



# **GRADO EN COMERCIO**

## **TRABAJO FIN DE GRADO**

### **“LA RELEVANCIA DE LAS RELACIONES MUNDIALES DEL COMERCIO: PROTECCIONISMO VS LIBRE COMERCIO”**

**CARMEN HERNÁNDEZ ACERO**

**FACULTAD DE COMERCIO**

**VALLADOLID, MARZO, 2020**



**FACULTAD DE COMERCIO**  
**Universidad de Valladolid**



**UNIVERSIDAD DE VALLADOLID**

**GRADO EN COMERCIO**

CURSO ACADÉMICO 2019/2020

**TRABAJO FIN DE GRADO**

**“LA RELEVANCIA DE LAS RELACIONES MUNDIALES DEL  
COMERCIO: PROTECCIONISMO VS LIBRE COMERCIO”**

**Trabajo presentado por:** CARMEN HERNÁNDEZ ACERO

Firma:

**Tutor:** BEATRIZ FERNÁNDEZ ALONSO

Firma:

**FACULTAD DE COMERCIO**

Valladolid, MARZO, 2020.





## ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN .....	9
2. PROTECCIONISMO VS LIBRE COMERCIO .....	10
2.1 El Proteccionismo .....	11
2.2 El Libre Comercio.....	13
3. PRINCIPALES TRATADOS DE LIBRE COMERCIO EN LA ACTUALIDAD .....	14
3.1 Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP) .....	15
3.1.1 Alimentos transgénicos .....	16
3.1.2 Sector bancario.....	16
3.1.3 Industria alimentaria .....	19
3.1.4 Posicionamiento respecto al Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones .....	20
3.1.5 Consecuencias para España .....	23
3.2 Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA):.....	23
3.2.1 Mercado de Servicios .....	24
3.2.2 Industria Alimentaria.....	24
3.2.3 Consumidores.....	25
3.2.4 Posicionamiento respecto al Acuerdo Económico y Comercial Global.....	25
3.2.5 Consecuencias para España .....	27
3.3 UE- Japón Acuerdo de Partenariado Económico.....	27
3.3.1 Industria alimentaria y pymes.....	28
3.3.2 La pesca y el sector del automóvil.....	29
3.3.3 Consecuencias para España .....	29
4 EL PROTECCIONISMO EN LA ACTUALIDAD .....	30
4.1 Estados Unidos .....	30
4.2 Reino Unido (Brexit) .....	32
4.2.1 Antes del Brexit .....	32
4.2.2 Durante el Brexit .....	34
4.2.3 Después del Brexit.....	37
4.3 China.....	40
4.4 Rusia .....	44
4.5 Consecuencias del proteccionismo para España.....	46



4.5.1 Consecuencias para España del proteccionismo de Estados Unidos.....	46
4.5.2 Consecuencias para España del proteccionismo del Brexit .....	48
4.5.3 Consecuencias para España del proteccionismo de China.....	49
4.5.4 Consecuencias para España del proteccionismo de Rusia .....	50
5. CONCLUSIONES .....	50
6.BIBLIOGRAFÍA.....	53



## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

ILUSTRACIÓN 1: TRATADOS DE LIBRE COMERCIO ACTUALES .....	15
ILUSTRACIÓN 2: EL MERCADO DE CAPITALES EN EE.UU Y EUROPA EN 2013.....	17
ILUSTRACIÓN 3: COSTE DE LAS EXPORTACIONES EN LA UE Y LOS EE.UU EN EL AÑO 2011 .....	18
ILUSTRACIÓN 4: DIFERENCIA EN COSTES ENTRE LA UE Y EE.UU .....	20
ILUSTRACIÓN 5:PORCENTAJE DE IMPORTACIONES CHINAS DESDE EE.UU Y EXPORTACIONES CHINAS A EE.UU (2010-2019).....	31
ILUSTRACIÓN 6: PIB PER CÁPITA DE REINO UNIDO TRAS LA CRISIS DEL 29 .....	32
ILUSTRACIÓN 7:PÉRDIDAS DE EMPLEO POR ESTADOS MIEMBROS DE LA UE.....	38
ILUSTRACIÓN 8: EFECTOS EN EL TURISMO POR EL BREXIT .....	39
ILUSTRACIÓN 9: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ENTRE ESPAÑA Y REINO UNIDO .....	39
ILUSTRACIÓN 10: CHINA-VARIACIÓN ANUAL EXPORTACIONES E IMPORTACIONES.....	40
ILUSTRACIÓN 11: INVERSIÓN CHINA EN ESPAÑA EN MILLONES DE EUROS.....	42
ILUSTRACIÓN 12: LAS 10 MAYORES ADQUISICIONES DE FIRMAS CHINAS EN ESPAÑA .....	43
ILUSTRACIÓN 13: PRINCIPALES EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE RUSIA .....	45
ILUSTRACIÓN 14: PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE RUSIA.....	45
ILUSTRACIÓN 15: MAYORES EXPORTADORES DE LA UE A EEUU .....	47
ILUSTRACIÓN 16: PRODUCTOS MÁS EXPORTADOS EN EL 2018 DE ESPAÑA A EEUU .....	48



## ÍNDICE DE ACRÓNIMOS

<b>Acónimo</b>	<b>Significado</b>
<b>CECA</b>	Comunidad Europea del Carbón y el Acero
<b>CEFTA</b>	Acuerdo Centroeuropeo de Librecombio
<b>CETA</b>	Acuerdo Económico y Comercial Global
<b>DR-CAFTA</b>	Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centro América y República Dominicana
<b>EEE</b>	Espacio Económico Europeo
<b>EEUU</b>	Estados Unidos
<b>ERT</b>	Mesa Redonda Europea
<b>ICEX</b>	Instituto de Comercio Exterior
<b>JEFTA</b>	Tratado de Libre Comercio Japón-Unión Europea
<b>OMC</b>	Organización Mundial del Comercio
<b>OMG</b>	Organismos Modificados Genéticamente
<b>PIB</b>	Producto Interior Bruto
<b>PYMES</b>	Pequeñas y Medianas Empresas
<b>TAFTA</b>	Acuerdo de Comercio entre EEUU, Canadá y México.
<b>TISA</b>	Acuerdo sobre el Comercio de Servicios
<b>TLCAN</b>	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
<b>TTIP</b>	Tratado de Libre Comercio
<b>UE</b>	Unión Europea



En este proyecto se revisan los Tratados de Libre Comercio más importantes en los últimos años y sus consecuencias para la economía española. Vivimos en una economía donde la sociedad está constantemente consumiendo por lo que los acuerdos comerciales son decisivos para todos. Se debe analizar tanto el libre comercio como el proteccionismo, para poder sacar conclusiones acerca de la política comercial más beneficiosa para nuestra economía.

## 1. INTRODUCCIÓN

El comercio exterior se define como la compra o venta de bienes o servicios al exterior, fuera de las fronteras del país donde se produce.

Este comercio está principalmente controlado por normativas tanto del propio país como de los países destinatarios. Estos controles son hacia los productos, (sanitarios, seguridad...), controles sobre la tributación (aranceles, impuestos...) y controles hacia los procedimientos (registros, burocracia...).

El desarrollo de esta actividad depende de la liberación comercial que se haya llevado a cabo en cada zona geográfica. Por este motivo en este TFG se estudian tanto las políticas proteccionistas como liberales que dan lugar a los controles tributarios.

Las políticas sobre el liberalismo comercial permiten intercambios con otros países, o disponen de menos trámites arancelarios con el fin de hacer el procedimiento más sencillo e igualitario para todos los países. Este tipo de entradas o salidas genera un flujo de divisas que se refleja en el tipo de cambio.

En ciertas zonas geográficas existe una política económica para restringir las importaciones de otros países para proteger los bienes o servicios nacionales mediante las políticas proteccionistas, lo que quiere decir que se les atribuye unos derechos aduaneros. Estas políticas se caracterizan por aranceles muy elevados que hacen los procedimientos de intercambios casi imposibles y así no es rentable obtener dichos productos o servicios.

En la actualidad en la Unión Europea se está dando una situación de negociación con China debido a las políticas proteccionistas de las que dispone Estados Unidos sobre el comercio exterior. Tras un conflicto entre potencias, en este caso Estados Unidos y China, se producen efectos negativos en el resto de países con relaciones comerciales. Los países de la Unión Europea obtendrán como consecuencia de la guerra comercial efectos negativos en su economía, como puede ser una nueva recesión mundial.

El proteccionismo en grandes países puede afectar mucho a las economías más pequeñas que sobreviven por el comercio exterior. Esta reflexión refleja lo anunciado con la guerra comercial entre EEUU y China. Un ejemplo puede ser el de Islandia, que prácticamente toda su economía depende de las exportaciones de China y si con este conflicto la moneda desciende a valores de hace 10 años, Islandia vería su economía gravemente afectada.

Cada país se basa en unos ideales para decidir en qué nivel de comercio exterior se encuentra. Si decide dar valor al mercado nacional y eliminar competencia exterior aplicarán una política comercial proteccionista. En cambio si quieren que sus ciudadanos puedan decidir qué tipo de producto adquirir, pactarán un tratado de libre comercio (Roldán, 2018).

El objetivo de este TFG es el estudio de la importancia del comercio exterior en la economía de los países y llegar a una conclusión de qué tipo de política comercial es más apropiada en la actualidad para España. Además, este TFG servirá para divulgar el conocimiento de los Tratados de libre comercio más importantes que se han dado hasta la actualidad.

Para conseguir el objetivo propuesto, en el capítulo 2 analizaremos las políticas comerciales, con sus definiciones y los avances que se han dado a lo largo de la historia de España a través del desarrollo del comercio. En el capítulo 3 estudiaremos los Tratados de libre comercio, qué son y cuáles han sido los más importantes hasta el día de hoy. En el capítulo 4 exponemos los proteccionismos comerciales más importantes que están surgiendo en la actualidad. Y por último en el capítulo 5 vemos las posibles guerras comerciales que están surgiendo hoy y cuáles son los efectos tanto positivos como negativos que podrían provocar en España.

## 2. PROTECCIONISMO VS LIBRE COMERCIO

Proteccionismo y libre comercio, son dos políticas contrapuestas respecto al comercio internacional de bienes y servicios. Se decide qué política utilizar dependiendo de la situación del país e incluso de los ideales del gobierno existente en ese momento. Ambas posturas conllevan efectos para la economía tanto positivos como negativos.

## 2.1 El Proteccionismo

Ante todo, se define como una doctrina, filosofía económica, que tiene como finalidad la protección de la agricultura y la industria de un país mediante la implantación de derechos aduaneros a las importaciones de productos extranjeros, a la vez que beneficia a los productos nacionales con subsidios o créditos. (Sdsol, 2019)

El proteccionismo trata de implantar medidas restrictivas a la entrada de productos extranjeros, dando así valor a los productos nacionales.

Es cierto que las políticas proteccionistas protegen al mercado nacional de la competencia extranjera, pero también es cierto que implantar esta medida económica termina reduciendo el comercio y perjudicando a los consumidores del propio país incrementando el coste de los bienes y servicios de importación.

Durante toda la historia, el proteccionismo ha tenido momentos de auge y otros de declive. En los momentos que más se decidía implantar esta medida era en periodos de recesión y ralentización de la economía, como pasó en los años posteriores a la Gran Depresión cuando Estados Unidos aplicó el famoso arancel Smoot- Hawley por el que estableció el incremento de los aranceles existentes, así como la ampliación a nuevos productos de importación, provocando un fuerte impacto en el comercio internacional.

Existen diferentes medidas proteccionistas, cada una depende del tipo de comercio que se quiera favorecer, de la situación económica del país... Las más importantes son:

- Los aranceles: impuesto sobre las importaciones que entran en el país.
- Las cuotas a la importación: se limita el número de unidades de un producto que entra en un país.
- Los subsidios a la exportación: medidas que toma el gobierno pagando a sus empresas para que aumenten sus exportaciones.
- El contenido mínimo doméstico: con medidas proteccionistas obliga a que un mínimo porcentaje de los productos que adquiere diariamente un consumidor sean nacionales.
- Las restricciones voluntarias a la exportación: un país voluntariamente limita el número de exportaciones para evitar aranceles o cuotas del socio comercial.
- Barreras no arancelarias o administrativas: todo tipo de trabas administrativas que desmoralizan las importaciones de bienes.



El proteccionismo es una medida adecuada para fortalecer el mercado nacional, pero provoca efectos negativos a la economía del país en cuestión, en la actualidad estos efectos negativos son más evidentes ya que la sociedad ha avanzado y tanto las personas como los bienes y servicios viajan por todo el mundo, lo que el proteccionismo dificulta con barreras arancelarias (Sdsol, 2019).

Algunas situaciones de liberalismo provocan un riesgo en el comercio nacional y por esta razón se lleva a cabo la imposición de políticas proteccionistas, aunque también provoquen inconvenientes a los consumidores. Originariamente, la primera consecuencia de esta política era que evitaba que saliera fuera del país la moneda fuerte.

Durante toda la historia de España la ordenación del comercio exterior ha estado en manos de los gobiernos, aunque con diferencias en cada uno de ellos. En la época preindustrial el mercantilismo se posicionó a favor del proteccionismo para proteger la salida de metales preciosos.

Durante el siglo XIX el proteccionismo tomó valor ya que al comenzar la industrialización algunos países lo usaban para evitar la competencia de la industria británica, como sucedió con Francia o Alemania que eran países con libre comercio pero que en estos momentos requería de una barrera aduanera frente a la competencia exterior, principalmente la británica.

Especialmente en España el proteccionismo fue la política implantada durante casi todo el siglo XIX, contando con algunas excepciones como el primer liberalismo en las Cortes de Cádiz, motivado por las exigencias de las colonias americanas.

En 1826 se decretó el Real Arancel General de entrada de frutos, géneros y efectos del extranjero, que prohibía la entrada de más de seiscientos productos y el impuesto que pagan las mercancías por ser transportadas en los buques.

Las industrias catalanas establecieron fuertemente el proteccionismo para proteger sus productos textiles de la competencia inglesa. Después de la pérdida de las colonias Cuba y Puerto Rico fueron monopolio de productos agrícolas e industriales peninsulares.

El proteccionismo no descendió hasta la Regencia de Espartero ya que estableció un arancel en 1841 que aumentó el número de productos que no se podían importar. Tras la derrota carlista el País Vasco se incorporó al sistema aduanero español lo que provocó un enfrentamiento con los catalanes debido a la relajación del proteccionismo.

Entre los años 1845 y 1849 se introdujeron algunas visiones librecambistas con la reforma de Mon-Santillán. Estos matices librecambistas eran necesarios por la necesidad de



obtener tecnología y capitales para construir el ferrocarril. Los catalanes seguían con una presión importante a favor del proteccionismo.

En 1869 el Arancel Figuerola suprime el impuesto que se pagaba por el transporte en buque, denominado derecho diferencial de bandera. Posteriormente en la época de la Restauración se vuelve a marcar fuertemente el proteccionismo. De hecho, Cánovas divulgó que el proteccionismo era un ideal del partido conservador. El proteccionismo en estos tiempos debía proteger principalmente a las industrias catalanas, a los grandes propietarios cerealistas castellanos y a los empresarios de la siderurgia vascos (Montagut, 2015).

## 2.2 El Libre Comercio

Definimos el libre comercio como un concepto económico, alusivo a la venta de productos entre países, libre de aranceles y de cualquier forma de barrera comercial. En una zona de libre comercio los países firmantes se comprometen a anular entre sí los aranceles aduaneros, siendo el precio de los productos el mismo para todos los integrantes del acuerdo. El libre comercio se opone a todas las restricciones.

El libre comercio fue una doctrina política manifestada en el siglo XVIII en oposición al antiguo mercantilismo.

Su hipótesis principal es que las restricciones implantadas por los gobiernos para el intercambio de bienes y servicios con otros países perjudica a la economía y decrece el volumen de comercio.

Sus defensores se dividían entre los que defendían los beneficios de incrementar el comercio y los que defendían el derecho fundamental de todo hombre de intercambiar libremente su propiedad con nacionales y extranjeros.

El primer acuerdo importante de libre comercio fue la derogación de las Leyes de Cereales, aranceles a la importación de cereales en Gran Bretaña, en 1846 tras una larga y célebre campaña por parte de Cobden y Bright.

Un siglo después, en 1950, se crea la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA), lo que constituye el inicio de la actual Unión Europea, comunidad que ha creado diferentes formas de libre comercio entre los países miembros.

En 1994 Estados Unidos inició su primera negociación de libre comercio, creando el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) junto con México y Canadá.



Los críticos de estos tratados los ven como una forma de proteger los intereses de las compañías multinacionales, existiendo un debate de si el libre comercio beneficia o no a las naciones poco desarrolladas, e incluso si es conveniente para el mundo desarrollado o no.

Algunos economistas, como por ejemplo N. Gregory en el año 2015, argumentan que los tratados de libre comercio suponen una ventaja en cuanto a la comparativa (beneficio a dos países que son eficientes en la producción de dos productos complementarios gracias al comercio libre) y las economías de escala. Otros, como Adam Smith en el año 1766 o Donald Trump en el año 2016, los ven como una destrucción de la industria local, perdiendo empleos nacionales, trasladando su producción a otros países con unas condiciones de salud y seguridad mucho más preocupantes.

A favor del libre comercio argumentan la necesidad de que los países miembros dependan unos de otros económicamente para reducir la posibilidad de conflictos importantes.

Esta política comercial ha favorecido el movimiento de bienes y servicios, proporcionando una amplia gama de productos a los consumidores (El Diario Exterior, 2018).

### 3. PRINCIPALES TRATADOS DE LIBRE COMERCIO EN LA ACTUALIDAD

Los tratados de libre comercio son acuerdos entre distintos países donde se busca crear preferencias arancelarias mutuas y la reducción de las barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios de determinados sectores. El objetivo es incrementar las transacciones entre dichos países ya que disminuyen los trámites burocráticos y las cargas económicas tanto en las importaciones como en las exportaciones.

En cuanto a las consecuencias positivas, los países firmantes hablan de una mayor inversión extranjera, mejora de la competitividad de las empresas o un incremento de los puestos de trabajo como las ventajas de estos tratados de libre comercio (Europapress, 2017).

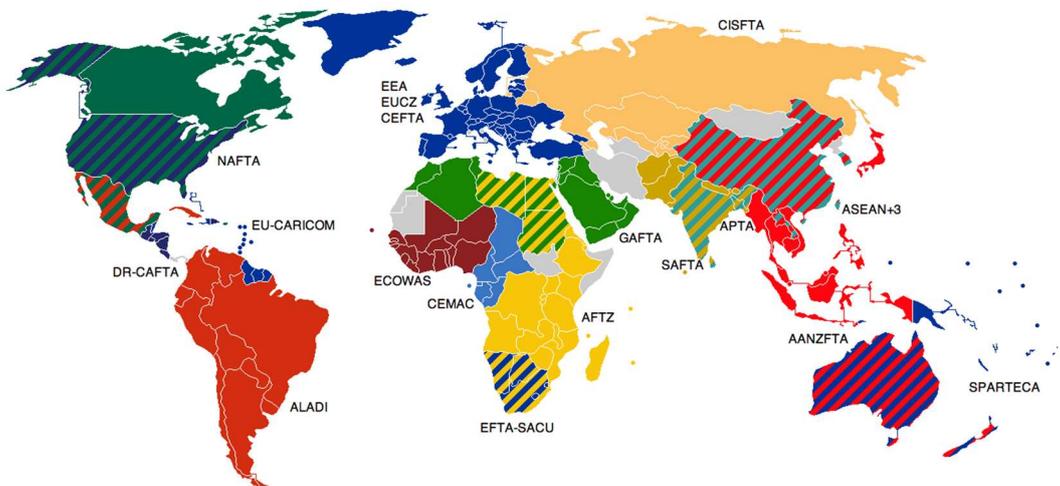
La principal desventaja es la nula transparencia en las reuniones de los países y la nula participación de los ciudadanos de cada país firmante, lo que puede facilitar la generación de monopolios en determinados sectores (como por ejemplo la industria farmacéutica) y someter las economías más pobres a las de los países con más poder del acuerdo, todo esto disminuyendo los niveles de protección social y medioambiente (Europapress, 2017).

Los principales tratados de libre comercio actuales son:

- Acuerdo Centroeuropeo de Librecomercio (CEFTA)

- Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (DR-CAFTA)
- Espacio Económico Europeo (EEE)
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, TLCAN)
- Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP)
- Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA)
- Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (TISA)
- Acuerdo de Asociación Económica UE-Japón.

Ilustración 1: Tratados de Libre Comercio actuales



Fuente: Wikipedia (2019)

### 3.1 Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP)

La Asociación Transatlántica para el comercio y la inversión, se trata de un acuerdo entre la Unión Europea y Estados Unidos para crear nuevas relaciones sobre el comercio, los servicios y las inversiones que se está negociando desde el año 2013.

El acuerdo se negocia en total secreto entre los políticos y las grandes empresas de los países integrantes, lo que conlleva a que la ciudadanía tenga poca información y mucha incertidumbre.

El TTIP es un acuerdo más allá del comercio, es un proyecto político ideológico y social. Tiene como objetivo eliminar los aranceles a las importaciones de bienes y servicios, pero existen puntos internos del acuerdo que ponen en peligro normativas vigentes de los ámbitos social, del mundo laboral y el medio ambiente (Robles-Arangiz, 2016).



En la actualidad Europa califica a este tratado como “obsoleto” ya que no se llegó a ningún acuerdo y se fue dejando atrás toda negociación, un tratado que fue tan ambicioso como impopular.

### 3.1.1 Alimentos transgénicos

Las negociaciones del TTIP ponen en peligro la capacidad de la UE para regular las importaciones, autorizaciones y controles de seguridad de los alimentos y semillas modificados genéticamente, lo que provocaría la presencia de alimentos transgénicos en la Unión Europea.

El sector de la biotecnología estadounidense lleva años intentando obtener un mayor acceso a los mercados europeos y este tratado es la vía de negociación para cumplir su objetivo. El Comisario Europeo niega que esto pueda suceder, pero el Acuerdo entre la UE y Canadá se considera que tiene un modelo parecido de tratado con el TTIP e indica que ya se han debilitado las protecciones europeas.

Estados Unidos manifiesta claramente que uno de sus principales objetivos es incrementar la presencia del sector agroalimentario estadounidense en el mercado europeo. Afirman que los requisitos de la UE para el etiquetado de OMG (Organismos Modificados Genéticamente) implica una barrera comercial. Las normas europeas de seguridad para los alimentos transgénicos son mucho más estrictas que las estadounidenses, y los grupos de presión de estos sectores quieren debilitarlas. El comisario europeo afirma que las normas europeas relativas a los transgénicos no cambiarán (Amigos de la Tierra, 2019).

Los objetivos de los negociadores estadounidenses en estas negociaciones son:

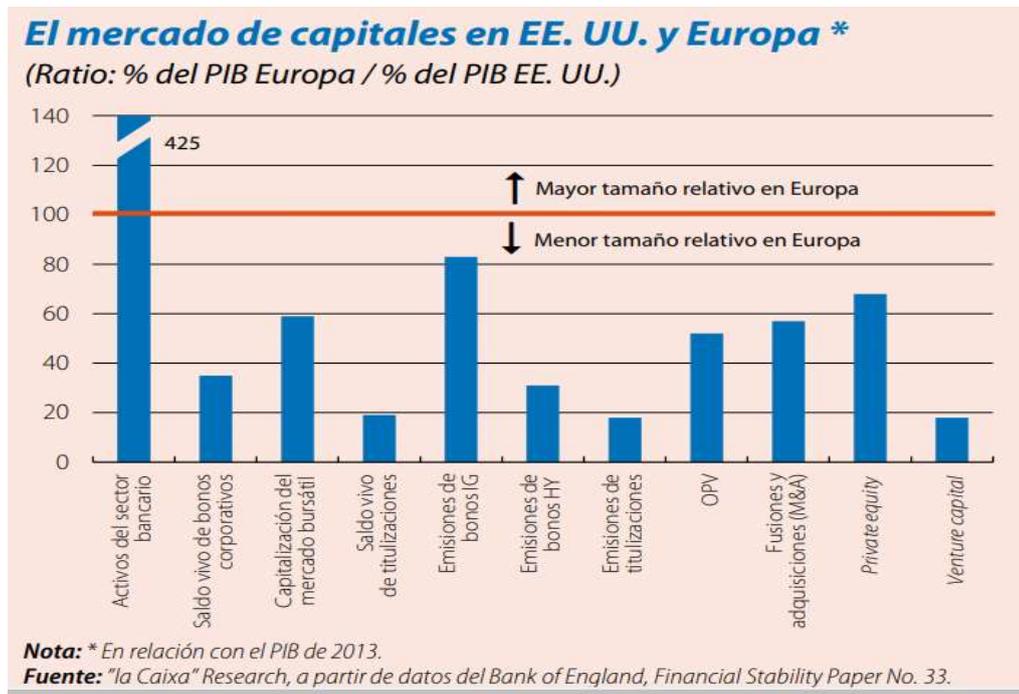
- Un incremento en el acceso al mercado europeo de productos biotecnológicos.
- Un proceso de autorización de la UE más rápido para los cultivos modificados genéticamente.
- Eliminación de barreras comerciales que limitan la importación de OMG a la UE (Amigos de la Tierra, 2019).

### 3.1.2 Sector bancario

Dentro de las negociaciones del TTIP también estuvieron presentes los servicios financieros, debido su conexión con las actividades comerciales y su gran importancia para la estabilidad financiera.

Es difícil que las negociaciones del Tratado sobre la integración en el mercado de capitales tengan las mismas consecuencias para ambos países. Existe una gran diferencia entre el desarrollo financiero estadounidense y el de la Unión Europea ya que no existe un marco regulatorio y legislativo común (Ver Ilustración 2).

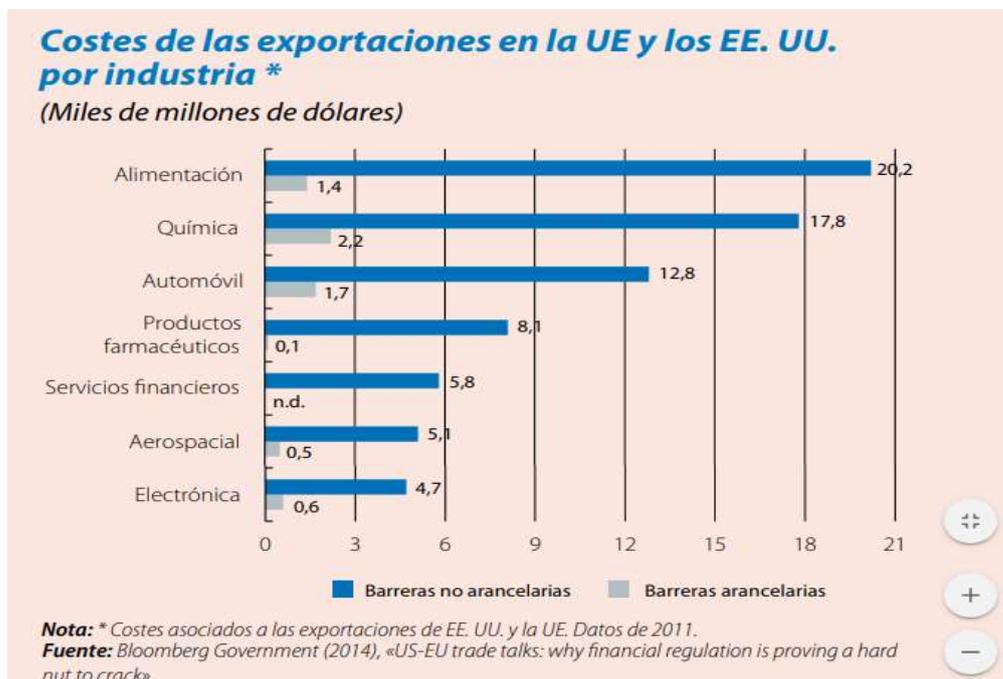
Ilustración 2: El mercado de capitales en EE.UU y Europa en 2013



Fuente: La Caixa Research (2019)

El TTIP ofrece una mayor integración en el sector bancario que en otros sectores. Presenta unos costes muy pequeños en comparación con otros sectores suponiendo unos costes por barreras no arancelarias de unos 6.000 millones de dólares (menos de la mitad que otros sectores) (Ver Ilustración 3). Dentro de las negociaciones es uno de los temas más importantes a tratar ya que una mayor colaboración bilateral no solo reduce las barreras, sino que hace disminuir la dificultad de coordinación entre los distintos reguladores y así se consigue la estabilidad financiera. Ambas partes de la negociación están de acuerdo en que es beneficioso reducir las barreras y los costes de transacción para incrementar la eficiencia en los servicios bancarios y ofertar a los consumidores los mejores y más variados servicios de financiación.

Ilustración 3: Coste de las exportaciones en la UE y los EE.UU en el año 2011



Fuente: La Caixa Research (2019)

El Tratado sería un gran beneficio para las entidades de servicios financieros que operan vía internet, como PayPal, que suelen estar más afectadas por normas arbitrarias y, por lo tanto, a las que se les hace más complicado el poder operar fuera de la UE. Por otro lado, beneficiaría a las pymes ya internacionalizadas, con pocos recursos para conseguir los mejores precios en el comercio exterior y que con unos menores costes experimentarían un pequeño impulso hacia el comercio internacional.

En el sector bancario existen diferencias entre el marco regulatorio de los socios. El ejemplo más claro es la legislación Dodd-Frank que aprobó EEUU sobre el sector financiero, que consiste en que las bancas superen ciertas pruebas de estrés para evitar futuras crisis económicas. Algunas de las regulaciones o limitaciones que conlleva son la prohibición de operaciones de compraventa de activos financieros por cuenta propia, limita las inversiones en fondos de cobertura y fondos de capitales privados y la más importante para el tema que nos ocupa, la exigencia a las filiales de los bancos extranjeros en EEUU a cumplir con su legislación.

La conclusión de las diferencias que existen entre ambos socios es que cada uno tiene sus regulaciones sobre el sector bancario muy claras y por lo tanto no desean converger. El objetivo de la UE sobre este tratado comercial en materia de regulación financiera es crear una cooperación regulatoria para evitar futuras crisis financieras, por lo que antes de implantar



una medida regulatoria se debe consultar al resto de países y así llegar a una coherencia internacional.

El temor de la UE y por lo que aún se está estudiando el tratado comercial es por los requisitos de la norma implantada por los EEUU, Dodd-Frank. Por otro lado, EEUU se opone a la propuesta de una mayor cooperación sobre la regulación financiera, dando la explicación de que ya existen varias organizaciones y foros financieros para coordinarlo. En definitiva, parece que un acuerdo sobre los servicios financieros que beneficie a ambas partes parece difícil (Sarnago, 2015).

### 3.1.3 Industria alimentaria

Existe un grado elevado de especulación con los bienes de primera necesidad, principalmente en la industria alimentaria. El sector que más preocupación despierta sobre los opositores de este tratado es el cárnico, ya que se llevan a cabo prácticas como el uso de antibióticos para el crecimiento de las reses y no para paliar enfermedades, o simplemente el uso del cloro para desinfectar los pollos.

Como sabemos, Europa dispone de una serie de legislaciones en materia alimentaria que no permite la utilización de hormonas de crecimiento, pero EE.UU no incluye ninguna legislación de este tipo. Por lo tanto son dos miembros con normas diferentes y se debería llegar a un acuerdo, pero tras un largo y riguroso estudio se observa que en otros tratados de libre comercio anteriores con normativas diferentes al final se impone la más flexible, lo que esto nos lleva a pensar que EE.UU sería el ganador en esta negociación.

Por otro lado, también hay que tener en cuenta que el sector de la carne es uno de los que mayor presión está haciendo en el tratado ya que tiene más sectores por detrás que se beneficiarían como la industria veterinaria farmacológica. Su demanda se incrementaría en un alto nivel (Contracorriente, 2015).

Para mantener y aumentar sus enormes beneficios necesitan derribar dichas limitaciones al uso de antibióticos en Europa y así comercializar y producir a gran escala (Guzman, 2015).

En otra dirección también podemos observar que si el TTIP se lleva a cabo todos los productos ganaderos de la UE se verían abocados a la ruina, debido a los bajos costes de producción en EE.UU, conseguidos gracias al uso de antibióticos para el crecimiento que conlleva una mayor producción (Eirexas, 2016).

En la Ilustración 4 se observa la diferencia en costes entre la UE y EE.UU. Observamos la diferencia en costes para los productos básicos de origen animal entre la UE y EEUU. Estos datos nos explican los riesgos que asumen los ganaderos de la UE en el caso de reducción de aranceles y disminución de su protección por parte de la UE.

Ilustración 4: Diferencia en costes entre la UE y EE.UU

TOTAL COSTES UNITARIOS	UE	EE.UU.	DIFERENCIA UE-USA	DIFERENCIA
€/100 Kg				COSTE UE-USA (%)
HUEVOS	73,9	45,4	28,5	63
VACUNO CARNE	152,9	77,8	75,1	97
PORCINO	83,1	49,2	33,9	69
POLLOS	71,9	53,8	18,1	34
VACUNO LECHE	36,4	23,3	13,2	57

Fuente: Galego (2019)

### 3.1.4 Posicionamiento respecto al Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones

El TTIP se ha convertido en el acuerdo de libre comercio más cuestionado de los últimos años, por lo que, a continuación, se analizan ambas posiciones con sus argumentos.

#### ✓ Argumento a favor del Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones

En primer lugar, se debe dejar claro que es la menor parte de la ciudadanía quien se muestra a favor del Tratado Transatlántico de comercio e inversiones, aunque como defensores al TTIP en la Unión Europea destacan los *lobbies*.

Los *lobbies* se crean como un grupo de presión en torno al siglo XVIII en el Parlamento Británico que asaltaba a los diputados para influir en sus decisiones políticas. En la actualidad se define el acto de hacer *lobbying* como una presión política para conseguir intereses particulares. Este grupo de presión puede ser creado por grandes empresas o incluso por pequeñas asociaciones. Normalmente se identifican como grandes empresas de un país, bancos, eléctricas o incluso inmobiliarias. Estas prácticas en algún caso suponen donaciones clandestinas a los partidos políticos, poniendo de manifiesto la falta de transparencia en la financiación de los partidos políticos (Pastrana, 2012).

Los presidentes y consejeros de las grandes empresas de Europa son quienes forman la Mesa Redonda Europea (ERT), donde se llevan a cabo todo tipo de negociaciones y tratados para el comercio, promueven la rápida liberalización, desregularización y flexibilidad de los mercados laborales.

En resumen, los lobbies se dedican a publicitar o dar información por las calles de los beneficios y libertades del comercio internacional en caso de llevarse a cabo los tratados o acuerdos económicos y comerciales que se llevan a cabo entre los países europeos (Rebelión, 2002).

Las razones por las que dichas organizaciones defienden estos tratados son:

- El tratado acabaría con los aranceles entre los países que firmen, aunque en la actualidad la gran mayoría no son muy elevados en algunos sectores sí.
- Gran beneficio para las PYMES por la eliminación de barreras para crear una empresa ante los grandes obstáculos legales, administrativos y tributarios que tienen en la actualidad. Por lo tanto, facilidad en la entrada a otros países para llevar a cabo una actividad empresarial.
- Desarrollo económico, debido a un mayor número de empresas conlleva un aumento del empleo.
- Concretamente para España, se trataría de un beneficio muy importante ya que EEUU es el primer socio comercial fuera de la UE con quien tiene un tráfico de intercambios muy importantes, especialmente con los sectores de energía, automovilismo y la agroindustria (Muñoz, 2015).

En conclusión, después de estudiar las razones de las organizaciones que están a favor de estos tratados vemos que los beneficios mayoritariamente son para el comercio y, por tanto, para las empresas.

#### ✓ Argumentos en contra del Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones

La ciudadanía está en contra de este tratado, principalmente por la nula transparencia de dichas negociaciones y la nula participación que tiene la ciudadanía en la toma de decisiones lo que conlleva la alta probabilidad de que si se aprueba el tratado condicionaría cuestiones básicas para la vida, como la sanidad, educación, derechos sociales, ambientales o laborales. En conclusión, poco uso de la democracia.

Una cláusula recogida en el TTIP habla de un sistema de arbitraje entre el inversor y el estado, consistente en que una corporación puede demandar al estado en caso de que no



se lleven a cabo sus intereses comerciales y el estado puede verse obligado a pagar grandes cantidades de dinero tras la sentencia.

Por ejemplo, Egipto quiso subir el salario mínimo y fue denunciado por diferentes organizaciones ya que sus beneficios no se verían incrementados.

En los países en los que existe una importante actividad pública en la salud y la educación, existe la preocupación de que las corporaciones acaben con ellas porque sus beneficios no aumenten. Concretamente España dispone de gran calidad en los derechos laborales, por lo tanto, si TTIP se aprueba perdería derechos ya que EEUU, país con quien se firma el tratado, solo dispone de 14 convenios laborales.

El sector alimenticio también se puede ver afectado por la novedosa tecnología con la que produce EEUU y sus costes son mínimos en comparación con los grandes cultivadores de los países de la Unión Europea.

Desaparecerían los certificados de origen, cosa que afectaría especialmente a España. La agricultura de EEUU es subvencionada, por lo tanto, es difícil competir contra ella y, además, se suma la bajada de barreras no arancelarias. Otra de las razones más importantes para posicionarse en contra del TTIP es la permisión de entradas de alimentos hormonados, tratados y transgénicos, lo que en la actualidad está prohibido como protección hacia la salud de los seres humanos.

También empeorarán las condiciones medioambientales ya que debido al aumento de actividades de exportación e importación aumentarán las emisiones de CO<sub>2</sub>, incrementando la dificultad de la lucha contra el cambio climático.

En cuanto a la economía de la UE la ciudadanía no se cree el incremento de riqueza de los hogares como ha ocurrido con otros tratados como puede ser el de México. En el NAFTA finalmente los ciudadanos han visto que el beneficio de las corporaciones aumentaba y el suyo disminuía (Aguilar, 2015).

En conclusión, este tratado, el TTIP, se contempla como un crecimiento económico a costa de los derechos sociales y medioambientales para el beneficio de las grandes empresas (No al TTIP, 2016).

### 3.1.5 Consecuencias para España

Las posibles consecuencias para España del Tratado serán algunas beneficiosas pero otras negativas.

Por la rama de las ventajas para la economía española el TTIP consideraría un aumento anual del 0.72% de los salarios y un 0.98% del consumo privado, en un rango de 3 a 5 años. A 5 años se espera un incremento del PIB y la creación de 334.836 nuevos empleos.

El TTIP es una gran oportunidad para las pequeñas y medianas empresas españolas, dado que son las mayores exportadoras en los sectores con mayor intercambio comercial con EEUU, por lo tanto, serían las primeras beneficiarias.

En cuanto a las consecuencias negativas para España del TTIP, los sectores vinculados a las denominaciones de origen muestran seria preocupación por certificar la calidad, ubicación de elaboración y producción de una manera determinada. Con el TTIP no se podrían controlar estas características que hacen único a un producto, ya que se podría elaborar cualquier producto en cualquier lugar. Esto sería un hecho extensivo a cualquier producto y a cualquier país, por lo que ninguno tendría un producto denominado como suyo (Berg, 2016).

### 3.2 Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA):

El Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA) es un tratado de libre comercio entre la Unión Europea y Canadá. El CETA impulsa el comercio entre ambas partes, creará empleo y crecimiento, lo que conlleva nuevas oportunidades para sus empresas. Canadá es un gran mercado para las exportaciones europeas y un país rico en los recursos naturales que necesita Europa.

El CETA fue aprobado en julio del 2019. Fue una negociación larga y varios países de la Unión Europea lo aprobaron, pero Francia tuvo varios sectores divididos.

Asimismo, es un acuerdo de progreso. Aparte de la eliminación de las barreras arancelarias, se tiene en consideración a las personas y el medio ambiente (Commission, 2019).

La UE y Canadá buscan como objetivo facilitar los intercambios comerciales y de inversión entre las dos zonas con el fin de conseguir el crecimiento económico, y mejorar las cuestiones sociales y de medio ambiente.



Dicho tratado sería un beneficio importante para las empresas europeas ya que se eliminarían casi el 100% de los impuestos que pagan en las fronteras canadienses. La misma consecuencia se produciría en las empresas de Canadá frente a las exportaciones a la UE.

Con la eliminación de los derechos de aduana las empresas europeas se beneficiarán ya que es posible competir con una reducción de precios en los productos europeos en Canadá y, por otro lado, tendrán la posibilidad de entrar a formar parte de contratos públicos en Canadá, presentando ofertas para abastecer servicios y bienes a la administración federal, provincial y municipal canadiense (España, 2019).

### 3.2.1 Mercado de Servicios

El mercado de servicios canadiense ha sido el acuerdo más ambicioso para la UE, ya que tendrán más oportunidad para prestar servicios en Canadá como por ejemplo servicios marítimos especializados, para el transporte de contenedores vacíos o de mercancías específicas en Canadá.

La mitad del crecimiento económico que el CETA aporte a la Unión Europea será por el aumento del comercio en el sector servicios. En otros sectores como servicios medioambientales, telecomunicaciones o financieros podrán acceder por primera vez, ya que el CETA no afecta a los servicios públicos.

Los Estados miembros de la UE podrán mantener sus monopolios públicos, mantener su capacidad de decidir qué servicios privatizar o cuáles continuarán siendo públicos (Commission, 2019).

### 3.2.2 Industria Alimentaria

En el sector agrícola se obtendrá un gran beneficio ya que eliminando todos los obstáculos a esta actividad comercial Europa podrá exportar un alto porcentaje de productos sin tener costes de aranceles. Esto ayudará a crear nuevas oportunidades de exportación para fabricantes y agricultores europeos, (vino, bebidas espirituosas, aceite, frutas y verduras, productos transformados, quesos y especialidades tradicionales europeas).

Canadá eliminará las limitaciones a los monopolios de bebidas alcohólicas facilitando las exportaciones a la UE del sector de los vinos y bebidas espirituosas.

Eliminando los derechos de aduanas se facilita el acceso de la industria alimentaria de la UE al pescado canadiense. Ambos países desarrollarán una pesca sostenible con supervisión, medidas de vigilancia y control luchando contra la pesca ilegal.



Según el acuerdo, Canadá aceptó proteger 143 indicaciones geográficas para bebidas y alimentos característicos de ciertas localidades europeas, es decir que protegerá los productos tradicionales frente a las imitaciones.

En el lado de las importaciones, todos los productos alimenticios importados desde Canadá a la Unión Europea deberán cumplir la normativa de la UE, como, por ejemplo, solo se podrá importar carne sin hormonas.

Además, se creará un Foro de Cooperación en materia de Regulación. Se permitirá intercambiar experiencias e información, se decidirá sobre las áreas de cooperación y ofrecerá ayuda a los reguladores y legisladores. En cambio, no podrán modificar la normativa vigente, ni crear nueva legislación, limitar la capacidad de decisión de los reguladores de los estados miembros... (Commission, 2019).

### 3.2.3 Consumidores

Los consumidores también obtendrán beneficios ya que una apertura mayor a otros mercados conlleva una mayor oferta para estos, más donde elegir, por lo tanto, un mayor control de los precios.

El libre comercio no implica la modificación o disminución del nivel de protección de la salud y seguridad de las personas, todos los derechos de los consumidores, sociales y sobre el medio ambiente se tienen que cumplir para que la actividad comercial se haga efectiva (Commission, 2019).

### 3.2.4 Posicionamiento respecto al Acuerdo Económico y Comercial Global

El valor de las posibilidades que el Tratado de Libre comercio entre la UE y Canadá ofrecen no es favorable bajo la impresión de todo el mundo. Por lo tanto, se analizan ambos posicionamientos.

#### ✓ Argumentos a favor del Acuerdo Económico y Comercial Global

Los trabajadores canadienses tienen un salario medio mayor al de España, por lo tanto, cuando se lleve a cabo el tratado de libre comercio los empleos españoles con menores salarios serán los más beneficiados. España reducirá el desempleo y cuando esto se produzca los salarios subirán.

En cuanto al cambio climático Canadá refuerza la relación con la UE, son grandes defensores de las Cumbres del Clima y a mayores Canadá es el referente mundial de la gestión de la biodiversidad.

Canadá destina un porcentaje muy alto a la educación pública y especialmente a sus universidades e investigaciones. Esto obligará a Europa a mejorar la eficiencia e intentar ser mucho más competitivos. Respecto al impacto que pueda tener en España se espera un aumento del empleo, productividad, salarios, bienestar... (Diez, 2017)

✓ Argumentos en contra del Acuerdo Económico y Comercial Global

En primer lugar, hablan de la ausencia de información hacia el público e incluso hacia sus representantes. El secretismo fue la principal característica en las negociaciones.

Este tratado de libre comercio incluye un tribunal especial que concede derechos exclusivos a los inversores para demandar a países, dejando de lado ciertos sistemas judiciales en Europa y Canadá. Existiría una posible incompatibilidad con el Tribunal Europeo de Justicia.

Los derechos laborales de sindicación y negociación colectiva no aparecen en el tratado, por lo tanto, no se puede asegurar que el empleo crezca, incluso pueden decir que se destruirá como pasó en el caso del TAFTA.

Los Gobiernos europeos deberían excluir algunos servicios, ya que si no todos ellos se expandirían hacia la competencia extranjera de proveedores y esto haría muy difícil para los gobiernos devolver a la gestión pública los servicios privatizados. Esta negociación negativa hacia los servicios no se había dado nunca antes.

La cláusula sobre el cambio climático no sería tan beneficioso como lo venden, dar más poder a las multinacionales energéticas produce mayores niveles de emisiones de CO<sub>2</sub>, incentivar el transporte transatlántico, mayor comercialización del petróleo ... (Marcellesi, 2016).

En conclusión, puede observarse que debido al secretismo con el que se gestiona el acuerdo tanto la ciudadanía que se posiciona a favor como los que se posicionan en contra hablan de los mismos temas, pero en lados opuestos, haciendo ver que los puntos no son claros.

### 3.2.5 Consecuencias para España

En cuanto al Tratado de Libre Comercio entre la UE y Canadá, según el Banco de España, a priori puede resultar beneficioso para España. Después de la crisis financiera internacional España y Canadá recuperaron sus relaciones comerciales, el país norteamericano es uno de los principales socios de España fuera de la UE de modo que en la actualidad las empresas españolas tendrán un mayor nivel de notoriedad en el mercado canadiense. Con la eliminación de los derechos de aduana los productos exportados se beneficiarán, como por ejemplo los combustibles, ropa, calzado, maquinaria, productos farmacéuticos y vehículos de motor. En concreto, el vino y el queso español disponían de una tasa diferente para poder ser exportados a Canadá, con el CETA dicho arancel se eliminará.

Proporcionará un mayor beneficio para las pymes, eliminando los aranceles y los obstáculos de comercialización para competir contra las grandes empresas desaparecen.

Este acuerdo se caracteriza principalmente por que no se modifican las legislaciones ni de la UE ni de Canadá, de manera que todas las importaciones deberían cumplir la normativa vigente (Martín, 2017).

### 3.3 UE- Japón Acuerdo de Partenariado Económico

La UE exporta a Japón anualmente más de 58.000 millones de euros en bienes y unos 28.000 millones de euros en servicios, pero aun así se encuentran con grandes obstáculos que afecta a su competitividad (European Commission, 2019).

En 2013 llegaron los primeros acuerdos sobre los principales elementos del Acuerdo de Asociación Económica UE-Japón. Y el 6 de Julio de 2017 llegaron al principio de un acuerdo.

El Tratado de Libre Comercio Unión Europea Japón (JEFTA) además de la reducción de impuestos tradicionales al comercio incluyen las inversiones, los derechos de propiedad intelectual y el acceso a los procesos de contratación pública.

La UE quiere establecer un acuerdo comercial con Japón para suprimir los obstáculos mencionados anteriormente, constituir normas comerciales con los niveles de exigencia y valores que comparten y enviar una señal de que dos grandes economías del mundo rechazan el proteccionismo (European Commission, 2019)

Existe un aspecto polémico del tratado que se denomina “cooperación reguladora” y consiste en un mecanismo por el cual los reguladores parlamentarios deben mantener informadas a las compañías extranjeras del proceso legislativo, es decir que las empresas



japonesas deben ser informadas del desarrollo legislativo de la Unión Europea. Este aspecto preocupa por que las empresas multinacionales japonesas intenten influir en las leyes y regulaciones.

Por otro lado, el JEFTA es un modo de mostrar al gobierno estadounidense presidido por Donald Trump que Japón y la UE están a favor del multilateralismo y el comercio internacional basado en reglas y comprometido con la lucha por el cambio climático (Bayón, 2019).

Las negociaciones durante este largo periodo han sido forjadas fuera de los focos y el debate público. No ha existido la consulta a sindicatos, ni pequeñas y medianas empresas. En la gran mayoría de reuniones han estado presentes *lobbies* de grandes multinacionales y solo gracias a que algunas organizaciones europeas han pedido información se ha sabido con quién se han realizado los encuentros.

En el caso concreto de España el tratado ni siquiera ha pasado por el Congreso como tema a debate. El JEFTA entra en vigor sin que los países puedan corregirlo o rechazarlo (Sánchez, 2018).

Este acuerdo de libre comercio espera que afecte a varios sectores principales de la economía española, como el agroalimentario, el automóvil y el textil (Bayón, 2019).

### 3.3.1 Industria alimentaria y pymes

El tratado tiene como objetivo que se liberalicen el 90% de los intercambios entre la UE y Japón, aunque la reducción de obstáculos en el vino, el queso, la carne de vacuno y cerdo, la pasta, el chocolate y galletas será progresiva por ser sectores sensibles. En cambio, la producción de arroz quedará protegida debido a su especial sensibilidad.

El acuerdo es muy importante para la economía española ya que es el décimo socio comercial de Japón. Entre las principales importaciones se encuentran la carne de cerdo, el vino o el cuero (Bayón, 2019).

Un punto importante del acuerdo para las pymes es la protección de 205 productos de indicación geográfica. Los eurodiputados proponen establecer ciertos puntos específicos para que las pequeñas y medianas empresas se beneficien de este acuerdo comercial (Europarl.europa, 2018).



### 3.3.2 La pesca y el sector del automóvil

Respecto a la pesca puede que suponga grandes pérdidas para España ya que los dos países son grandes potenciales pesqueras. Se puede dar un cambio importante en los precios.

En cuanto a las exportaciones de automóviles estarán sujetas a los mismos requisitos en la Unión Europea que en Japón, por lo tanto, cuando se exportan a Japón ya no tendrán que ser probados y certificados nuevamente. Además, se facilita la importación de automóviles o piezas japonesas y europeas (Bayón, 2019).

### 3.3.3 Consecuencias para España

El Acuerdo de libre comercio firmado por la Unión Europea y Japón conlleva una serie de consecuencias hacia España.

En cuanto a las exportaciones hacia Japón es una gran ventaja para España ya que es uno de sus socios comerciales más importantes y quedando libre de obstáculos incrementaría el beneficio por estos intercambios. En concreto el sector automovilístico español incrementaría su demanda al igualar los requisitos entre ambos países.

El JEFTA pone en riesgo sectores clave de la economía española y por tanto afecta al empleo debido al aumento en las importaciones de Japón. Existe una lista donde cualquier servicio que no esté excluido claramente se considera abierto a la liberalización, por lo que ciertos servicios estarían amenazados como son los hospitales públicos, agua, transporte público, escuelas...

Referente a las negociaciones sobre los servicios financieros se reduce la capacidad para luchar contra la especulación financiera e impide reformas en el sistema bancario, provocando un retroceso en las medidas contra situaciones como el rescate de los bancos o la burbuja inmobiliaria.

Destaca el hecho de que los ciudadanos europeos podrían perder la privacidad de sus datos personales. El capítulo 8 del JEFTA sobre comercio de servicios, liberalización de la inversión y comercio electrónico contiene compromisos de flujo de datos, limitaría la capacidad de regular este flujo y podría debilitar el derecho a la protección de los datos personales.

Finalmente el JEFTA reduce la protección frente a la contaminación con químicos tóxicos, estimula la industria insostenible y Japón puede persistir con la caza de ballenas, incumpliendo acuerdos internacionales (Attac, 2019).

## 4 EL PROTECCIONISMO EN LA ACTUALIDAD

El miedo de los últimos años a que el proteccionismo esté ganando terreno en el mundo actual ya se ha confirmado. En 2018 se impusieron 45 nuevos obstáculos al comercio en países no pertenecientes a la Unión Europea. Esto provoca un impacto importante en las exportaciones de la UE (Herrera, 2019).

### 4.1 Estados Unidos

La primera impresión que tenemos del presidente de los Estados Unidos, Donald Trump, es que es una persona proteccionista, sobre todo en su política económica internacional. En cierta medida es verdad, buscará el proteccionismo de sus productos y servicios a través del liberalismo del resto de países.

Sin embargo, si estudiamos de una manera más profunda los intereses económicos del Gobierno actual de EEUU, se deriva que de su agenda comercial que salió a la luz en el Informe Anual sobre el Programa de Acuerdo de Comercio de 2016 elaborado por la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos y de la historia de las negociaciones comerciales, obtenemos unas conclusiones diferentes.

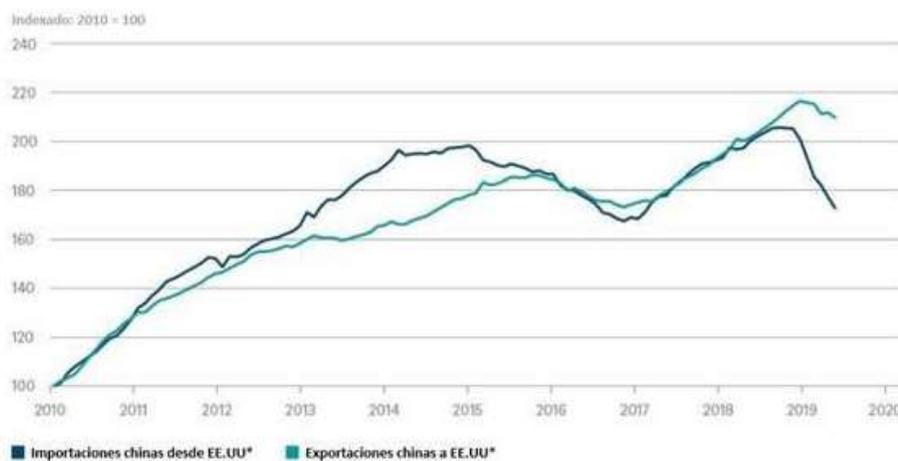
Estados Unidos a través de los acuerdos comerciales con sus socios usará los déficits comerciales para que estos abran sus mercados en mayor medida. Dicho de otra manera, EEUU buscará el libre comercio de sus países socios para conseguir proteccionismo en las empresas estadounidenses. Una de las estrategias para conseguir este objetivo es que las empresas ya exportadoras de productos o servicios a los Estados Unidos “se asustarán” por las medidas proteccionistas anunciadas por los medios y presionarán a sus gobiernos para que acepten las negociaciones con EEUU.

Una de las razones más importantes de que EEUU no pueda permitirse crear una ley proteccionista muy concreta es porque las grandes importaciones de EEUU se basan en financiar sus proyectos a través de los bancos extranjeros y recibir las tasas determinadas por el uso del nombre de diferentes marcas comerciales. En consecuencia, podemos hablar de que el libre flujo de capitales y la protección de las marcas comerciales son los temas más importantes que EEUU tiene que controlar (Nuso, 2017).

Para explicar la idea de que EEUU busca proteger sus productos puede citarse la situación entre EEUU y China. La administración estadounidense empezó en 2018 a imponer

aranceles a los productos chinos para encarecerlos y conseguir así que la población estadounidense dejase de consumir dichos productos y produjese un aumento de la demanda nacional. China al sorprenderse por esta estrategia, realizó la misma operación hacia ellos y aplicó ciertos aranceles a los productos de EEUU. Por la gran fuerza económica y comercial que tiene Estados Unidos podía pensarse que esta estrategia sería más perjudicial para China, pero lo que sucedió fue que el porcentaje de la reducción de las importaciones de productos estadounidenses a China fue mayor que la disminución de las exportaciones de productos chinos a EEUU (ver Ilustración 5).

Ilustración 5: Porcentaje de importaciones chinas desde EE.UU y exportaciones chinas a EE.UU (2010-2019)



Fuente: Plaza (2019)

La situación actual de la política comercial de EEUU hace pensar que es posible que exista un problema general, debido a que EEUU ya no es indispensable para las actividades comerciales del resto de países, por ejemplo, China. Si EEUU le impone una serie de aranceles lo que deciden estos países es buscar otro país que le exporte dicho producto, lo que perjudica gravemente a los exportadores estadounidenses (Son, 2019).

En concreto la administración estadounidense declaró como objetivo principal de la política comercial la reducción del déficit comercial. Para ello inserta nuevas actividades económicas en el ámbito digital para provocar un impacto en la forma de hacer negocio. Gracias a esta nueva estrategia comercial las exportaciones estadounidenses están aumentando, así como la inversión extranjera en dichas industrias (Cepal, 2018).

## 4.2 Reino Unido (Brexit)

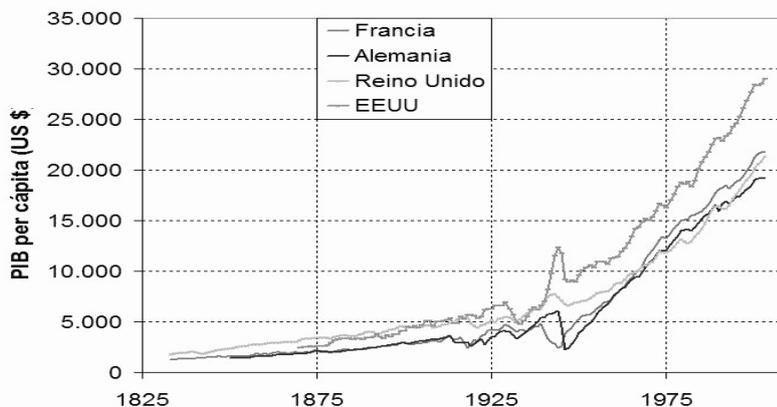
El Reino Unido se encuentra en situación de disconformidad sobre los ideales e incluso decisiones que toma la Unión Europea, por lo que en 2016 decidió hacer un referéndum para saber si su ciudadanía quería separarse de la UE.

### 4.2.1 Antes del Brexit

Entre los años 1846 y 2016 el Reino Unido se mantenía con una política comercial proteccionista. Durante el siglo XIX superó en renta per cápita a los países de la Unión Europea, superando en gran medida a Francia y Alemania.

Hacia 1920 la economía estadounidense se incrementó de manera significativa superando a la británica. Como consecuencia de la crisis del 29 surge un bache en el desarrollo económico de ambos países, sin embargo, los efectos negativos afectan más a la economía norteamericana que la británica. En la Ilustración 6 podemos observar gráficamente las consecuencias sobre el PIB Per cápita después de la crisis de 1929.

Ilustración 6: PIB Per cápita de Reino Unido tras la crisis del 29



Fuente: Wikipedia (2019)

En 1973 Reino Unido ingresa en la Comunidad Europea, manteniendo un alto nivel en el sector público. Unos años después llevaron a cabo políticas neoliberales que hacen disminuir el papel del Estado y reformaron el modelo del sistema de protección social. Durante los posteriores años el PIB per cápita siguió creciendo a la vez que lo hacía la desigualdad de la renta. Posteriormente, las distintas políticas han intentado conseguir una economía ligera y competitiva con unos niveles de bienestar amplios para la población.



Desde que se privatizó la red ferroviaria aumentaron los accidentes y la investigación sobre el descarrilamiento de Hatfield, en el año 2001, reveló que los gestores privados invirtieron muy poco en seguridad y el mantenimiento de las líneas. La empresa solicitó subsidios al gobierno para restaurar los rieles defectuosos y este dinero fue destinado para pagar los dividendos de los accionistas.

Entre 2007 y 2015, el Reino Unido registró la mayor disminución de salarios de todos los países avanzados. El Reino Unido tiene la mayor desigualdad de ingresos entre los países de la OCDE y las mayores diferencias regionales de Europa. Con la crisis de 2008 muchas empresas privadas se derrumbaron y el gobierno británico gastó más de un billón de libras en rescatar a los bancos privados.

En la actualidad nos encontramos con la amplia mayoría que ha votado a favor por la salida del Reino Unido de la Unión Europea. Después de tres años y medio de negociaciones llegan a su fin y la UE en conjunto con el Reino Unido disponen de 11 meses hasta el 31 de diciembre del 2020 para trabajar en un acuerdo que regule la relación futura (Miguel, 2020).

El gran apoyo al Brexit surge por varias razones:

- Los ciudadanos británicos se centran en que debido por las fronteras abiertas los inmigrantes quitaban los empleos a los británicos, los extranjeros eran los culpables del aumento de la criminalidad y habían deseado la esencia de la nación.
- Los habitantes del Reino Unido tienen el sentimiento de que ellos no son los responsables de los fallos económicos de otros países, como pueden ser Grecia y España en las crisis, además reciben una oleada de refugiados.
- La gran mayoría que ha votado a favor de la separación, fueron los mayores de clase trabajadora, siendo un porcentaje muy amplio de la nación (Rebolledo, 2016).

La economía británica presenta grandes desequilibrios regionales siendo consecuencia del grado de desarrollo del país. El PIB per cápita de una zona supera 9 veces a otra parte del país, como pasa con Londres e Irlanda del Norte.

#### 4.2.2 Durante el Brexit

El 23 de junio de 2016, la ciudadanía del Reino Unido vota para salir de la Unión Europea. Surge tras intensas negociaciones sobre un régimen que reforzaría el estatus del Reino Unido en la UE. El 24 de junio declaran juntamente frente a la prensa los dirigentes de la UE y la presidencia británica sobre el resultado del Referéndum. El Consejo Europeo entiende que el Reino Unido necesite tiempo para llevar a cabo todas las acciones pertinentes, pero esperan que el gobierno británico aclare sus intenciones lo antes posible. El 29 de junio se reúnen los 27 jefes de estado y determinan permanecer unidos y trabajar para afrontar los desafíos pertinentes.

Donald Tusk, presidente del Consejo Europeo, se reúne el 8 de septiembre del 2016 para intercambiar opiniones y proponer que lo óptimo para todos es empezar las negociaciones oportunas.

El 2 de octubre de 2016 Theresa May, anunció que el Reino Unido iniciaría el proceso de negociación de su salida a más tardar a finales de marzo del 2017. Sin embargo, el 13 de octubre el presidente del Consejo Europeo indicó que las negociaciones de salida serían para proteger los intereses de la UE y los intereses de los 27 estados miembros. También dejó claro que la posibilidad de acceder a un mercado único suponía aceptar las cuatro libertades de la UE: personas, bienes, capitales y servicios. Como consecuencia se empieza a hablar de un Brexit duro.

En marzo del 2017 el Reino Unido notificó oficialmente el artículo 50 para abandonar la Unión Europea. Como consecuencia del artículo el 29 de abril se reunían por primera vez para definir las negociaciones y establecer las posiciones y principios globales de la UE. Tras varios meses sin noticias sobre el Brexit, el 19 de junio se iniciaron las negociaciones entre el Reino Unido y la Unión Europea centrándose en:

- Los derechos de los ciudadanos.
- La liquidación financiera.
- La frontera de Irlanda del Norte.

Por otro lado, se reunieron los miembros de la UE-27 para debatir la reubicación de las agencias de la UE con sede en el Reino Unido (Europa, 2019).

En cuanto a las negociaciones no se sacó nada en claro hasta la cuarta ronda celebrada del 25 al 28 de septiembre del 2017 en la que empezaron a llegar los acuerdos sobre los derechos de los ciudadanos y unas negociaciones fructíferas en cuanto a la



liquidación financiera. En esta misma ronda de negociaciones surgió un debate constructivo sobre Irlanda donde ambas partes estuvieron de acuerdo en que precisaba soluciones únicas.

El 9 de febrero de 2018 surgió la séptima ronda tratando temas no mencionados anteriormente como son:

- El periodo transitorio.
- Irlanda.

El día 28 de febrero la Comisión Europea publicó el Proyecto de Acuerdo de Retirada entre el Reino Unido y la Unión Europea. Se informa del conjunto de las negociaciones desde la primera ronda y cuáles son las posiciones de ambas partes. Dicho proyecto abarcaba seis partes y un protocolo sobre Irlanda e Irlanda del Norte (Europea, 2019).

- Disposiciones preliminares.
- Derecho de los ciudadanos.
- Otras cuestiones relativas a la separación.
- Disposiciones transitorias.
- Disposiciones financieras.
- Disposiciones institucionales.

En septiembre del 2018 se reunió el Consejo Europeo confirmando la unidad de la UE y decidiendo sobre los puntos que se debían llevar a cabo para tratar el Brexit:

- Debe existir un recurso sólido, operativa y jurídicamente vinculante para Irlanda.
- Mayor claridad sobre las relaciones futuras.
- Calendario de próximas negociaciones.

Durante los meses posteriores no se consiguió ningún avance en las negociaciones, provocando que el Consejo en enero del 2019 aprobara un proyecto de Decisión sobre el Acuerdo de Retirada del Reino Unido que se remitió al Parlamento Europeo para su aprobación. En febrero el presidente Donald Tusk con la primera ministra del Reino Unido decidieron volver a retomar las conversaciones.

El 11 de marzo del 2019 surgió el Acuerdo de Estrasburgo, en el que se acordó un instrumento relacionado con el Acuerdo de Retirada y una Declaración conjunta por la que se completa la Declaración Política (El País, 2019).

Durante 2019 la incertidumbre en el Reino Unido hace que estén preparados para cualquier salida posible de la UE. Se siguen pidiendo prorrogas y el presidente de la UE convoca una cumbre extraordinaria para el mes de abril, pero el Reino Unido vuelve a solicitar



otra prórroga el 5 de abril, siendo aceptada hasta final de octubre del 2019 intentando evitar un Brexit duro y dañino para ambas partes. Pero en cuanto al Acuerdo de Retirada no se admite renegociación y es enviado al Parlamento Europeo para su aprobación.

El 17 de octubre de 2019 se llega a un acuerdo como resultado de intensas negociaciones, aprobando el Consejo Europeo la Declaración Política Revisada por los negociadores de la UE y del Reino Unido. Como consecuencia tendría lugar la salida del Reino Unido de manera correcta. Surge un imprevisto y el 29 de octubre el Consejo Europeo adopta una decisión y se remite de nuevo una prórroga con un periodo hasta el 31 de enero de 2020 para dar tiempo a la ratificación del Acuerdo de Retirada (Europea, 2019).

Como consecuencia de todo el proceso mencionado anteriormente, en la actualidad nos encontramos con una repentina y dura salida del Reino Unido de la Unión Europea. Con la gran incertidumbre que vive el país se están dando como resultados diversos efectos, empezando por la reducción de la economía que conlleva la caída de la libra.

Dentro de la política comercial solo el sector servicios ha conseguido crecer débilmente. En cambio, el sector manufacturero se define como el más perjudicado, llegando a valores solo vistos en época de crisis económica y la industria se encuentra duramente afectada por toda la provisión establecida por los planes de empresa en la anterior fecha sobre el abandono de la UE.

La economía se encuentra en constante presión por la salida sin acuerdo, por lo que el Banco de Inglaterra tiene expectativas nulas de crecimiento, también por las tensiones con el resto de políticas comerciales globales. Pese a la continua caída de la moneda británica, el Ministerio de Economía británico afirma que la economía sigue siendo sólida, afirmación contradictoria con la del Banco de Inglaterra tras hablar de una posible recesión en el 2020 debido a las consecuencias del Brexit (El País, 2019).

Han venido existiendo diferentes puntos de vista entre los economistas para explicar la situación actual:

- Los que hablaban de que para estimular de nuevo la economía se necesitaban acuerdos antes de la fecha de salida y centrarse en los proyectos esenciales para obtener un impulso en la productividad (Alpesh Paleja, Economista Jefe de la Confederación de la Industria Británica).
- Por otro lado, se hablaba de una señal de alarma y afirmación de las preocupaciones de las empresas debido a la disminución de la economía en el segundo trimestre, y continuando con esta situación económica ya que la situación

de Reino Unido se decidirá durante todo el año del 2020 (Tej Parikh, Primer Economista del Centro de Estudio Instituto de Consejeros).

- Otros economistas creen que en los próximos meses el PIB reconducirá su buen camino. Dicha conclusión se debe al gran excedente acumulado durante los primeros meses de 2019 en previsión del Brexit, provocando un parón en las industrias durante el periodo posterior. La industria automovilística también frenó su producción por la inseguridad de lo que pasaría, pero volvió a producir, impulsando la economía (El País, 2019).

#### 4.2.3 Después del Brexit

Después de la separación entre la UE y el Reino Unido se prevé que aparecerán grandes consecuencias. Las principales empezarán con el conjunto de la Unión Europea, ya que en cuanto un país abandone la Unión podría no ser el último. Dentro del Reino Unido no todos quieren separarse de la UE por lo tanto se producirán debilidades en las relaciones entre las diferentes regiones, como por ejemplo puede pasar con Escocia.

El mapa económico se verá muy afectado. En primer lugar, la moneda podría caer de manera muy intensa, como ya está ocurriendo, provocado un desplome de los mercados bursátiles. El 16 de enero del 2019 la Bolsa de Londres cerró con un descenso del 0.47%, siendo una situación algo habitual desde las últimas negociaciones del Brexit. Por la vertiente del comercio, pasaría a formar parte de la OMC lo que conlleva pagar aranceles elevados y otras barreras para poder acceder al Mercado Único.

Las posibles consecuencias que más preocupan son la incertidumbre de lo que sucederá con los ciudadanos de la UE que están viviendo en Reino Unido y viceversa, ya que actualmente se encuentra un porcentaje muy amplio de jóvenes (Staffasesores, 2019).

Dentro de esta incertidumbre existe un efecto del Brexit hacia los países miembros como puede ser la pérdida de empleo, como vemos en la Ilustración 8 (Criado, 2019).

Según un estudio en Bélgica, aproximadamente 1.732.080 personas perderán su puesto de trabajo y como observamos en la Ilustración 7, los más perjudicados serían Alemania con 291.930 pérdidas de empleo y Francia con 141.320.

Ilustración 7: Pérdidas de empleo por estados miembros de la UE



Fuente: Confilegal, (2019)

La caída de la libra perjudica en un alto grado al sector del turismo, los viajes de los británicos serán más costosos y por lo tanto disminuirán. Afecta en primer lugar a España ya que en la actualidad es el destino preferido de los británicos para sus vacaciones e incluso para adquirir su vivienda vacacional. Por lo tanto, como daño colateral la venta de inmuebles también descenderá.

Según los datos mostrados en la Ilustración 8 se observa que entre los años 2016 y 2017 se han dado tanto incrementos como descensos en la afluencia de los turistas del Reino Unido en España, el pico máximo de turistas ronda el 17% mientras que el mínimo fue el 3%, eso sí, nunca con valores negativos. En cambio, a partir de finales del 2017 se producen los descensos más importantes en el turismo debido al referéndum sobre el Brexit. Después de este referéndum, los valores solo han conseguido ser positivos en dos ocasiones y en ninguna de las dos superando el 5.6%. Por lo tanto como conclusión se obtiene que el Brexit genera un grave problema en el sector del turismo español (Criado, 2019) .

Ilustración 8: Efectos en el turismo por el Brexit



Fuente: Expansión.com (2019)

Como observamos en la Ilustración 9, los más perjudicados sin lugar a duda por un Brexit sin acuerdo, serán las empresas británicas por quedarse fuera de los acuerdos comerciales, provocando el establecimiento de aranceles a los productos. En lo que respecta a España tendría un efecto intensamente negativo en el comercio ya que los británicos importan un porcentaje muy alto de los productos españoles provocando descensos en la cantidad invertida en el país y muchos puestos de trabajo (Criado, 2019).

Ilustración 9: Evolución de las exportaciones entre España y Reino Unido



Fuente: Expansión.com (2019)

### 4.3 China

Durante los años 2014-2016 China se encontró con una desaceleración en el crecimiento de su economía. Se dio una situación de “Nueva Normalidad” que se define como tasas de crecimiento del PIB estables, aunque más bajas.

Este periodo refleja la política adoptada por China desde 2011, dirigida a impulsar el consumo interno y convertirlo en la principal fuente de ingresos para el país, lo que conlleva una expansión y disponibilidad de crédito y un aumento de los ingresos.

Gráficamente podemos ver en la Ilustración 10 que después del crash en los años 2008 y 2010 tanto las importaciones como las exportaciones descienden hasta el día de hoy.

Ilustración 10: China-Variación anual Exportaciones e importaciones



Fuente: El Blog Salmon (2019)

Entre 2016 y 2020 las autoridades creen necesario seguir con la reforma estructural, aspirando a alcanzar un nivel de desarrollo sostenible. Fomentan la economía privada, la participación del sector privado en la economía y la reforma de las empresas estatales, mientras sigue predominando la propiedad pública. Alguna otra medida incluida en el Plan de la Competencia fue la reforma fiscal, la reforma del sector financiero para aumentar la inversión privada y el crecimiento económico. Las autoridades por otro lado también decidieron reducir la producción en determinados sectores, como en la siderurgia y el aluminio, cemento...

Durante el periodo de referencia, China siguió usando una política fiscal proactiva, incrementando los tipos de interés a largo plazo.



A finales de 2015, China habría firmado 15 tratados comerciales preferenciales lo que aporta mayor presencia en los mercados extranjeros debido a la eliminación de derechos aduaneros para una fácil importación de bienes de capital, proyectos de inversión extranjera... (Iberchina, 2006).

China es la segunda mayor economía mundial gracias a su alto nivel de intercambios comerciales. Después de la recesión del año 2009, decidieron llevar a cabo una estrategia de exportaciones aprovechando las fortalezas de los sectores más efectivos. Sin embargo, China sigue teniendo el mayor crecimiento del PIB y en 2018 la economía creció un 6.6%. Este país tiene como sectores dominantes el manufacturero y el agrícola, siendo uno de los mayores productores y consumidores de productos agrícolas. Los principales productos que produce son el arroz, algodón, cereales y té. En la actualidad disponen de un proyecto que tiene como objetivo transformar y diversificar la agricultura para aumentar la productividad (Santandertrade, 2019).

China actualmente está asistiendo a una pequeña recesión en su economía. Se cree que durante los años 2019 y 2020 se producirá un descenso del PIB (Iberchina, 2006).

Por otro lado, y también como dato importante, China se posiciona como el quinto país productor de petróleo del mundo.

La industria es el sector que mayor PIB aporta al país, esto se debe a que el resto de países eligen a China como país de fabricación debido a su mercado laboral muy barato (Santandertrade, 2019). Debido a las características de este mercado laboral los empresarios occidentales acusan a China de practicar una competencia desleal.

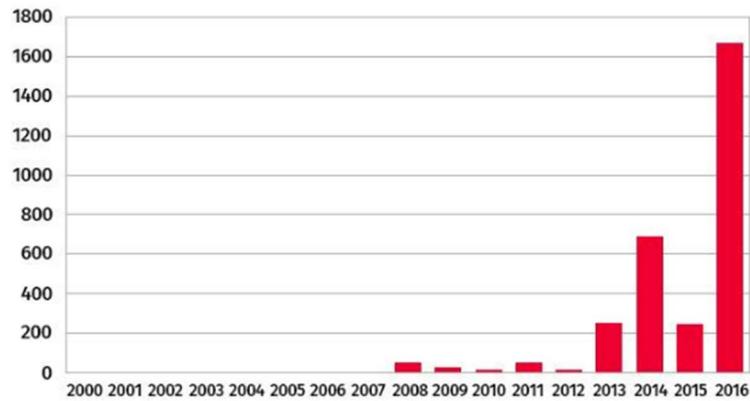
Las relaciones bilaterales de China con España surgen desde el año 1973, caracterizado por un fuerte déficit en la balanza comercial por parte de España, pese al incremento de las exportaciones de los años anteriores. Según datos oficiales las exportaciones españolas a China implicaron un aumento del 30%, cifra considerable comparándolo con EEUU, Alemania o Japón que no superaron el 15%.

Según los estudios del ICEX en el año 2017 las exportaciones aumentaron y los productos más vendidos fueron el cobre y sus aleaciones, los equipos y componentes de automoción, la carne porcina ...

Los productos más importados de China en el último año fueron los equipos de telecomunicaciones, maquinaria de informática, artículos de marroquinería y juguetes (empresariales, 2018).

Como consecuencia de lo analizado anteriormente las relaciones de China-España se han incrementado sobre todo en las inversiones chinas en España (Blázquez, 2018).

Ilustración 11: Inversión China en España en millones de euros



Fuente: La Vanguardia (2019)

En la Ilustración 11 se puede ver cómo se incrementó la relación entre China y España, con un pequeño descenso en el año 2015 pero con un incremento fortísimo a partir del 2016. Una de las razones de este realce de la relación en temas de inversión fue la aparición de la moneda de curso legal de la República China, renminbi, en España. En España apareció un programa de atracción de inversores extranjeros Golden Visa (Blázquez, 2018), que permite solicitar el permiso de residencia en España cumpliendo varios requisitos. Puede ser mediante una inversión igual o mayor de dos millones de euros en títulos de deuda pública, o por un valor igual o superior a un millón de euros en acciones o participaciones sociales en empresas españolas, o depósitos bancarios. En segundo lugar, a través de la transacción de bienes inmuebles con una inversión igual o superior a medio millón de euros. Por último, puede ser presentando un proyecto empresarial que se lleve a cabo en España y que se creen puestos de trabajo (Arnaz, 2014).

En la Ilustración 12 se muestra la realidad del incremento de inversión de firmas chinas en España y cuál ha sido esa inversión.

Ilustración 12: Las 10 mayores adquisiciones de firmas chinas en España



Fuente: La Vanguardia (2019)

Para concluir hay que decir que Xi Jinping (7º Presidente de la República Popular China) no ha decidido visitar España por las razones mencionadas anteriormente sino porque en este momento es uno de los mejores países europeos para invertir, la mano de obra está muy bien preparada a un coste bajo.

Por otro lado, España espera ser un país más estratégico en una Unión Europea sin Reino Unido y con una Italia muy debilitada (Blázquez, 2018).



#### 4.4 Rusia

Rusia obtuvo su mayor crecimiento económico durante la década entre la crisis financiera rusa de 1998 y la crisis global de 2009. Su PIB creció aproximadamente un 7% anual durante este periodo.

En su mayor crecimiento económico Rusia se caracteriza por ser un país con una renta media-alta acompañado de un Índice de Desarrollo humano elevado.

Como consecuencia a la crisis global Rusia experimenta una desaceleración en el crecimiento de la economía, como ha pasado en todos los países involucrados. Por lo tanto, aún tienen desafíos importantes que acatar, desempleo elevado y gran desigualdad de salarios entre mujeres y hombres, administración pública ineficiente, mucha desigualdad entre la clase media y la clase pobre...

Las autoridades actualmente llevan a cabo la Estrategia de Desarrollo Económico y Social de Rusia hasta 2020. Algunas de las prioridades del Gobierno son superar la crisis financiera, ofrecer viviendas a precios asequibles, reducir barreras administrativas, apoyar a los pensionistas y a las familias de menores ingresos, apoyo a las pequeñas y medianas empresas, promover hábitos de vida saludable... (Centro de Comercio Internacional, 2019).

En cuanto al comercio exterior Rusia es un país muy abierto, representa casi la mitad del PIB. Forma parte de la OMC desde 2012 y se encuentra actualmente en negociaciones de un acuerdo de libre comercio con India.

En la Ilustración 13 observamos las principales exportaciones que realiza el país y son los hidrocarburos, combustibles sólidos, hierro, acero, trigo, joyas, metales preciosos y madera. En el caso de las importaciones en primer lugar estarían la maquinaria, productos farmacéuticos, equipamiento eléctrico, vehículos y plásticos (Santandertrade, 2019).

Ilustración 13: Principales Exportaciones e Importaciones de Rusia

**Productos principales**

451,5 miles de mills. USD de productos exportados en 2018		240,2 miles de mills. USD de productos importados en 2018	
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	28,6%	Aparatos emisores de radiotelefonía, radiotelegraf...	3,8%
Aceites de petróleo o de mineral bituminoso (exc...	17,3%	Partes y accesorios de tractores, vehículos autom...	3,7%
Hullas; briquetas, ovoides y combustibles sólidos...	3,8%	Medicamentos constituidos por productos mezclados...	3,3%
Trigo y morcajo tranquilón	1,9%	Automóviles de turismo y demás vehículos autom...	3,0%
Productos intermedios de hierro o acero sin alear	1,8%	Máquinas automáticas para tratamiento o...	2,8%
Gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos	1,7%	Helicópteros, aviones y demás aeronaves para la...	2,6%
Aluminio en bruto	1,1%	Aparatos y dispositivos, aunque se calienten el...	1,1%
Diamantes, incl. trabajados, sin montar ni...	1,1%	Corindón artificial, aunque no sea químicamente...	0,9%
Madera aserrada o desbastada longitudinalmente...	1,0%	Artículos de grifería y órganos simil. para tuber...	0,8%
Cobre refinado y aleaciones de cobre, en bruto ...	0,9%	Carrocerías, incl. las cabinas, de tractores, veh...	0,8%

Fuente: Santander Trade (2019)

Rusia forma parte de los 16 principales exportadores y 20 principales importadores del mundo.

Los principales socios comerciales de Rusia son China, Alemania, Países Bajos y Bielorrusia. A partir de las sanciones comerciales aplicadas por los países occidentales y el conflicto con Ucrania, el Kremlin, gobierno de Rusia, ha promulgado el embargo de la producción agrícola de los países de la UE y EEUU y dio forma de nuevo a sus relaciones comerciales (Santandertrade, 2019).

Ilustración 14: Principales socios comerciales de Rusia

**Principales países asociados**

Clientes principales (% de las exportaciones)		Principales proveedores (% de las importaciones)	
	2018		2018
China	12,4%	China	21,7%
Países Bajos	9,6%	Alemania	10,6%
Alemania	7,6%	Estados Unidos	5,3%
Turquía	4,7%	Italia	4,4%
Corea del Sur	3,9%	Francia	4,0%
Polonia	3,7%	Japón	3,7%
Italia	3,6%	Corea del Sur	2,9%
Kazajistán	2,9%	Ucrania	2,3%
Estados Unidos	2,8%	Kazajistán	2,2%
Japón	2,8%	Polonia	2,1%

Fuente: Santander Trade (2019)

El sobrante comercial equilibra el déficit de los servicios e ingresos. Como consecuencia de las tensiones con Europa y Estados Unidos por la crisis en Ucrania, entre los años 2013 y 2015, este excedente se frenó, pero gracias a la recuperación de los precios de las materias primas dicho excedente volvió a crecer.

En el año 2019 el excedente comercial se ha incrementado en un 69% comparándolo con los niveles de 2017, por lo tanto, las exportaciones se han visto beneficiadas por la competencia en los precios. La importación para sustituir productos internos no tuvo éxito, solo en el sector agroalimentario (Santandertrade, 2019).

#### 4.5 Consecuencias del proteccionismo para España

El proteccionismo que se lleva a cabo en cualquier país provoca consecuencias en el resto, no importa que la relación sea directa o indirecta.

En este caso España ha experimentado diferentes efectos en la economía como consecuencia del proteccionismo de los distintos países que hemos analizado anteriormente. Dichos efectos pueden ser positivos como por ejemplo una reducción en los aranceles para ciertos productos o incluso una ventaja competitiva frente a otros países afectados por ese proteccionismo.

##### 4.5.1 Consecuencias para España del proteccionismo de Estados Unidos

La recuperación de la economía española está siendo más complicada de lo previsto. Todo ello parece ser consecuencia de la importancia del sector exterior en la economía.

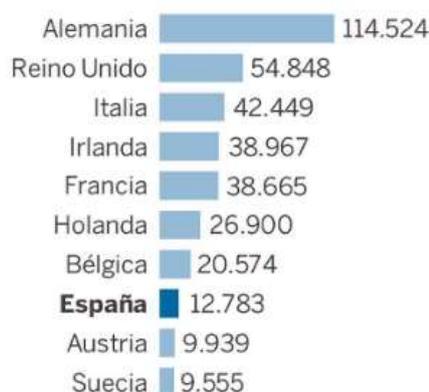
La guerra comercial de la Unión Europea con Estados Unidos traspasa nuestras fronteras. Principalmente se habla de la imposición de aranceles al acero y al aluminio de la UE, México y Canadá por parte de los norteamericanos. El miedo no está focalizado en estas medidas sino en la posibilidad de generar una guerra comercial por los pulsos del proteccionismo (Caballero, 2018).

Las nuevas medidas proteccionistas de Trump están dirigidas principalmente a Alemania, Francia, Reino Unido y España, debido a que estos países son los que dieron las ayudas ilegales a Airbus (Femmine, 2019). Aunque también es cierto que España no debería de ser uno de los más afectados por estas medidas ya que es el quinto destino de las exportaciones como vemos en la Ilustración 15.

Ilustración 15: Mayores exportadores de la UE a EEUU

**MAYORES EXPORTADORES DE LA UNIÓN EUROPEA**

En 2018, en millones de euros



Fuente: El País (2019)

Estas ayudas ilegales han hecho que EEUU denuncie la situación frente a la OMC y esta le diera luz verde para cobrarse los perjuicios que le causaron. Washington ha decidido la vía de los aranceles, las tarifas se han incrementado a partir del 18 de octubre de 2019 a productos importados de la Unión Europea valorados en unos 6.900 millones de euros. Los gravámenes se pueden imponer en cualquier producto y no solo a la aviación.

El presidente Donald Trump lo considera como un gran triunfo, pero Bruselas advierte que responderá con medidas equivalentes que deben esperar al resultado del litigio para el año 2020 ya que la Comisión de la Unión Europea denuncia a Washington por ayudas a Boeing.

Si dicha guerra proteccionista entre la UE y EEUU va a más, existirán mayores consecuencias en la economía mundial, ya muy afectada por la también guerra comercial entre Estados Unidos, China y el Brexit (Rtve, 2019).

Debido a la elección exhaustiva de los más de 150 productos elegidos por EEUU para penalizar, España es uno de los más afectados como los otros tres miembros del consorcio propietario de Airbus, saliendo todos ellos mal parados. El vino, que ha llegado a conseguir casi 300 millones de euros en sus exportaciones, ve cómo las tasas lo incrementarían su precio con un recargo del 25%. De igual manera sucede con las aceitunas, jamón, fruta, queso fresco o el aceite de oliva que en el año 2018 ha exportado aproximadamente 400 millones de euros (Femmine, 2019). En el caso del aceite, las importaciones por parte de EEUU han aumentado en un 40% en el primer semestre del 2019, debido a un temor de una subida de los aranceles.

En la Ilustración 16 se muestran las mayores exportaciones de productos en el año 2018 de España a Estados Unidos, los cuales se verán más afectados por los aranceles implantados por Donald Trump.

*Ilustración 16: Productos más exportados en el 2018 de España a EEUU*

<b>EXPORTACIÓN DE ESPAÑA A EE.UU. POR PARTIDAS ARANCELARIAS</b>	
<b>(Datos en Mill. EUR)</b>	<b>2018</b>
Aceites de petróleo	1.512
Automóviles de turismo	622
Antisueños; sangre humana	515
Aceite de oliva y sus fracciones	405
Vino de uvas frescas	299
Árboles de transmisión (incluidos los de levas y los cigüeñales)	296
Placas y baldosas de cerámica	259
Grupos electrógenos y convertidores rotativos eléctricos	259
Partes y accesorios de vehículos	226
Turborreactores, turbopropulsores	211
<b>TOTAL</b>	<b>12.791</b>

Fuente: El Mundo (2019)

#### 4.5.2 Consecuencias para España del proteccionismo del Reino Unido

Los expertos advierten que la salida del Reino Unido de la Unión Europea debilitará las secuencias comerciales, turísticas y migratorias con España.

El efecto significativo para la economía española se debe a que afectará a los flujos comerciales entre los dos países y a la rentabilidad de las inversiones españolas en el Reino Unido, al mismo tiempo que implicará el incremento en los costes regulatorios para los bancos y empresas españolas y una negociación sobre el acceso posible de sus ciudadanos a los servicios.

En la actualidad Reino Unido importa de España unos 18.000 millones de euros. Con la implantación del Brexit, este tipo de relaciones comerciales peligrará, debido a que si ya no pertenecen a la UE las barreras arancelarias aparecerán y las importaciones podrán disminuir. Los sectores más perjudicados serían la industria automovilística, la de aviación, la alimentaria y la farmacéutica.



Por otro lado, se producirá una caída de las inversiones ya que la UE tiene un 46% aproximadamente de la inversión en el Reino Unido, provocando una gran desconfianza e incertidumbre frente a las ganancias de las empresas instaladas allí y la posibilidad de traer de vuelta los beneficios. El mayor problema lo tiene España ya que su inversión es de una cantidad muy importante y a su vez limitará la llegada de inversiones a España.

Los problemas en el sector financiero son evidentes debido a la gran cantidad de derechos de crédito que los bancos europeos tienen sobre entidades financieras y empresas británicas, así como el Tesoro del país. Podría suponer un aumento de impago de créditos. Las entidades españolas, sobre todo el Banco Santander y el Banco Sabadell, concentran activos por un valor de 362.000 millones de euros.

La llegada de turistas a España supone un impacto muy importante ya que los británicos son los ciudadanos que más visitan el país. Además, hay más de 300.000 ciudadanos de Reino Unido con residencia permanente en España y parte de otro millón que vive durante una parte del año. Todos estos se verán forzados a reducir el gasto debido a la depreciación de la libra, lo que conlleva a que alguna de estas personas se verá obligada a volver al Reino Unido. Asimismo, falta negociar el acceso tanto de los españoles en Reino Unido o los británicos en España al país y a los servicios sociales. Por lo tanto, se verán afectados tanto los británicos como los españoles.

La salida de la Unión Europea implica el descenso de la contribución al presupuesto de la UE, en consecuencia, Bruselas debería reducir la transferencia de fondos al resto de países miembros o aumentar la contribución del resto de países miembros, lo que provoca un mayor gasto de estos. España debería aportar unos 906 millones de euros más al año a Bruselas.

Como última consecuencia al Brexit, la política española también se vería afectada, ya que Escocia reabriría el debate sobre la independencia y podría volver a formar parte de la UE, cosa que avivaría el desafío independentista catalán (Cerezal, 2016).

#### 4.5.3 Consecuencias para España del proteccionismo de China

El conflicto de potencias generado por Estados Unidos y China por intentar rebajar los efectos negativos de la economía globalizada provoca la imposición de nuevos aranceles mutuos entre ambos países. El régimen de Xi Jinping decide devaluar la moneda a niveles inexplicables, lo que no solo afectará a los estadounidenses y al estado chino, sino que las rentas de todos aquellos países que comercian con China, tendrán mucho menos valor.



China ha decidido dejar de comprar productos agrícolas a EEUU, lo que podría llegar a ser una gran oportunidad para España y los países europeos con dicha producción. Pero si el yuan no vuelve a niveles normales de la economía, las consecuencias afectarán gravemente a las exportaciones españolas. Estados Unidos todavía puede frenar ese arancel que contribuiría a seguir hundiendo la economía y provocar una nueva recesión mundial, una situación para la que España no está preparada (El mundo, 2019).

#### 4.5.4 Consecuencias para España del proteccionismo de Rusia

En este último año, el país con más restricciones en el comercio ha sido Rusia. Este país siempre ha tenido abundantes medidas arancelarias, pero aun este año han seguido en aumento a nivel individual y afectando a las importaciones (ICEX, 2019).

España no es uno de los países de la UE que tenga relación frecuente con Rusia, aunque, las relaciones comerciales entre ambos países no han dejado de crecer tras la desintegración de la antigua URSS hasta el año 2012, cuando la crisis económica rusa y la caída del precio del petróleo han hecho que estos intercambios se reduzcan en los últimos años. Por lo tanto, el proteccionismo de Rusia provoca que tanto las importaciones como las exportaciones se dificulten por el aumento de aranceles y se busquen países competentes en dichos productos (Domingo, 2016).

## 5. CONCLUSIONES

Las políticas comerciales varían a lo largo de la historia, según las necesidades o según los ideales de las personas que se encuentran en ese momento en el poder. Las economías proteccionistas se deciden llevar a cabo en situaciones de recesión y ralentización de la economía para proteger la economía nacional y para evitar la competencia de países más desarrollados.

El proteccionismo afecta por el incremento de los precios en las importaciones debido a los aranceles, lo que conlleva un aumento en los gastos de los consumidores y los empresarios. Este aumento en los precios repercute negativamente en el consumo y en las inversiones, por lo tanto, en la actividad económica del país.

Con la implantación de las políticas proteccionistas se crea un ambiente de incertidumbre en los hogares y en las empresas, por lo que las decisiones de gasto tardan más en llevarse a cabo, provocando impacto sobre la economía.



Los efectos positivos sobre la actividad económica son inferiores a los negativos. Como consecuencia del aumento de los precios de algunas importaciones, consumidores y empresas, sustituirán esa necesidad con importaciones de otro país, más asequibles después de aranceles. En cuanto al propio país proteccionista puede darse un aumento de los ingresos fiscales gracias a los aranceles y compensar una parte de las repercusiones negativas. En caso de que la necesidad de los consumidores sea satisfecha por productos nacionales y no de otros países provocaría un impulso en la economía del país (Canals, 2019).

Las políticas de libre comercio se definen como la oposición al proteccionismo ya que buscan el intercambio de bienes y servicios entre países y por un precio implantado para todos por igual, provocando así un aumento del volumen del comercio.

Los dos principales beneficios de implantar esta política económica son el incremento del comercio y la libertad de los consumidores para adquirir un producto u otro. Llevando el libre comercio a cabo los miembros del tratado dependen unos de otros económicamente por lo tanto existen menos posibilidades de conflictos.

En base a esto podemos decir que los beneficios cuando se implanta un tratado de libre comercio son altos en caso de que la producción exportada pueda hacer competencia al país aliado. Por otro lado, obtenemos un incremento del acceso de empresas al mercado de los países miembros del tratado.

Sin embargo, los tratados de libre comercio pueden traer efectos negativos para la economía en caso de que no sean capaces de sostener la competencia, ya sea por costes de producción, eficiencia de producción o calidad de los productos.

Como conclusión puede derivarse que el mayor porcentaje de repercusiones son positivas con una política librecambista, pero se deben analizar los riesgos posibles que pueden originarse en la economía de un país en el caso de implantar un Tratado de Libre Comercio.

En cuanto a España, la política proteccionista le afecta de una manera importante ya que nuestras empresas exportan aproximadamente un 35% de sus bienes y servicios y cada año ese porcentaje va aumentando. Además, los países que actualmente deciden implantar los aranceles suelen ser importantes socios comerciales de España, por lo tanto, la repercusión es mayor, como es el caso de Estados Unidos (Torres, 2018).

En cuanto a cómo afectan los tratados de libre comercio a España comprobamos que en un porcentaje muy alto conllevan efectos positivos. España se abre hacia relaciones comerciales con cada vez más países del mundo, lo que conlleva un incremento en la economía. Un mayor número de socios comerciales provoca mejores relaciones y menos



conflictos mundiales y por último los consumidores españoles tienen mayor cantidad de productos entre los que elegir.

Como perspectiva de futuro, España se encuentra en un mundo de amplia competencia internacional, por lo que las relaciones comerciales son un aspecto transcendental. El sector exterior tiene una relevancia muy importante en la economía española y actualmente cada día más, por lo tanto, se ve una demanda interna debilitada y un comercio exterior totalmente en auge.



## 6. BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, A. (2015). *TTIP ¿Qué es y cómo te afectará en tu vida diaria?* Recuperado el 23 de Abril de 2019, de <https://cutt.ly/Qe8GI5T>
- Amigos de la Tierra. (2019). *Los transgénicos y el acuerdo comercial entre la UE y EEUU*. Recuperado el 14 de Noviembre de 2019, de <https://cutt.ly/me8F23j>
- Arnaz, R. (2014). *Qué es la Golden Visa, como funciona y por qué aún no ha conseguido atraer a un gran numero de inversores extranjeros*. Recuperado el 8 de Noviembre de 2019, de <https://cutt.ly/ve4sJkk>
- Attac. (2019). *No al JEFTA*. Recuperado el 19 de Noviembre de 2019, de <https://cutt.ly/ke8G2y3>
- Bayón, P. (2019). *La UE y Japón abren una de las mayores áreas de libre comercio del mundo en plena era Trump*. Recuperado el 18 de Noviembre de 2019, de <https://cutt.ly/Ae8GXEh>
- Berg, E. V. (2016). *¿En qué me afecta a mí el acuerdo comercial TTIP?* Recuperado el 4 de Noviembre de 2019, de <https://cutt.ly/2e8Gnqp>
- Blázquez, P. (2018). *Así es la relacion económica entre China y España*. Recuperado el 8 de Noviembre de 2019, de <https://cutt.ly/me4sGiB>
- Caballero, D. (2018). *El Órdago Proteccionista de Trump atenaza la economía española*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2019, de <https://cutt.ly/Je669E6>
- Canals, C. (2019). Recuperado el 20 de Diciembre de 2019, de <https://cutt.ly/CryJck4>
- Centro de Comercio Internacional. (2019). *Federación de Rusia, Retos al desarrollo*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2019, de <https://cutt.ly/qe4sXOr>
- Cepal. (2018). *Informe de la CEPAL analiza la política comercial de los Estados Unidos y su endurecimiento hacia América Latina y el Caribe*. Recuperado el 24 de Julio de 2019, de <https://cutt.ly/Oe8Hp9Y>
- Cerezal, P. (2016). *Las ocho amenazas del Brexit para España*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2019, de <https://cutt.ly/lrqqtY7>
- Commission, E. (2019). *EU-Canadá Acuerdo económico y comercial global (CETA)*. Recuperado el 18 de Noviembre de 2019, de <https://cutt.ly/Oe8GEU4>
- Contracorriente, E. S. (2015). *El TTIP y la improbable armonizacion entre precaución y riesgos alimentarios*. Recuperado el 18 de Mayo de 2019, de <https://cutt.ly/5e8Gw22>
- Criado, A. (2019). *La patada que el 'brexit' de Johnson daría al bolsillo de los españoles: caída del PIB y 70.000 empleos menos*. Recuperado el 21 de Octubre de 2019, de <https://cutt.ly/ve4scv8>
- Diez, J. C. (2017). *¿Por qué debemos apoyar el CETA? Mitos y verdades*. Recuperado el 4 de Noviembre de 2019, de <https://cutt.ly/ze8GSk0>
- Domingo, I. (2016). *¿Qué exporta España a Rusia y qué importa?* Recuperado el 4 de Diciembre de 2019, de <https://cutt.ly/Crqqad7>
- Eirexas, D. G. (2016). *Tal y como está, el TTIP abocará a la ruina a los ganaderos europeos*. Recuperado el 18 de Mayo de 2019, de <https://cutt.ly/Ve8GutG>



- El Diario Exterior. (2018). *¿Qué es el libre comercio?* Recuperado el 14 de Noviembre de 2019, de <https://cutt.ly/ue8FDPj>
- El mundo. (2019). *Una guerra comercial que perjudica a España*. Recuperado el 13 de Noviembre de 2019, de <https://cutt.ly/ErqquHT>
- El País. (2019). *La economía británica se contrae por los efectos del Brexit*. Recuperado el 15 de Septiembre de 2019, de <https://cutt.ly/ve4sdtX>
- empresariales, C. e. (2018). *China-España: Relaciones comerciales bilaterales y oportunidades en el mercado más grande del mundo*. Recuperado el 8 de Noviembre de 2019, de <https://cutt.ly/ee4sPnW>
- España, G. d. (2019). *Acuerdo Económico y Comercial Global entre la Unión Europea y Canadá (CETA) Una Oportunidad para la empresa española*. Recuperado el 24 de Abril de 2019, de <https://cutt.ly/Ge8GUct>
- Europapress. (2017). Recuperado el 15 de Abril de 2019, de ¿Qué es el TTIP, el TTP, el CETA y otros acuerdos de libre comercio?: <https://cutt.ly/oe8FK6x>
- Europarl.europa. (2018). *El Parlamento aprueba el acuerdo de libre comercio UE-Japón*. Recuperado el 18 de Noviembre de 2019, de <https://cutt.ly/le8GLSv>
- Europea, C. d. (2019). *Brexit*. Recuperado el 25 de Noviembre de 2019, de <https://cutt.ly/we4stlS>
- European Commission. (2019). Recuperado el 13 de Noviembre de 2019, de <https://cutt.ly/krTZqqx>
- Femmine, L. D. (2019). *El ataque comercial de Trump a la UE golpea con aranceles al aceite, el vino y el queso de España*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2019, de <https://cutt.ly/Je664VJ>
- Guzman, J. (2015). *TTIP: La carne que nos matará*. Recuperado el 18 de Mayo de 2019, de <https://cutt.ly/7e8Gtnr>
- Herrera, E. (2019). *Sí, el proteccionismo está aquí (y para quedarse)*. Recuperado el 19 de Noviembre de 2019, de <https://cutt.ly/Le8G6JJ>
- Iberchina. (2006). *Política Comercial de China*. Recuperado el 7 de Noviembre de 2019, de <https://cutt.ly/qe4sWQL>
- ICEX. (2019). *Relaciones Bilaterales*. Recuperado el 4 de Diciembre de 2019, de <https://cutt.ly/XrqqoYW>
- Marcellesi, F. (2016). *Seis razones para rechazar el CETA*. Recuperado el 4 de Noviembre de 2019, de <https://cutt.ly/Le8GGqh>
- Martín, L. (2017). *¿Qué es el CETA y qué puede esperar España de este acuerdo?* Recuperado el 4 de Noviembre de 2019, de <https://cutt.ly/Oe8GH42>
- Miguel, B. d. (2020). *El Parlamento Europeo da luz verde al Brexit en el último trámite político*. Recuperado el 29 de Enero de 2020, de <https://cutt.ly/5rTXP64>
- Montagut, E. (2015). *El Proteccionismo en España en el siglo XIX*. Recuperado el 7 de Abril de 2019, de <https://cutt.ly/Le8FI4M>



- Muñoz, V. (2015). *Cinco razones a favor y en contra del TTIP*. Recuperado el 23 de Abril de 2019, de <https://cutt.ly/je8Ghx5>
- No al TTIP. (2016). *TTIP: El negocio del dinero*. Recuperado el 23 de Abril de 2019, de <https://cutt.ly/se8Gcbk>
- Nuso. (2017). *La agenda de política comercial de Trump: más liberalización*. Recuperado el 22 de Julio de 2019, de <https://cutt.ly/6e8Hea0>
- Pastrana, E. (2012). *¿Qué son los lobbies y qué poder tienen en España?* Recuperado el 17 de Noviembre de 2019, de <https://cutt.ly/Qe8Goi1>
- Rebelión. (2002). *¿Qué son los lobbies y que hacen?* Recuperado el 23 de Abril de 2019, de <https://cutt.ly/0e8GsX9>
- Rebolledo, R. A. (2016). *¿Cuál es la historia del Brexit?* Recuperado el 24 de Noviembre de 2019, de <https://cutt.ly/xs4sqDT>
- Robles-Arangiz, M. (2016). *TTIP: Acuerdo comercial y de inversiones entre la UE y EEUU*. Recuperado el 14 de Noviembre de 2019, de <https://cutt.ly/je8FVRA>
- Roldán, P. N. (2018). *Comercio exterior*. Recuperado el 5 de abril de 2019, de <https://cutt.ly/Ae8FE01>
- Rtve. (2019). *El Conflicto Airbus-Boeing se inclina a favor de EE.UU que amenaza con sanciones a la UE*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2019, de <https://cutt.ly/ae665R1>
- Sánchez, M. F. (2018). *Alerta por el JEFTA, el controvertido tratado entre la UE y Japón aprobado este miércoles*. Recuperado el 18 de Noviembre de 2019, de <https://cutt.ly/Ge8GV0K>
- Santandertrade. (2019). *CHINA: POLÍTICA Y ECONOMÍA*. Recuperado el 23 de Octubre de 2019, de <https://cutt.ly/ne4sYtC>
- Santandertrade. (2019). *Cifras del Comercio Exterior en Rusia*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2019, de <https://cutt.ly/Fe4sVKj>
- Sarnago, C. M. (2015). *El encaje del sistema financiero en el TTIP: ¿realidad o ficción?* Recuperado el 17 de Mayo de 2019, de <https://cutt.ly/oe8F6uD>
- Sdsol. (2019). *Proteccionismo*. Recuperado el 14 de Noviembre de 2019, de <https://cutt.ly/3e8Fm4n>
- Son, X. (2019). *La actual política comercial de EE UU está resultando contraproducente*. Recuperado el 24 de Julio de 2019, de <https://cutt.ly/Xe8HiTs>
- Staffasesores. (2019). *Brexit: Situación actual y consecuencias para Europa*. Recuperado el 21 de Octubre de 2019, de <https://cutt.ly/re4slzP>
- Torres, R. (2018). *La economía española ante la onda proteccionista*. Recuperado el 30 de Enero de 2020, de <https://cutt.ly/LrlUzi2>