el objetivo de combatir las prácticas desleales y subvenciones industriales de terceros países y crear un marco de supervención del comercio electrónico. En cuanto a la agenda verde Francia impulsa un mecanismo de inclusión de carbono compatible con las normas de la OMC.

En el contexto de las tensiones comerciales y más recientemente a la crisis económica y la desaceleración del comercio global a causa de la pandemia del COVID-19, Francia ha impulsado su industria y exportaciones a través de medidas excepcionales de apoyo sectoriales, la implementación de la iniciativa France Relance³⁰, el diferimiento de impuestos y planes de ayuda especial para la industria aeronáutica y automotriz (Ministerio de Economía, Finanzas y Recuperación 2020). Por otra parte, en cuando a los instrumentos de defensa comercial, el reporte de Comercio Exterior de Francia muestra que la aplicación de salvaguardas, medidas antidumping y aranceles específicos entre 2015 y 2020 fueron los más utilizados para hacer frenar las distorsiones.

Finalmente, con el objetivo de contrarrestar la vulnerabilidad extracomunitaria - principalmente con la RPC- ha llevado a cabo ciertas iniciativas. El impulso del CAI y del replanteamiento de los instrumentos de defensa comercial del bloque regional, atestiguan un

³⁰ El Plan compuesto bajo los pilares de la ecología, competitividad y cohesión tiene el objetivo de transformar la economía invirtiendo prioritariamente en las áreas más prometedoras y garantizar que Francia pueda recuperar su nivel económico anterior a la crisis en dos años (Ministerio de economía y finanzas de Francia 2021).

intento de reequilibrio de la política comercial en favor de una mejor aplicación de los acuerdos existentes y una mejor defensa de las condiciones justas que reclama Francia.

En este contexto la estrategia de Francia se dirigió al uso correcto y eficaz de las herramientas de política comercial existentes, no solo para mitigar las vulnerabilidades en la importación de bienes desde China sino también a salvaguardar su participación en la cadena de suministro global para que esta pueda participar y se integre aún más sin tener que depender excesivamente de terceros países. De ahí que Francia en los últimos años busque activamente la diversificación geográfica de los proveedores y la creación de stocks estratégicos (Ministerio de Economía y Finanzas de Francia 2021). En suma, dada la complementariedad de las economías sino-francesas y de la vulnerabilidad comercial, la asimetría se acentúa aún más con las lentas negociaciones llevadas a cabo por la UE que hace que Francia no pueda ser proactiva a la agresiva política comercial de China.

3. Costos y Beneficios de la Interdependencia China-Alemania y China-Francia

El análisis de las relaciones sino-europeas desde una perspectiva de EPI ha permitido a lo largo de esta investigación evidenciar que existen convergencias y divergencias tanto políticas como económicas a lo largo de su trayectoria desde el establecimiento de relaciones oficiales. Sin embargo, las relaciones bilaterales de China con cada uno de los miembros de la UE tienen sus propias particularidades. Es decir, el relacionamiento de China con Francia y Alemania tienden a tener matices similares, pero también se identifica elementos diferenciadores, especialmente considerando los costos y beneficios que se desprenden de la interdependencia entre estos actores.

En este contexto, el abordaje de los aspectos políticos y económicos de China-Alemania y China-Francia, los cuales han sido explicados a detalle a lo largo de la investigación, resulta importante resaltar algunos aspectos. De manera general se ha identificado un elemento en el cual Francia y Alemania muestran matices similares en cuanto al ámbito comercial con la RPC. Esto es que el comercio internacional se ha convertido en un elemento pragmático que ha permitido y permite llevar adelante las relaciones, incluso profundizar la interdependencia sobre otras esferas. No obstante, a su vez el camino hacia el pragmatismo económico y las estrategias hacia China tienden a ser distintas. Tradicionalmente la política comercial de Alemania y Francia está regulada por el marco normativo de la UE, pero el margen de

maniobra ha permitido a los dos países tratar a China de manera distinta con base a los intereses de cada uno de los actores.

Tradicionalmente, Alemania es el país europeo que más atención presta al comercio internacional con China y dentro del periodo de estudio se ha identificado que es quien ha impulsado activamente alcanzar acuerdos como el CAI con China. Mientras que Francia quien también en los últimos años ha mostrado ser más activo en el ámbito comercial con China, ha sabido sopesar los temas comerciales con los temas normativos de la UE para dirigirse a China. Ante ello, cabe destacar que ninguna de las partes ha firmado acuerdos comerciales o TLC's y si bien han mostrado interés en la BRI no han firmado acuerdos de entendimiento sobre su construcción con China, como si lo han hecho otros países como Italia y Grecia.

De esto que el interés de Alemania entre el 2013-2020 ha sido profundizar la interdependencia económica con China exigiendo reciprocidad en las oportunidades y acceso al mercado y a las inversiones, e invitar a China hacia un mayor compromiso con las reglas de la OMC y contrarrestar todo tipo de medidas proteccionistas que han tomado fuerza a partir del 2017. Por otra parte, los intereses de Francia al menos en los últimos años se han enfocado en alinear su política industrial interna con las estrategias de comercio e inversión coherentes con el desarrollo sostenible y la agenda de cambio climático. Ello con el objetivo de tener autonomía estratégica respecto a China.

Otro de los aspectos a resaltar es que la oferta exportable de Francia y Alemania tienden a ser distintas en su conformación. Mientras que Francia estructura su oferta exportable con productos de alta tecnología en sectores como la aeronáutica, energía eléctrica y artefactos mecánicos, también incluye productos de alta gama como vino, artículos de cuero, artículos de perfumería. Mientras que Alemania concentra su oferta exportable alrededor de productos de alta tecnología, así se demuestra al identificar los cuatro principales productos exportados. Estos son vehículos, maquinaria y equipos electrónicos, sector aeronáutico y equipos ópticos.

De otro lado, la RPC cada vez ha ganado más relevancia en el tablero de comercial, principalmente su ingreso a la OMC en 2001 le permitió participar más activamente en acuerdos comerciales y dinamizar sus transacciones al exterior. Así la UE se ha convertido en uno de los principales socios tanto para las exportaciones como para importaciones. Por

ejemplo, en 2020 China superó por primera vez a Estados Unidos como principal socio comercial de la UE (Deutsche Welle 2020). En este sentido China se ubica como el segundo destino de las exportaciones de Alemania y en el cuarto destino de las exportaciones francesas (OMC 2021).

Frente a este escenario, se derivan algunos costos como resultado de la relación comercial de dos países desarrollados -Alemania y Francia- con el gigante asiático. Las capacidades materiales y el poder comercial de China frente a las políticas comerciales de Alemania y Francia bajo los lentos avances de la normativa europea hacen que tengan un déficit comercial importante, que a pesar de no contar con acuerdos de libre comercio la dinámica tienden al alza o al menos se mantiene. El déficit de estos países y que se replica a toda la UE se explica por el crecimiento de las exportaciones desde china, así para el 2020 el déficit fue de -US\$23.208.594.868,00 y -US\$21.191.622.152 para Alemania y Francia respectivamente (UNCOMTRADE 2021). Cifras que demuestran el impacto de la política comercial de China en el comercio internacional con sus homólogos europeos.

Ahora bien, con base en el análisis de las ofertas exportables de China y Alemania se evidencia que existe una competitividad comercial, esto se debe principalmente por la transformación tecnológica llevada a cabo por China bajo el programa MIC2025, lo que a su vez como se observó en la investigación, la dependencia de China respecto Alemania en bienes intermedios y de alta tecnología esta disminuyendo, mientras que la dependencia de Alemania hacia China en la importación de bienes intermedios sigue a la alza . Mientras que para el caso de Francia la complementariedad económica con China aún es evidente, dado que la oferta exportable tiende a ser complementarias a excepción de las exportaciones del sector tecnológico de maquinaria. Relacionado con estos aspectos, el análisis muestra que tanto Francia como Alemania utilizan los instrumentos habituales de promoción y defensa comercial -aranceles, medidas antidumping, salvaguardas- negociados en el seno de la OMC, lo que hacen que sean poco efectivas ante las subvenciones y apoyo gubernamental que reciben las empresas chinas para competir en el exterior.

De estos elementos se desprende que entre los principales costos que asume Francia y Alemania es la asimetría comercial que tienen con China y la dependencia creciente expuesta en los últimos años en las cadenas de valor, inversiones y en el comercio internacional. Así también, los costos que enfrentan tanto Alemania como Francia son las transferencias

forzadas de tecnologías, subsidios y subvenciones estatales que como se observó fueron características en las disputas del comercio de paneles solares y acero de origen chino. Sin embargo, una vez expuesto estos argumentos se procede a profundizar sobre el ámbito político en donde Alemania y Francia muestran algunos logros. Por ejemplo, la asociación estratégica integral que Alemania mantiene con China se ha convertido en un mecanismo de diálogo político fundamental para defender los intereses del país europeo. Los beneficios para Alemania se vinculan con el hecho que es el mecanismo con mayor fuerza, relevancia y el más activo para tratar con China en distintos ámbitos, lo que convierte a Alemania en un líder y referente de las relaciones sino-europeas. Así Alemania ha logrado posicionar intereses comunes a favor del libre comercio, oposición al proteccionismo y defender el sistema multilateral de la OMC.

De otro lado, Francia mantiene con China una asociación estratégica integral y un Dialogo Económico y Financiero de Alto Nivel, el cual se ha establecido desde 2013. Los cuales representan los espacios de concertación política importante para Francia, pero menos importante que el de Alemania. Como lo menciona Rocha (2021) en conversación con el autor, esto se debe por la menor importancia que China otorga a Francia y por los reiterativos altibajos en sus relaciones. Aunando lo anterior, los beneficios de Francia sobre esta esfera es el posicionamiento de los aspectos normativos en las relaciones con China y conseguir un mercado que tiene tendencias de consumo para sus principales industrias, entre ellos los bienes de lujo.

Ahora bien, en el caso de China se observa que ha obtenido los mayores beneficios políticos y económicos de su relacionamiento con Alemania y Francia. Esto dado que la RPC es un actor global con una fuerte influencia económica y política. De ahí que la IED china en Alemania y Francia ha generado preocupación, aún más por la participación de empresas que se ubican en sectores estratégicos como la energía, transporte, tecnología y el sector automotriz. Así también, dada su relevancia en la política regional y global se explica los beneficios que ha logrado cosechar a nivel institucional, al impulsar los espacios de concertación política y centros culturales como las Cumbres de Alto nivel bilaterales e Institutos de Confucio. Por ende, el poder e influencia de la RPC no solo se limita al ámbito comercial, sino incluye elementos de smart power como los que se mencionó anteriormente.

Finalmente, el poder y pragmatismo económico se evidencio tanto en las relaciones sino-germanas y sino-francesas al impulsar y firmar el Acuerdo Integral de Inversiones, aun cuando China fue acusado de violentar contra los DDHH.

Conclusiones

Como se planteó al inicio de este capítulo, el objetivo es analizar los costos y beneficios que produce la interdependencia en la relación de China con Francia y Alemania. El capítulo demuestra que, si bien Francia y Alemania han desarrollado el comercio internacional con China de forma pragmática, su relacionamiento tiene dinámicas y particularidades propias. De ahí que esas diferencias se observan en los intereses, estratégicas y políticas dirigidas a la RPC, e incluso en las posturas frente a los aspectos normativos que son disimiles con la visión de China.

Históricamente, China y Alemania han destacado la relevancia económica de sus relaciones en Europa, de ahí que, al establecer relaciones oficiales, el comercio internacional sea la puerta de entrada y consolidación de estas. En este contexto, parte de la estrategia de Alemania y China ha sido avanzar en una mayor interdependencia en las relaciones comerciales y relegar las disputas sobre otros temas al dialogó China-UE. Consecuencia de ello es la creciente dependencia hacia el mercado chino y la asimetría comercial expresado en el déficit comercial. A pesar de que Alemania ha tenido una postura más firme respecto a China en los últimos años, la misma estructura de la oferta exportable, el nivel de interdependencia y la participación en las cadenas de suministro global hace que estas sean sensitivas ante cualquier cambio o alteración de las relaciones.

De otro lado, Francia ha prestado mayor importancia a los aspectos normativos en las relaciones sino-francesas, pero al igual que Alemania durante los dos últimos gobiernos se ha prestado atención a los temas comerciales y de inversión con China. El déficit comercial con la RPC demuestra la asimetría en relación con el poder y las capacidades productivas del gigante asiático. Por otra parte, las estructuras de las ofertas exportables dan cuenta que Francia es dependiente y vulnerable ante China en caso de fricciones comerciales o políticas. Sin embargo, hay que resaltar para los dos casos que la Asociación Estratégica Integral ha sido un espacio de concertación política en donde los países europeos han podido cosechar algunos logros respecto a China.

De manera general se argumenta que tanto Alemania como Francia tienen propuestas y estrategias distintas al hacer frente a la política comercial de la RPC, sin embargo, el hecho de mantenerse regulados por la UE hace que se encuentren limitados a establecer una política comercial y un comercio internacional más activo y agresivo para hacer frente a la contraparte.

Conclusiones generales

La presente investigación inició indagando sobre ¿Qué efectos produce la política comercial de China en su comercio internacional con Alemania y Francia en el periodo 2013-2020?

Dando cumplimiento al objetivo general de explicar que efectos produce la política comercial de China en su comercio con Alemania y Francia. La investigación argumenta que la política comercial de China, caracterizada por poseer un modelo protegido del comercio internacional e inversión, junto a su poder comercial influyen en las estructuras comerciales de Alemania y Francia, por lo tanto, estos dos Estados son quienes soportan los mayores costos.

En este sentido, las relaciones sino-germanas y sino-francesas se producen en el marco regulatorio de las relaciones entre China con la UE-28, sobre las cuales tanto Alemania como Francia al ser dos de las potencias económicas de la región europea han puesto su impronta para el relacionamiento y entendimiento con el gigante asiático. Por ello, esta investigación ha planteado que, si bien Francia y Alemania no pueden optar por una política o decisión unilateral en materia de política comercial, si han sido quienes han liderado los procesos de negociación a lo largo de la historia y recientemente en el CAI con China. El liderazgo se explica dado el peso económico, comercial y a su experiencia histórica en las relaciones diplomáticas con China, desde su fundación en 1949.

Respecto a las dinámicas e intereses de las relaciones de China con la UE-28, este trabajo identifico que, si bien el nivel y volumen de intercambio comercial los ubica entre los principales socios y mercados potenciales, al final del día la asimetría comercial desfavorable para los países de la UE hace que estos soporten los mayores costos y que no puedan llegar a definir una posición sólida para dar tratamiento y ser proactivos a la política comercial de China y sus distintas iniciativas conexas como BRI y MIC2025. En especial, considerando que el manejo estratégico del comercio e inversiones de la RPC ha lo largo de su relacionamiento con la UE le ha llevado a posicionarse en 2020 como el principal socio comercial, desplazando a Estados Unidos.

Por otra parte, el recorrido historio permitió, además, identificar algunas características que se dieron en torno a relaciones comerciales y diplomáticas de China con la UE que se resumen en los siguientes puntos:

1. Las relaciones económicas sino-europeas pasaron de ser incipientes a ser una de las más significantes en la estructura del comercio internacional. Todo ello como resultado del éxito de la política comercial de China que le llevo a formar parte de la OMC en 2001 y desde donde a través de las asociaciones estratégicas ha logrado negociar y alcanzar acuerdos comerciales que han ayudado a tener un superávit frente al bloque europeo.
2. Desde 2001 en adelante, el comercio internacional ha fungido como un elemento estructural en las relaciones sino-europeas, por el cual se ha profundizado y avanzado hacia niveles más altos de cooperación e institucionalización de las relaciones con tendencias a una mayor interdependencia.
3. Las estructuras de las ofertas exportables de China y la UE, así como sus sectores de destino de IED históricamente han sido complementarias, sin embargo, luego de analizar las ofertas exportables para el periodo 2000-2020 la investigación sostiene que esta complementariedad avanza hacia una competitividad económica en ciertos sectores de alta tecnología, maquinaria y equipamiento eléctrico.

Ahora bien, el trabajo se sustento sobre un marco conceptual que toma los conceptos de la interdependencia, política comercial estratégica y neoproteccionismo. De ahí que la utilización de la teoría de Interdependencia Compleja de Keohane y Nye (2011), puso en evidencia los actores de interés, el poder en términos de *smart power*, al tiempo que permitió vincular los aspectos tanto políticos como económicos y analizar la forma en que China -a través de estos canales y sus distintos cambios a través de la historia- influyen en el territorio europeo y en los países que lo conforman. De igual forma, el análisis desde esta perspectiva dio paso a la reflexión sobre aspectos como la sensibilidad, vulnerabilidad y sobre la complementariedad y competitividad en el comercio bilateral entre China con Alemania y Francia.

La investigación tomo las aristas teóricas de la política comercial estratégica, que desde la perspectiva de Frieden y Lake (2003) se vinculan con el grado de actividad y poder para influir en la estructura económica o en la política de terceros. Sobre ello, Keohane y Nye (2011) argumentan que el poder puede entenderse como una forma de influencia, y que, bajo una interdependencia, el actor con mayor poder obtener mayor beneficio, especialmente en el campo económico. La aplicación de esta variable teórica revela la forma estratégica de China para avanzar hacia procesos de mayor institucionalización a través de las asociaciones

estratégicas, las Cumbres de Alto Nivel, en donde ha cosechado acuerdos comerciales, acuerdos de entendimiento para la construcción de BRI. y también ha labrado el camino para las inversiones en sectores estratégicos. Sin embargo, con el afán de explicar de mejor manera la forma en que los actores estatales actúan en un contexto de des globalización económica el estudio también planteó analizar las nuevas formas por las que los Estados optan por proteger sus mercados frente a la exposición exterior y a las asimetrías con sus socios comerciales con igual o mayor poder económico.

Como se observó, el neoproteccionismo parte de las teorías de comercio internacional y sostiene la premisa de que son las nuevas formas de protección estatal que difieren de las tradicionales y van más allá incluyendo barreras técnicas que discriminan las importaciones e introducen obstáculos comerciales para las empresas extranjeras o a su vez a la IED. En ese sentido la investigación, demuestra que en la actualidad las medidas neoproteccionistas no actúan en desapego a las medias de libre comercio, más bien los Estados las ejecutan de manera estratégica e incluso combinadas para el alcance de sus intereses.

De ahí que, el uso de los elementos teóricos y conceptuales antes mencionados condujo a la utilización de una metodología de tipo cualitativa, misma que permite usar el método de estudio de caso comparado para evidenciar las similitudes y diferencias respectivas. Para el caso particular de las relaciones de China con Alemania y Francia, el estudio de caso se acompañó con la aplicación de diversas técnicas como el análisis documental de publicaciones oficiales y reportes, y el análisis de datos concernientes al comercio internacional a partir de la base de datos de UNCOMTRADE.

En el capítulo II, el análisis documental e histórico permitió ordenar de manera cronológica el desarrollo de la política comercial de la RPC desde su apertura en 1978 hasta 2020.

Encontrando que su política comercial ha pasado por cuatro fases que han estado acorde a su proceso de reforma y apertura iniciado en 1978, así su política inició por implementar un modelo de sustitución de importaciones que direcciono las políticas fiscales e incentivos económicos a los sectores de manufactura intensiva. Luego entre 1991-2000 se sentaron las bases e instrumentos para una mayor apertura a comercio internacional, lo que llevo a China a su ingreso en 2001 a la OMC. La tercera fase caracterizada por el cumplimiento de los compromisos con la OMC y políticas orientadas al desarrollo del libre comercio se da entre 2002-2012, en donde China también logra un rápido crecimiento del PIB y de sus ingresos

por exportaciones. La cuarta etapa coincide con la llegada de Xi Jinping en donde la política comercial se torna mas agresiva y dinámica con matices proteccionistas. En este contexto se da el lanzamiento oficial de BRI como punta de lanza para conseguir mayor influencia fuera de Asia bajo el paraguas del fomento del comercio e inversiones en infraestructura.

Por otra parte, en el desarrollo de este capítulo empírico, se abordó las relaciones sino-germanas y sino-francesas desde 1949 hasta 2012 considerando indicadores económicos y comerciales, logrando capturar la fuerza, la dinámica y el carácter de la interdependencia que subyacen en las relaciones de China con Alemania y Francia, lo que llevo a concluir que la relación de Alemania y Francia con China tienen sus propios matices diferenciadores, pero también elementos comunes. Las relaciones de China con Alemania, históricamente desde su establecimiento -de relaciones oficiales- han dado prioridad a los temas comerciales, siendo este campo el eje central de la agenda, lo que ha conducido hacia una mayor interdependencia e incluso ha sopesado sobre los aspectos políticos y diplomáticos que en varias ocasiones han intentado minar las relaciones comerciales sino-germanas.

Por el contrario, las relaciones de China con Francia, se han consumado sobre la base de lo político y diplomático y han evolucionado hacia la interdependencia económica, así lo evidencia la investigación cuando a partir de 2001 en adelante el comercio internacional se torna más dinámico y se elevó en 2004 sus relaciones a nivel de Global Strategic Partnership, logrando establecer directrices para las relaciones del comercio internacional junto a las políticas de fortalecimiento de los lazos políticos y culturales.

En la investigación se han encontrado, varios elementos en común. Uno de ellos es la relación de interdependencia asimétrica, en donde la RPC cosecha mayores beneficios que costos. Por ejemplo, el trabajo muestra que Alemania y Francia soportan un agudo déficit comercial respecto a la RPC pese a ser los países de la UE con mayor participación en el comercio global. Así también estos países han optado por un pragmatismo económico con la RPC, la cual se ha venido prolongando y evidenciando en el seno de las Asociaciones Estratégicas. Los cuales constituyen los principales espacios de concertación, en donde por una parte se ha presionado a China, por una mayor reciprocidad económica y comercial y respecto a los DDHH. Mientras que, en estos mismos espacios de Asociaciones Estratégicas, donde la RPC ha fomentado y alcanzado la firma del Acuerdo de Inversiones (CAI).

Por otra parte, el estudio demuestra que a pesar de que Alemania y Francia hayan tomado distintos caminos en el inicio de sus relaciones oficiales, el comercio internacional se ha constituido en el eje central para avanzar y profundizar la cooperación entre estos actores. Esto se explica dado el poder económico y la importancia de China no solo en el ámbito comercial, cadenas de suministro, sino también, en la relevancia política que ha tomado en los espacios de gobernanza global. De ahí que, también se denote asimetría en términos de poder, dado que el poder económico del gigante asiático y sus iniciativas -BRI y MIC2025- han moldeado el relacionamiento con Alemania y Francia para obtener resultados favorables en materia comercial.

Ahora bien, considerando las preguntas subsidiarias de la investigación. La primera apunta a evidenciar y explicar los principales elementos de economía política internacional en las relaciones bilaterales de China con la UE, específicamente prestando atención en Alemania y Francia. En este sentido, la tesis demuestra que uno de los factores presentes desde el inicio de las relaciones sino-europeas hasta la actualidad es el factor Taiwán, que, si bien a lo largo de la historia ha conducido a divergencia políticas, no ha tenido mayor interferencia en los intercambios comerciales o a su vez ha sido tenue. De ahí que, a lo largo de la investigación se encuentra que en las relaciones sino-germanas y sino-francesas se prioriza las relaciones comerciales a pesar de que este sea el principal canal por el cual China influye en sus sectores comerciales y de inversiones.

Así también, el capítulo II da cuenta de cómo el comercio internacional crea relaciones interdependientes con Alemania y Francia. Para el caso de Alemania, el comercio internacional fue la motivación o puerta de entrada para establecer relaciones oficiales. Como resultado de esta interacción, las partes apostaron por profundizar estas relaciones y la institucionalizaron a través de la Asociación Estratégica Integral, la cual es la más importante en términos estratégicos. En este sentido se observó que la política comercial en el marco de las asociaciones estratégicas son un claro ejemplo de la creación de regímenes o espacios de concertación política como resultado de altos niveles de interdependencia entre China y Alemania.

En el caso de Francia, pese a que fue el Estado occidental que primero reconoció a la RPC y mayor prioridad ha dado al ámbito normativo, en los últimos años les ha dado mayor importancia a los temas económicos con el establecimiento del Diálogo Económico de Alto

Nivel China -Francia, junto a la Asociación Estratégica. En suma, son estos los dos Estados más fuertes de la UE que mantienen una alianza estratégica con la RPC, mientras que para el gigante asiático es una alianza asertiva en la medida en que le permite influenciar en sus economías y sostener su preminencia comercial en el intercambio bilateral y marcar su impronta en la IED en sectores estratégicos.

El Capítulo III, encuentra que entre 2012-2013 tanto Alemania como Francia centran su mirada en las relaciones comerciales con la RPC. En el caso de Alemania, el pragmatismo económico y la presión de sectores empresariales como el automotriz llevó a profundizar aun más sus relaciones con China, incluso en un contexto en donde la demanda internacional había tenido una recesión. Por otra parte, Alemania y China en este corte temporal avanzaron en su institucionalización de las relaciones a una asociación estratégica integral, lo cual implicó mayor activismo comercial y el establecimiento del primer centro de cambio del renminbi en la eurozona. Ahora bien, a pesar de que la UE calificará a China como un rival sistémico y un competidor comercial, el gobierno de Merkel se mostró ambivalente ante las tensiones empresariales y distorsiones por parte de China, aun más en los aspectos normativos que refieren a DDHH.

Por el contrario, el estudio encuentra que Francia quien, si bien también ha profundizado sus relaciones comerciales con la RPC, también se ha mostrado más preocupado por la excesiva presencia de China en la región, por ello ha llevado a cabo una política basada en los aspectos normativos para intentar hacer frente a la arremetida de China. Pese a ello, el atractivo comercial de China, las estrechas relaciones culturales y los varios intercambios de visitas oficiales han hecho que la agenda comercial pese a la hora de confrontar a China.

Respecto a la segunda pregunta subsidiaria ¿Qué tipo de relaciones comerciales –competitivas y/o complementarias- se dan entre China –Alemania y Francia? Tras el análisis de la oferta exportable de cada actor, el estudio muestra que tanto Francia como Alemania tienen una dependencia estratégica en sectores como la electrónica -semi conductores-, productos farmacéuticos y maquinaria. Es decir, en áreas tecnológica sofisticadas de la cadena de valor global. Sin embargo, en el caso de las relaciones sino-germanas la relación comercial para el periodo de estudio 2013-2020 tienden a ser más competitiva, dado que los principales productos de la oferta exportable tanto de China como de Alemania tienden a entrar en competencia, por ende, estas relaciones tienden a ser más sensitivas dado que al optar por un

proteccionismo de cualquiera de las partes implicaría grandes pérdidas para las partes. En este contexto la investigación sostiene que, al ser una relación asimétrica y sensitiva para Alemania, las fricciones en su relación comercial y política son expresadas desde la perspectiva alemana en términos de falta de reciprocidad por parte de China.

En el caso de Francia, si bien hay una dependencia estratégica, el análisis de las ofertas exportables muestran que tienden a ser complementarias, y dada la capacidad de producción y el avance tecnológico de la RPC en el marco de MIC2025, Francia tienden a ser vulnerable frente a las acciones comerciales de la RPC, dado que un contexto de proteccionismo y desacoplamiento de las economías la reducción de la demanda China o las sanciones económicas impuestas pone contra las cuerdas a la economía Francesa, considerando que es su principal mercado para los productos burgueses. En consonancia con este apartado y vinculado a las asimetrías que soportan Alemania y Francia, la investigación muestra que la RPC en los últimos 7 años tiende a cerrarse al comercio internacional, alcanzando un índice de apertura de 35,84% al 2020, al tiempo que Alemania y Francia han abierto sus mercados al comercio internacional a un índice del 87% y 64% respectivamente para 2020, lo que implica una clara asimetría al momento de su relacionamiento.

Frente a este escenario, la política comercial de China ha tendido a ser asertiva y proteccionista. Es decir, al tiempo que cierra su mercado interno al comercio exterior, también se permite subvencionar sus empresas, que como resultado distorsiona el mercado y se enmarca en una competencia desleal. En este contexto, las dificultades de Alemania y Francia para avanzar hacia una política comercial mas efectiva tienen que ver con el hecho que forman parte de la política común de la UE, y la diversidad de esta hace que sea difícil alcanzar consensos sobre una política sólida y proactiva para hacer frente a China.

Así, la tesis demuestra que la influencia de la RPC a través de su poder económico -comercio internacional- aglutinado en su política comercial produce efectos en el comercio internacional de la UE, específicamente de Alemania y Francia. Estos efectos se vislumbran en la forma en que estos países prestan mayor atención a los lazos económicos y comerciales con la RPC que a los aspectos normativos que rigen en la UE. Por otra parte, también, se evidencia en la forma en que China logra institucionalizar las relaciones con estos países para abordar temas económicos.

Finalmente, la tercera pregunta subsidiaria se cuestiona ¿Qué costos y beneficios genera la interdependencia entre China- Alemania y China-Francia? Para ello, la reflexión de la interdependencia a lo largo de la investigación ha apuntado ha que existen efectos recíprocos pero asimétricos que se traducen a costos y beneficios. Al respecto, los beneficios de China con el relacionamiento con Alemania y Francia se traducen en salvaguardar sus intereses geopolíticos en la región, al tiempo que genera nuevas relaciones diplomáticas en Europa que le permiten mejorar la presencia de sus empresas dentro del mercado. De otro lado, la institucionalización de las relaciones con Europa ha ayudado a afianzar la estrategia de internacionalización de su moneda y de sus iniciativas -BRI y MIC2025- que son parte fundamental de la estrategia comercial de China durante el gobierno de Xi Jinping. Así también, las declaraciones conjuntas en materia de agenda verde, libre comercio y a favor de a la globalización, posiciona a China como defensor del sistema multilateral.

En el caso de relacionamiento sino-germano, tanto la RPC como Alemania han cosechado algunos beneficios. Para Alemania el acceso al mercado chino es fundamental dado que su economía se basa principalmente en las exportaciones. Así también, Alemania cuenta con una gran cuota de participación empresarial en el mercado chino. Sin embargo, considerando el déficit comercial y la posición de Alemania como centro financiero y de producción de la UE, expone a otros miembros al comercio e Inversión de China esto debido a que China cada vez asciende en la cadena de suministro global. En cuanto a los costos que China asume como parte de la dependencia económica es que el deterioro de las relaciones con Alemania representa la pérdida de un socio estratégico en la UE, menor inversión, mercado y fuente de conocimientos.

Contrariamente, en las relaciones sino-francesas, la evidencia a lo largo del estudio no se evidencia costos representativos en el ámbito económico que asuma la RPC, sin embargo, para Francia si bien los beneficios constan de un acceso para los productos franceses, específicamente la industria aeronáutica y artículos de lujo, son mayores los costos que resultan en un contexto de confrontamiento con la RPC. En este contexto, el desacoplamiento implica para Francia menor IED proveniente de China, pérdidas de cuotas de mercado en China para las empresas francesas y la imposición de sanciones por parte de China lo que a su vez haría menos competitivo frente a sus pares europeos.

Lista de siglas y acrónimos

AGNU	Asamblea General de Naciones Unidas
AIIB	Asian Infrastructure Investment Bank
ASEM	Cumbre Asia-Europa
BRI	Belt and Road Initiative
CAI	Acuerdo Integral de Inversiones
CDB	China Development Bank
CEE	Comunidad Económica Europea
CIIE	China International Import-Export
CNNG	China National Nuclear Corporation
DDHH	Derechos Humanos
EPI	Economía Política Internacional
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
IED	Inversión Extranjera Directa
MIC2025	Made in China 2025
NFM	Nación más Favorecida
OBOR	One Belt, One Road
OEP	Open Economy Politics
OMC	Organización Mundial de Comercio
ONU	Organización de Naciones Unidas
PCC	Partido Comunista Chino
PIB	Producto Interno Bruto
RFA	República Federal Alemana
RPC	República Popular China
SA	Sistema Armonizado
SPG	Sistema de Preferencias Generalizadas
TLC	Tratado de Libre Comercio
UE	Unión Europea
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
OMA	Organización Mundial de Aduanas

Lista de referencias

- Abraham, Filip, Yannick Bormans, y Jan Van Hove. 2020. "EU–China Trade and Investment Relations in Turbulent Times: A European Perspective" En la *China'S Rise and Internationalization Regional and Global Challenges and Impacts*, editado por Filip Abraham y Zhaoyong Zhang, 15-37. Singapore: World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd.
- Alt, James, Jeffrey, Frieden y Michael Gilligan. 1996. "The Political Economy of International Trade: Enduring Puzzles and an Agenda for Inquiry." *Comparative Political Studies* 29 (6): 689-717.
- Ashworth, Lucian. 2011. "Missing Voices: Critical IPE, Disciplinary History and H.N. Brailsford's Analysis of the Capitalist International Anarchy." En *Critical International Political Economy*, editado por S. Shields, 9-26. New York: Palgrave Macmillan.
- Banchón, Mirra. 2005. "Crepita el asunto del levantamiento del embargo a China." *Deutsche Welle*, 15 de abril de 2005. <https://p.dw.com/p/6W4v>.
- Baldwin, David. 1980. "Power Analysis and World Politics: New Trends versus Old Tendencies." *World Politics* 31(2): 161-194.
- Barkin, Noah. 2020. "Germany's Strategic Gray Zone With China." *Carnegie, Endowment for International Peace*. <https://carnegieendowment.org/2020/03/25/germany-s-strategic-gray-zone-with-china-pub-81360>.
- Bastian, Jens. 2020. Southeast Europe: in Focus. <https://www.sogde.org/de/publikationen/southeast-europe-in-focus/>.
- Bellora, Cecilia y Sébastien Jean. 2016. "Granting Market Economy Status to China in the EU: An Economic Impact Assessment." *CEPII, Policy Brief*.
- Berkerman, Marta. 2004. "Argentina; la política comercial como parte de una estrategia global de desarrollo". *Revista Comercio Exterior*.
- Bendini, Roberto y Barbara Barone. 2015. Trade and economic relations with China 2015. Bélgica: Parlamento Europeo
- Brander, James. 1995. "Strategic Trade Policy" En *Handbook of International Economics* 3, editado por G. Grossman and y K. Rogoff, 1397-1455. Amsterdam: Elsevier Science B.
- Brawley, Mark. 2020. "The politics of trade in an open economy. Domestic competition over policy" En *The Routledge Handbook of Global Political Economy*, editado por Ernesto Vivares.

- Brown, Kerry. 2017. ¿Puede China sustituir a Estados Unidos y dirigir la globalización?, *Vanguardia*, Dossier, 65: 51-55.
- Brown, Ronald. 1995. *The National Export Strategy: Third Annual Report to the United States Congress*. Pennsylvania: Trade Promotion Coordinating Committee.
- Bryman, Alan. 2012. *Social Research Methods*. Fourth edition. New York: Oxford University Press.
- Cabestan, Jean-Pierre. 2006. "Relations between France and China: Towards a Paris-Beijing Axis?." *An International Journal* (4): 327-340.
- _____. 2015. *La politique internationale de la Chine. Entre intégration et volonté de puissance*. Presses de Sciences Po.
- CEPAL, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. 2010. *La República Popular China y América Latina y el Caribe: hacia una relación estratégica*. Chile: Copyright Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
- Chang, Hong. 2013. "The political economy of tariff protection in China: evidence from the WTO accession." *The Canadian Journal of Economics* 46 (4): 1295-1316.
- Chaudoin, Stephen, Helen, Milner y Xun, Pang. 2014. "International Systems and Domestic Politics: Linking Complex Interactions with Empirical Models in International Relations." *International Organization*: 1-35. doi:10.1017/S0020818314000356
- Chen, Xuechen. 2020. "EU-China Relations: State of the Art and New Perspectives." *The International Spectator*. doi: 10.1080/03932729.2020.1776017
- Chen, Yubo. 2020. "The development of China's Digital Economy: A study on China's E-commerce Development and Policy Implications." Unctad/ BRI Project. United Nations Conference on Trade and Development.
- Chengyuan, Guan. 2003. "Las relaciones entre China y la Unión Europea hacia el Nuevo siglo." *Revista CIDOB d'Afers Internacionals* 63: 141-149.
- Ciwik, Paul. 2011. "The New Neo-Mercantilism: Currency Manipulation as a Form of Protectionism" *Iea Economic Affairs*: 7-11.
- Cohen, Benjamin. 2014. *Advanced Introduction to International Political Economy*. New York: Northampton, MA.
- CE, Comisión Europea. 1978. Council Regulation (EEC) No 946/78 of 2 May 1978 concerning the conclusion of the Trade Agreement between the European Economic Community and the People's Republic of China. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A31978R0946&qid=1613690854886>.

- _____. 1985. Agreement on Trade and Economic Cooperation between the European Economic Community and the People's Republic of China. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A21985A0919%2801%29&qid=1613741907714>.
- _____. 2000. REPORT FROM THE COMMISSION TO THE COUNCIL AND THE EUROPEAN PARLIAMENT on the Implementation of the Communication "Building a Comprehensive Partnership with China. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52000DC0552&qid=1613746008218>.
- _____. 2001. COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE COUNCIL AND THE EUROPEAN PARLIAMENT EU Strategy towards China: Implementation of the 1998 Communication and Future Steps for a more Effective EU Policy. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52001DC0265&qid=1617893396404>
- _____. 2003. Documento orientativo de la Comisión para transmisión al Consejo y al Parlamento Europeo. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:52003DC0533>
- _____. 2013. “La UE grava con aranceles antidumping provisionales los paneles solares originarios de China.” Acceso el 27 de junio de 2021. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/IP_13_501.
- _____. 2019. “El Plan Juncker ha tenido una gran incidencia en el empleo y el crecimiento de la UE” Acceso 5 de julio de 2021. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/IP_19_6119
- _____. 2019. Informe de la comisión al parlamento europeo y al consejo, sobre los obstáculos al comercio y la inversión. <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/6ef8013e-90e8-11e9-9369-01aa75ed71a1/language-en/format-PDF/source-225962289>.
- _____. 2021. Communication from the Commission to the European Parliament, the council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the regions empty. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52021DC0066&qid=1614781229462>
- _____. 2021. EU trade defence policy. <https://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/trade-defence/>

- Consejo de Estado de la RPC. 2011. China's Foreign Trade.
http://english.www.gov.cn/archive/white_paper/2014/08/23/content_281474983043184.htm.
- Consejo Europeo. 2016. Conclusiones del Consejo sobre la Estrategia de la UE respecto a China. <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11252-2016-INIT/es/pdf>.
- Courmont, Barthélemy y Emmanuel Lincot. 2012. "La relation diplomatique Franco-Chinoise á l'horizon 2020" *Cairn* 4 (32): 6-15.
- Crampton, Thomas. 2004. "France facing big bill in Taiwan frigate deal" *New York Times*, 30 de enero de 2004. <https://www.nytimes.com/2004/01/30/news/france-facing-big-bill-in-taiwan-frigate-deal.html>
- Cross, Mai'a. 2011. "Europe, a smart power?" *International Politics* 48: 691-706. doi: <https://doi.org/10.1057/ip.2011.28>.
- Dahl, Robert A. 1957. "The Concept of Power". *Behavioral Science* 2 (3): 201–15.
<https://doi.org/10.1002/bs.3830020303>.
- _____. 2007. "The concept of power." *Political Science*: 201- 215.
- Davis, Christina y Meredith, Wilf. 2011. "Joining the Club: Accession to the GATT/WTO" *Journal of Politics* 79(3): 964-978.
- Deng Xiaoping. 1993. "An Assessment Information". *The China Quarterly* 135: 551 – 572.
doi: <https://doi.org/10.1017/S0305741000013916>.
- Deutsche Welle 2010. "China, Germany to hold annual consultations to deepen strategic partnership" *Deutsche Welle*, 16 de Julio de 2010. <https://www.dw.com/en/china-germany-to-hold-annual-consultations-to-deepen-strategic-partnership/a-5809459>
- _____. 2008. "Beijing Warns Dalai Lama Visit Could Affect Trade" *Deutsche Welle*, 08 de diciembre de 2008. <https://www.dw.com/en/beijing-warns-dalai-lama-visit-could-affect-trade/a-3855673>
- Deutsche Welle. China supera por primera vez a Estados Unidos como principal socio comercial de la UE. *Deutsche Welle*, 15 de febrero de 2021, acceso el 14 de junio de 2021. <https://www.dw.com/es/china-supera-por-primera-vez-a-estados-unidos-como-principal-socio-comercial-de-la-ue/a-56575954>
- Deutsche Welle. Hollande firma acuerdos en China. *Deutsche Welle*, 25 de abril de 2021, acceso el 27 de mayo de 2021.
- Deutsche Welle. China bares teeth in 'Wolf Warrior' trade diplomacy. *Deutsche Welle*, acceso el 8 de junio de 2021. <https://www.dw.com/en/china-bares-teeth-in-wolf-warrior-trade-diplomacy/a-55720212>

- Du, Juan. 2019. "Things to know about China-France relations" *China Daily*, 07 de Junio de 2019.
https://www.chinadaily.com.cn/a/201911/06/WS5dc1fef0a310cf3e3557599e_2.html
- Duchatel, Mathieu y Angela, Stanzel. 2019. China's port investment: the flag behind the trade. *China Trends*. <https://www.institutmontaigne.org/documents/china-trends/China-trends-2-print-web.pdf>
- Economy, Elizabeth. 2010. "The Game Changer - Coping with China's Foreign Policy Revolution" *Foreign Affairs* 89(6): 142-152.
- Embajada de la RPC en el Reino de Dinamarca. "President Xi Jinping Visits the Port of Duisburg, Germany." Acceso el 27 de junio de 2021.
<https://www.fmprc.gov.cn/ce/cedk/eng/ztbd/xjpfo/t1164914.htm>
- Embajada de la RPC en Reino Unido. 2004. Joint Declaration of the People's Republic of China and the European Union on Non-proliferation and Arms Control. <http://ls.china-embassy.org/eng/xwtd/t173816.htm>
- Embajada de la RPC en Libya. 2010. China, France pledge to strengthen comprehensive strategic partnership. <http://ly.china-embassy.org/eng/xwtd/t768622.htm>
- Eurostat. "Wine production and trade in the EU", comunicado de prensa, 12 de noviembre de 2018, <https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-eurostat-news/-/edn-20181112-1>
- Eurostat. "Where do our clothes come from?", comunicado de prensa, 24 de abril de 2021, <https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-eurostat-news/-/edn-20200424-1>
- Eurostat. "Europa" Acceso el 7 de junio de 2021.
<https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
- Ewing, Richard. 2013. "Hu Jintao: The Making of a Chinese General Secretary." *The China Quarterly*: 18-34.
- Fajul, Enrique. 1999. "Memoria de Tiananmen" *Política exterior* 13 (69) :111-126.
- Heiduk, Felix. 2014. "Conflicting Images? Germany and the Rise of China." *German Politics* 23 (1-2): 118-133. Doi: 10.1080/09644008.2014.916693.
- Financial Times. "Emerging market slowdown hits German exports", comunicado de prensa, 8 de octubre de 2015, <https://www.ft.com/content/b604104c-6d94-11e5-aca9-d87542bf8673>.
- Frieden, Jeffry. 1991. "Invested interests: the politics of national economic policies in a world of global finance." *International Organization* 45 (4): 425-451.
- Frieden, Jeffry y David, Lake. 2003. *International Political Economy. Perspectives on Global Power and Wealth*. London: Taylor & Francis e-Library, 2003.

- Frieden, Jeffrey. y Lisa Martin. 2003. “International political economy: global and domestic interactions”. En *Political Science: The State of the Discipline*, editado por Katznelson I. y Milner H, 118-146. New York: W.W. Norton.
- Frieden, Jeffrey y Michael, Gilligan. 1996. “The Political Economy of International Trade: Enduring Puzzles and an Agenda for Inquiry” *Comparite Political Studies* 29(6): 689-717. doi:10.1177/0010414096029006004.
- Gachúz, Juan y Eduardo Tzili. 2016. “La retórica de la interdependencia entre China y la Unión Europea: algunas tendencias para el siglo XXI.” Centro de Estudios China-México: 3-16.
- Gallarotti, G. 2015. “Smart power, definitions, importance, and effectiveness.” *Journal of Strategic Studies* 38(3): 245–281.
- García, Alicia. (Directora de Natixis para Asia-Pacífico), en conversación con el autor, julio de 2021.
- García, Alicia. Europe’s crusade to fend off Chinese interference falls short. *Asia Times*, 7 de mayo de 2021, acceso el 19 de mayo de 2021. <https://asiatimes.com/2021/05/europes-crusade-to-fend-off-chinese-interference-falls-short/>.
- Georgiadis, Georgios y Johannes, Cräb. 2016. “Growth, Real Exchange Rates and Trade Protectionism since the Financial Crisis.” *Review of International Economics*: 1-31. doi:10.1111/roie.12247
- Gill, Stephen y David, Law. 1989. “Global Hegemony and the Structural Power of Capital.” *International Studies Quarterly* 33 (4): 475- 499.
- GlobalStat. 2021. China-EU - international trade in goods statistics. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/China-EU_-_international_trade_in_goods_statistics#EU-China_trade_by_type_of_goods
- Gobierno Federal de Alemania. “Declaración conjunta entre Alemania y China.” Acceso el 1 de julio de 2021. <https://archiv.bundesregierung.de/archiv-de/meta/startseite/joint-declaration-between-germany-and-china-460244>.
- Godement, François. 2012. European Council on Foreign Relations. Acceso el 15 de julio de 2021, https://ecfr.eu/profile/francois_godement/page/17/.
- Godement, François y Angela, Stanzel. 2015. The European interest in an investment treaty with China. London: European Council. https://ecfr.eu/publication/the_european_interest_in_an_investment_treaty_with_china_332/

- Godement, Francois y Abigael Vasselier. 2017. *China at the gates a new power audit of eu-china relations*. London: European Council.
- Godement, Francois. *Investment screening: A victory for Europe*. London: European Council. https://ecfr.eu/article/commentary_investment_screening_china_eu_victory_for_europe/.
- Grieger, Gisela. 2016. "One Belt, One Road (OBOR): China's regional integration initiative." *Briefing*: 2-12.
- _____. 2020. "EU-China relations, taking stock after the 2020 EU-China Summit" *European Parliamentary Research Service*: 1-12.
- Günther Hanns. 2014. *China's Trade Policy. Dominance without the Will to Lead*. Berlin: Stiftung Wissenschaft und Politik.
- Hay Colin. 2002. *Political Analysis*. New York: Palgrave.
- He, Kai. 2008. "Institutional Balancing and International Relations Theory: Economic Interdependence and Balance of Power Strategies in Southeast Asia." *European Journal of International Relations* 2008 489 (14): 490-518. doi: 10.1177/1354066108092310.
- Helleiner, Eric. 2020. "The Diversity of Economic Nationalism" *New Political Economy*: 1-10. doi: 10.1080/13563467.2020.1841137
- Herrera, Lorena. 2019. "Efectos de la interdependencia asimétrica en la relación entre China y dos estados pequeños latinoamericanos. Periodo 2001-2015." Tesis doctoral, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Hettne, Björn. 1993. "Neo-Mercantilism: The Pursuit of Regionness" *Cooperation and Conflict* 28(3): 211-232.
- Hernández Sampieri, Roberto, Carlos Fernández Collado y María del Pilar Baptista. 2010. *Metodología de la investigación*. México D F: Mc Grow Hill Education.
- Higuera, Georgina (Investigadora experta en RI y estudios de Asia), en conversación con el autor, julio de 2021.
- Higuera, Georgina. 2020. *Nuevas perspectivas en las relaciones entre la Unión Europea y China*. Madrid: Real Instituto Universitario de Estudios Europeos.
- Hiscox, Michael. 2002. "Commerce, Coalitions, and Factor Mobility: Evidence from Congressional Votes on Trade Legislation." *American Political Science Review* 96 (3): 1-16.
- Holslag, Jonathan. 2006. "China's New Mercantilism in Central Africa" *African and Asian Studies* 5(2): 133-169.

- Hong, Zhao. 2016. *China's One Belt One Road: an overview of the debate*. Singapur: ISEAS, Yusof Ishak Institute.
- Houben, Hiddo. (Jefe de Delegación Adjunto de la Comisión Europea en la OMC), en conversación con el autor, junio de 2021.
- Jäger, J. 2020, From Marx to Critical International Political Economy. In E. Vivares, ed., *The Routledge Handbook of Global Political Economy*.
- Ji, Zhang. 2018. "France's Policy towards China in 2017." En *China Policies of the EU and Its Members - 2017 - Two Patterns of Differentiated Cooperation*, 18-27. Center for China-EU Relations, Fudan University Shanghai Institute for European Studies.
- Jones, Barry. 2013. *Globalisation and Interdependence in the International Political Economy. Rhetoric and Reality*. London: Bloomsbury Academic.
- Kaillo, Jyrki. 2019. "China's New Policy on the European Union." *FIIA*.
- Katzenstein, Peter, Robert, Keohane y Stephen Krasner. 1998. "International Organization and the Study of World Politics." *International Organization* 52 (4): 645-685.
- Kaempfer, W. Tower E. y Willett. Horton. 2002 "Trade Protectionism" *Encyclopedia of Public Choice*.
- Kratz, Agatha y Janka, Oertel. 2021. Home advantage: How China's protected market threatens Europe's economic power. <https://ecfr.eu/publication/home-advantage-how-chinas-protected-market-threatens-europes-economic-power/>.
- Keohane, Robert O., y Joseph S. Nye. 1977. *Power and Interdependence: World Politics in Transition*. 1st edition. Estados Unidos: Longman.
- Keohane, Robert. 2009. "The old IPE and the new." *Review of International Political Economy* 16: 34-46.
- Keohane, Robert y Joseph Nye. 1977. *Power and Interdependence: World Politics in Transition*. Boston: Little, Brown.
- Keohan, Robert y Joseph Nye. 1988. *Poder e interdependencia: la política mundial en transición*. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano. Wallerstein Immanuel. 2000. *The Essential Wallerstein*. New York: The New Press.
- Keohane, Robert y Joseph Nye. 1989. *Power and Interdependence*. 2nd edition. Nueva York: HarperCollins.
- Keohane Robert y Joseph Nye. 2011. *Power & Interdependence*. 4th edition. Boston: Pearson.
- King, Gary, Robert Keohane, y Sydney Verba. 2000. *El diseño de la investigación social. La inferencia científica en los estudios cualitativos*. Madrid: Alianza Editorial.

- Kissinger, Henry. 2011. *On China*. England: The Penguin Press.
- Krasner, Stephen. 1976. "State Power and the Structure of International Trade." *World Politics* 28 (3): 317-347.
- Krasner, Stephen D. 2003. "State Power and the Structure of International Trade". En *International Political Economy*, 17-68. *Perspectives on Global Power and Wealth*. London: Taylor & Francis e-Library.
- Koves, A. y Marer, P. 199. *Foreign Economic Liberalization: Transformation in socialist and market economies*. Boulder, CO: Westview Press.
- Kresnichka, Nadejda y Olga, Griaznova, Globalstat. 2019. European Parliamentary Research Service. European University Institute
- Krugman, Paul. y Maurice Obstfeld. 2008. *Economía Internacional. Teoría y Política*. Madrid: PEARSON EDUCACIÓN, S.A.
- Kundnani, Hans y Jonas Parello-Plesner. 2012. "China and Germany: why the emerging special relationship matters for Europe." *Policy Brief*.
- Lamonth, Christopher. 2015. *Research Methods in International Relations*. London: SAGE
- Lanteigne, Marc. 2008. "The Falcon and the Dragon: Commercial Diplomacy and the Sino-Icelandic Free Trade Negotiations." *Working Paper*.
- _____. 2020. *Chinese Foreign Policy*. New York: Taylor & Francis Group.
- Lake, David. 1988. *Power, Protection and Free Trade*. Ithaca y London: Cornell University Press.
- Lake, David. 2009. "Open economy politics: A critical review". *Rev Int Organ*: 219–244. doi: 10.1007/s11558-009-9060-y.
- Lake, David. 2009. "TRIPs across the Atlantic: Theory and epistemology in IPE." *Review of International Political Economy*, 16: 47-57.
- Lamonth, Christopher. 2015. *Research Methods in International Relations*. London: SAGE
- Laufer, Rubén. 2017. "China en Europa. Avance estratégico, alianzas, hegemonía y puentes hacia América Latina." *Alternativas Latinoamericanas de Desarrollo Humano y Estudios Antropológicos (ALDHEA)*: 1-32.
- Lemoine, Francois y Deniz Unal. 2017. "China's Foreign Trade: A New Normal." *China & World Economy* 25 (2): 1-21.
- Levy, Philip. 1997. "A Political-Economy Analysis of Free-Trade Agreements" *The American Economic Review* 87 (4): 506-519.
- Levy, Philip. 2003. "Non-tariff barriers as a test of political economy theories." *Discussion Paper* 852.

- Li, Kunwang y Wei Jiang. 2018. "China's Foreign Trade: Reform, Performance and Contribution to Economic Growth." En *China's 40 Years of Reform and Development: 1978–2018*, edited by Garnaut Ross, Song Ligang, and Fang Cai, 575-94. Acton ACT, Australia: ANU Press.
- Li, Kunwang y Xiaosong, Wang. 2009. "China's foreign trade: trends and issues after WTO accession" En *China's Integration with the Global Economy WTO Accession, Foreign Direct Investment and International Trade*, editado por Chunlai Chen, 19-37. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Lynas, Mark. How do I know China wrecked the Copenhagen deal? I was in the room. *The guardian*, 22 de diciembre de 2009, acceso el 3 de junio de 2021.
<https://www.theguardian.com/environment/2009/dec/22/copenhagen-climate-change-mark-lynas>
- Maiza, José Antonio. 2010. "Las políticas de la Unión Europea ante el despertar económico del gigante chino." Tesis doctoral, Universidad del País Vasco.
- Woetzel, Jonathan, Seong, Jeongmin y Nick, Leung. 2019. *China and the world. Inside the dynamics of a changing relationship*. Shangai: McKinsey Global Institute.
- McMillan, Susan. 1997. "Interdependence and Conflict" *Mershon International Studies Review* 41 (1): 33-58.
- Miaomiao, Zhu. 2018. "Germany's Policy towards China in 2017." En *China Policies of the EU and Its Members - 2017 - Two Patterns of Differentiated Cooperation*, 11-17. Center for China-EU Relations, Fudan University Shanghai Institute for European Studies.
- Mikaberidze, Tamta. 2016. "Neo Protectionist activities in Internationall Trade." *Strategica* 2016: 30-41.
- Milner, Helen y David Yoffie. 1989. "Between Free Trade and Protectionism: Strategic Trade Policy and a Theory of Corporate Trade Demands." *International Organization* 43 (2): 239-272.
- Ministerio de Comercio y Finanzas de la República Francia. "China-France Joint Fact Sheet on the 6th High Level Economic and Financial Dialogue." Acceso el 1 de julio de 2021. https://www.gouvernement.fr/sites/default/files/locale/piece-jointe/2018/12/111_china-france_joint_fact_sheet_on_the_6th_high_level_economic_and_financial_dialogue.pdf

Ministerio de Economía y Finanzas de Francia. “The new face of industry in France.” Acceso el 25 de junio de 2021.

https://www.economie.gouv.fr/files/nouvelle_france_industrielle_english.pdf

Ministerio de Economía y Finanzas de Francia. “France Relance.” Acceso el 25 de junio de 2021. <https://www.entreprises.gouv.fr/fr/france-relance>

Ministerio de Economía, Finanzas y Recuperación. “Une politique commerciale qui contribue à une Europe souveraine”. Acceso el 9 de junio de 2021.

<https://www.tresor.economie.gouv.fr/tresor-international/la-strategie-francaise-de-politique-commerciale>

Ministerio de Economía, Finanzas y Recuperación. “Publication du rapport 2021 sur le commerce extérieur de la France”, 9 de febrero de 2021, acceso el 9 de junio de 2021.

<https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/2021/02/09/publication-du-rapport-2021-sur-le-commerce-exterieur-de-la-france>

Ministerio de Europa y Negocios Extranjeros. “France and China”. Acceso el 1 de julio de 2021. <https://www.diplomatie.gouv.fr/en/country-files/china/france-and-china/>

Ministerio de Relaciones Exteriores de la RPC. “Premier Li Keqiang and Chancellor Angela Merkel Discuss China-Germany Innovative Cooperation.” Acceso el 22 de junio de 2021.

https://www.fmprc.gov.cn/mfa_eng/topics_665678/lkqzlfwdgelsydlhghlnzzbbcxdsjyosnhy/t1200145.shtml.

Ministerio de Relaciones Exteriores de la RPC. 2009. China-Germany Joint Statement on Making Joint Efforts To Stabilize the Global Economy.

https://www.fmprc.gov.cn/mfa_eng/wjdt_665385/2649_665393/t536227.shtml.

Ministerio Federal de Relaciones Exteriores 2021. Germany and China: Bilateral relations.

<https://www.auswaertiges-amt.de/en/aussenpolitik/laenderinformationen/china-node/china/228916>.

Misión permanente de la RPC en la ONU. “Xi Jinping Meets with President François Hollande of France”, comunicado de prensa, 16 de noviembre de 2014,

<http://www.china-un.ch/eng/wjyw/t1212228.htm>

Mittler, Barbara. 2012. *A Continuous Revolution. Making Sense of Cultural Revolution Culture*. London: President and Fellows of Harvard College.

MOFCOM . 2021. MOFCOM NBSC and SAFE (2007-2019), Annual Statistical Bulletin of China’s Outward Foreign Direct Investment, China Statistics Press.

- Moncada, Mariola. 2011. "Under Eastern Eyes: Europe seen by the Chinese Communist Party. Analysis of the contemporary Chinese political discourse on Europe." *Revista Universitaria Europea*: 145-168.
- Naughton, Barry. 2016. "Restructuring and Reform: China 2016." En *Structural Change in China: Implications for Australia and the World*, editado por Iris, Day y John, Simon, 55-78. Australia: Reserve Bank of Australia.
- Nossel, S. 2004. Smart power. *Foreign Affairs* 83 (2): 131–142.
- Nye, Joseph. 2008. "Public Diplomacy and Soft Power." *Annals, The Annals of the American Academy*: 94-109.
- Oatley, Thomas. 2017. "Open economy politics and trade policy." *Review of International Political Economy*: 2-20. DOI: 10.1080/09692290.2017.1325766.
- Ohkawa, Takao, Makoto, Tawada, Makoto Okamura y Ryoichi, Nomura. 2016. *Regional Free Trade Areas and Strategic Trade Policies*. Amsterdam: University of Tsukuba.
- Oficina Económica y Comercial de la Misión de la RPC ante la UE. "About China." Acceso el 1 de julio de 2021.
<http://eu2.mofcom.gov.cn/article/aboutchina/economy/201801/20180102706009.shtml>
- OMC, Organización Mundial de Comercio. 1996. Grupo de trabajo sobre la adhesión de China.
<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/ACC/CHN2.pdf&Open=True>.
- _____. 2012. "China bloquea las solicitudes de establecimiento de un grupo especial presentadas por los Estados Unidos, la UE y el Japón en la diferencia relativa a las "tierras raras"" https://www.wto.org/spanish/news_s/news12_s/dsb_10jul12_s.htm
- _____. 2015. Organización Mundial de Comercio. "La caída de la demanda de las importaciones y la bajada de los precios de los productos básicos ensombrecen las perspectivas de crecimiento del comercio", comunicado de prensa, 30 de septiembre de 2015, https://www.wto.org/spanish/news_s/pres15_s/pr752_s.htm.
- _____. 2016. "Examen de las políticas comerciales. Informe de la secretaría República Popular China"
<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=S:/WT/TPR/S161-0.pdf&Open=True>
- _____. 2021. "Anti-dumping Measures: Reporting Member vs Exporter 01/01/1995 - 31/12/2020"
https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/AD_MeasuresRepMemVsExp.pdf

- _____. Organización Mundial de Comercio. “Mapas comerciales” Acceso el 14 de junio de 2021.
https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_maps_s.htm?country_selected=FRA&optionSelected=3.
- Oviedo, Daniel. 2006. “China: visión y práctica de sus llamadas, relaciones estratégicas” *Estudios de Asia y Africa* 3(131): 385-404.
- Owen, Erica y Stefanie Walter. 2017. “Open economy politics and Brexit: insights, puzzles, and ways forward.” *Review of International Political Economy*, 24 (2): 179-202. DOI: 10.1080/09692290.2017.1307245.
- Pan, Lijun y Takatoshi, Tabuchi. 2018. “Free Trade Agreement with Endogenous Market Structure” *The Japanese Economic Review*: 1-20. doi: 10.1111/jere.12214.
- Panchenko, Volodymyr y Natalia, Reznikova. 2017. “From Protectionism to Neo-Protectionism: New Dimensions of Liberal Regulation” *Institute of International Relations* 2(27): 91-111.
- Pennetier, Marine. Airbus wins China order for 300 jets as Xi visits France. *Reuters*, 25 de marzo de 2019, acceso el 3 de junio de 2021. <https://www.reuters.com/article/us-france-china-airbus-idUSKCN1R61Y0>
- Pereyra, Darío. 2015. “Librecambio vs. Proteccionismo: un debate desde la teoría del comercio internacional” *RiHumso* 1(7): 65-88.
- Przychodniak, Marin. 2017. “China’s Plans to Strengthen Relations with Germany.” *Bulletin* 65 (1005). <https://www.ceeol.com/search/gray-literature-detail?id=578681>
- Ramachandran, K. 1981. “China 1980: Towards a New Order.” *Strategic Analysis* 4 (10): 464-471. Doi: 10.1080/09700168109425792.
- Ramón Berjano, Carola. 2017. “Globalización con características chinas. El creciente rol de China en América Latina y el caribe y sus principales desafíos”, *Pensamiento Propio* 49-50, pp.31- 51 <http://www.cries.org/wp-content/uploads/2019/08/007-Berjano.pdf>
- Reuters. 2009. “China warns France on Dalai Lama” *Reuters*, 07 de mayo de 2009.
<https://www.reuters.com/article/uk-china-france-dalai-idUKTRE54622B20090507>
- Reuters. 2019. China and France sign deals worth \$15 billion during Macron's visit. *Reuters*, 6 de noviembre de 2019, acceso el 3 de junio de 2021.
<https://www.reuters.com/article/us-china-france-macron-idUSKBN1XG0NM>
- Rocha, Manuel. 2020. “La asociación estratégica China-Alemania y la cooperación en la Iniciativa Cinturón y Ruta.” *Revista de Relaciones Internacionales de la UNAM* 136: 71-98.

- Rocha, Pino. 2015. “Las asociaciones estratégicas en. el sistema internacional de Posguerra Fría. El caso de asociación estratégica China-Unión Europea.” Tesis doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona.
- _____. 2018. “La asociación estratégica China-Unión Europea durante el periodo 2010-2018: interdependencia económica y tensiones normativas.” *Revista Electrónica de Estudios Internacionales*. Doi: 10.17103/reei.36.05.
- _____. 2020. “La proyección de la Iniciativa Cinturón y Ruta de la Seda en la Unión Europea (2014- 2019): Implicaciones económicas y normativas.” *Revista Relaciones Internacionales*: 19-46. doi: <https://doi.org/10.15359/ri.93-2.1>.
- Rocha Pino, Manuel (Investigador experto en las relaciones China-UE), en conversación con el autor, julio de 2021.
- Rodrik, D. 2010. *The Globalization Paradox*. New York and London, W.W. Norton & Company.
- Rodríguez, Mario Esteban. 2016. “La evolución de la política exterior China.” *Araucaria. Revista Iberoamericana de Filosofía, Política y Humanidades* 18 (35): 301-318.
- Rühlig, Tim, Björn, Jerdén, y John, Seaman. 2018. “The role of political values in Europe-China relations” *En Political values in Europe-China relations*, editado por Tim Nicholas, Rühlig, Björn Jerdén, Frans-Paul van der Putten, John, Seaman, Miguel Otero-Iglesias y Alice, Ekman, 11-23. Estocolmo: The Swedish Institute of International Affairs, Netherlands Institute of International Relations Clingendael, French Institute of International Relations, Elcano Royal Institute. https://www.ifri.org/sites/default/files/atoms/files/full-report-web-version_updated_2019.pdf
- Saarela, Anna. 2017. *Transformation of China and global economic interdependence*. Bélgica: Policy Department, DG EXPO.
- Sandschneider, Eberhard. 2002. “China's Diplomatic Relations with the States of Europe.” *The China Quarterly*: 33-44.
- Sally, Razeen. 2008. *Trade Policy, New Century: The WTO, FTAs and Asia Rising*. London: Institute of Economic Affairs.
- Saggi, Kamal y Halis, Yildiz. 2010. “Bilateralism, multilateralism, and the quest for global free trade.” *Journal of International Economics* 81 (1): 26-37.
- Seaman, John. 2020. *China and the New Geopolitics of the technical standardization*. Paris: Notes de l’IFRI.

- Serradel, Víctor. 2003. "Relaciones Unión Europea-China." *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*: 101-139.
- Shambaugh, David, Eberhard Sandschneider y Zhou Hong. 2008. "Introduction: assessing the China–Europe relationship." En *China–Europe Relations: Perceptions, policies and prospects*, editado por David Shambaugh, Eberhard Sandschneider y Zhou Hong, 1-11. New York: Routledge.
- Sheng, Bin y Xiaosong Wang. 2020. "China's trade policy: Evolution and determinants" En *Handbook on the International Political Economy of China*, editado por Ka Zeng. Northampton: Edward Elgar.
- Shi, Shiwei. 2020. "German-Chinese economic relations in the present: Opportunities and challenges." https://www.researchgate.net/publication/344786878_German-Chinese_Economic_Relations_in_the_Present_Opportunities_and_Challenges.
- Shields, Stuart, Ian, Bruff y Huw, Macartney. 2011. *Critical International Political Economy Dialogue, Debate and Dissensus*. Great Britain: CPI Antony Rowe, Chippenham and Eastbourne.
- Slipak, Ariel. 2018. "Alemania en el tablero de la Economía Política Internacional. Una mirada desde América Latina." *Realidad Económica* 319 (47): 41-73.
- Sousa, Maria J. Martins Jorge y Miguel Sousa. 2019. "Organisational innovation facilitators as drivers for international trade between China and European Union." *Transnational Corporaion Reviews* 11: 360-372. Doi: 10.1080/19186444.2019.1685295.
- Soyyigit, Semanur. 209. "China's Neo-Mercantilist Policies and Growth Process" En *Smaller World, Bigger Issues Growth, Unemployment, Inequality and Poverty*, editado por Silva, Hale, 31-45. Berlin: Peter Lang GmbH.
- Spencer, Barbara y James Brander. 2008. "Strategic Trade Policy" *The New Palgrave Dictionary of Economics*: 1-8. doi: 10.1057/978-1-349-95121-5_2264-1.
- Staiger, Robert y Kyle, Bagwell. 1999. "An Economic Theory of GATT," *American Economic Review*, American Economic Association 89(1): 215-248.
- Steinberg, Federico. 2004. *La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica*. Madrid: Eumed.net
- Strange, Sussan. 1994. *States and Markets*, second edition, London: Pinter Press.
- Stumbaum, May-Britt. 2007. "Opportunities and Limits of EU-China Security Cooperation." *The International Spectator* 42 (3): 351-370. Doi: 10.1080/03932720701567570
- The Economist. 2017. "Broken pottery" *The Economist*, 15 de Diciembre de 2017. <https://www.economist.com/business/2007/12/13/broken-pottery>

- Tugores, Juan. 2006. *Economía Internacional: Globalización e Integración Regional*. España: McGraw-Hill.
- UNCOMTRADE. “Data Bases” Acceso el 14 de junio de 2021. <https://comtrade.un.org/data/>
- UNCTAD, United Nations Conference of Trade and Development. 2020. Trade and Development Report 2020.
- Underhill, Geoffrey. 2000. “State, market, and global political economy geneology of an (inter-?) discipline” *International Affairs* 76 (4):805-824.
- Vangeli, Anastas. 2019. “A Framework for the Study of the One Belt One Road Initiative as a Medium of Principle Diffusion.” En *Mapping China’s ‘One Belt One Road’ Initiative*, editado por Li Xing, 57- 90. Reino Unido: Palgrave Macmillan.
- Vergon, Karina. “A Future EU-China Partnership: France's Perspective”, acceso el 31 de octubre de 2019, <https://www.youtube.com/watch?v=MYtJIODchxE>.
- Wagner, Rene y Michael Nienaber. China steams past U.S., France to be Germany's biggest trading partner. *Reuters*, 254 de febrero de 2017, acceso el 22 de marzo de 2021. <https://www.reuters.com/article/us-germany-economy-trade-idUSKBN1622SO>
- Waltz Kenneth. 1988. “The origins of war in neorealist theory.” *The Journal of Interdisciplinary History* 18(4): 615-628.
- Wang, Yizhou. 2013. “Six Decades of China’s Diplomacy” *Review and Reflections, Economic and Political Studies*, 1 (1): 20-135. Doi: 10.1080/20954816.2013.11673873
- Wang, Hongying. 2016. “A deeper look at China’s “going out.” *CIGI*.
- Wieland, Von Wagner. 2012. “Merkel Shies Away from Direct Criticism in China” *Spiegel International*, 31 de agosto de 2012. <https://www.spiegel.de/international/world/german-chancellor-merkel-avoids-criticism-during-visit-to-china-a-853185.html>
- Williams, Nancy. 2019. “The Resilience of Protectionism in U.S. Trade Policy” *Boston University Law Review* 99 (683): 685- 719.
- Wilson, Ernest. 2008. “Hard Power, Soft Power, Smart Power.” *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 616: 110-124.
- Wong, Reuben. 2006. *The Europeanization of French Foreign Policy*. Hampshire: PALGRAVE MACMILLAN.
- Xi, Jinping. 2014. *The Governance of China*. Beijing: Foreign Languages Press.

- Xinhua. 2004. "China stresses "non-governmental diplomacy". *China Dayli*, 17 de diciembre de 2004, acceso el 25 de mayo de 2021. http://covid-19.chinadaily.com.cn/english/doc/2004-12/17/content_400858.htm.
- Xinhua. 2010. "China, Germany ink ten agreements amid Merkel's visit" *China Dayli*, 16 de Julio de 2010. http://www.chinadaily.com.cn/china/2010-07/16/content_10116652.htm
- Xinhua. 2015. "Compañía francesa Areva firma acuerdos con socios chinos y EDF". *Xinhua*, 1 de julio de 2015, acceso el 28 de mayo de 2021. http://spanish.xinhuanet.com/economia/2015-07/01/c_134370062.htm
- Xinhua. 2020. "Xinhua Headlines: Railway freight express puts China-EU cooperation amid pandemic on fast track." *Xinhua*, 27 de junio de 2020, acceso el 27 de junio de 2021. http://www.xinhuanet.com/english/2020-06/27/c_139170811.htm
- Xing, Li. 2019. *Mapping China's 'One Belt One Road' Initiative*. Reino Unido: Palgrave Macmillan.
- Xing, L. and Shengjun, Z. 2020, The IPE of the Rise China and Emerging Powers: Traditional Perspectives and Beyond. In E. Vivares, ed., *The Routledge Handbook of Global Political Economy*.
- Yalcin, Erdal, Gabriel, Felbermayr y Alexander, Sandkamp. 2016. *New trade rules for China? Opportunities and threats for the EU*. Bélgica: Parlamento Europeo.
- Ye, Zicheng. 2001. *Diplomatic Thoughts of the New China: From Mao Zedong to Deng Xiaoping*. Beijing: Peking University Pressf
- Yu, Fu-Lai. 2017. "Neo-Mercantilist Policy and China's Rise as a Global Power" *Contemporary Chinese Political Economy and Strategic Relations: An International Journal* 3(3): 1043-1073.
- Zenglein Max.2020. "Mapping and recalibrating europe's economic interdependence with China" *Merics*, 17 de noviembre de 2020. <https://merics.org/en/report/mapping-and-recalibrating-europes-economic-interdependence-china>.
- Zhongping, Feng y Jing, Huang. 2014. "China's Strategic Partnership Diplomacy" ESPO Working Paper 8: 2-20/