



LOS IMPACTOS DE LA GUERRA COMERCIAL ENTRE CHINA Y EE.UU. EN LAS NEGOCIACIONES DEL ACUERDO MERCOSUR-UNIÓN EUROPEA

THE IMPACTS OF THE TRADE WAR BETWEEN CHINA AND THE UNITED STATES ON THE MERCOSUR-EUROPEAN UNION AGREEMENT

Flavia Loss de Araujo

RESUMEN

El presente trabajo analiza cómo la guerra comercial entre la China e EEUU influyó en la aceleración de las negociaciones del acuerdo entre el MERCOSUR y la Unión Europea (UE) durante el período 2016-2019, culminando en la firma de un acuerdo en principio en julio de 2019. A través de una revisión de la literatura y entrevistas semiestructuradas con burócratas involucrados en las negociaciones, el artículo identificó tres cambios sistémicos que alteraron la percepción y la urgencia del acuerdo: el cambio en la política comercial exterior de los Estados Unidos durante el gobierno de Donald Trump y las respuestas de la Unión Europea y el MERCOSUR ante esta crisis. El marco teórico utilizado fue el Neorrealismo y los resultados señalaron que la guerra comercial provocó cambios en las estrategias de los actores involucrados en las negociaciones, quienes optaron por un acercamiento para enfrentar los impactos de la crisis entre China y los Estados Unidos.

PALABRAS CLAVE

Guerra comercial, MERCOSUR, Unión Europea

ABSTRACT

This study analyzes how the trade war between China and the United States influenced the acceleration of negotiations for the agreement between MERCOSUR and the European Union (EU) during the period 2016–2019, culminating in the signing of an agreement in principle in July 2019. Through a literature review and semi-structured interviews with bureaucrats involved in the negotiations, the article identified three systemic changes that altered the perception and urgency of the agreement: the shift in U.S. foreign trade policy during Donald Trump's administration and the responses of the European Union and MERCOSUR to this crisis. The theoretical framework used was Neorealism, and the results highlighted that the trade war prompted changes in the strategies of the actors involved in the negotiations, who opted for closer cooperation to address the impacts of the crisis between China and the United States.

KEYWORDS

Trade war, MERCOSUR, European Union



INTRODUCCIÓN

El primer mandato del presidente estadounidense Donald Trump (2017-2021) generó innumerables tensiones para el orden internacional liberal construido por los Estados Unidos después de la Segunda Guerra Mundial. Uno de los ataques más significativos al pilar económico de dicho orden fue el desafío al libre comercio a través de una disputa arancelaria contra China, una situación que afectó, no solo la relación entre las dos potencias, sino también el sistema internacional en su conjunto. Trump inauguró un nuevo capítulo en las relaciones entre ambos países, rompiendo con los intentos de acercamiento realizados por administraciones anteriores y consolidando a China como un adversario en la visión de la política exterior estadounidense.

Su sucesor, el presidente demócrata Joe Biden (2021-2024), continuó esta tendencia al aumentar los aranceles sobre los productos chinos, especialmente los automóviles eléctricos. Así, la llamada guerra comercial iniciada por Trump tuvo repercusiones que perduraron más allá de su mandato e impactaron el comercio internacional, obligando a otros países a modificar sus estrategias para adaptarse al nuevo escenario.

Diversos estudios económicos señalan que se produjeron redireccionamientos de flujos comerciales y que algunos países se beneficiaron, pero pocos trabajos analizan si las negociaciones en curso se vieron afectadas desde una perspectiva política, es decir, si los países involucrados tomaron decisiones influenciados por los impactos de la guerra comercial entre las dos potencias. Un ejemplo latente de esta situación fue la aceleración de las negociaciones del acuerdo entre el MERCOSUR y la Unión Europea (UE), que culminó en el establecimiento de un acuerdo comercial en principio el 28 de julio de 2019, veinte años después del inicio de los diálogos entre ambos bloques.

Partiendo de la premisa de que la guerra comercial provocó cambios en el comportamiento de varios países del sistema internacional, el presente trabajo busca comprender si la competencia comercial entre las potencias alteró la percepción de los actores involucrados a favor de las negociaciones entre el MERCOSUR y la UE. La revisión de la literatura identificó otros dos factores sistémicos derivados de la guerra comercial: la propensión de la UE a concluir las negociaciones para adaptarse al nuevo escenario y la reacción positiva del MERCOSUR, especialmente de Brasil. La guerra comercial generó un "efecto dominó" que promovió el reajuste de otras partes del sistema internacional. El marco teórico utilizado en esta investigación fue el neorrealismo, cuyo principal exponente es Kenneth Waltz (1979), dado que esta teoría



enfatisa la estructura anárquica del sistema internacional como uno de los factores que condicionan el comportamiento de los Estados.

Para comprobar esta hipótesis se realizaron diez entrevistas semiestructuradas con burócratas que participaron en las negociaciones entre el MERCOSUR y la UE, incluidos cuatro diplomáticos brasileños. Se buscó comprender si estos actores consideraban que el cambio sistémico fue un factor tomado en cuenta para la conclusión de las negociaciones del pilar comercial del acuerdo entre los bloques en 2019.

El artículo está dividido en tres secciones. La primera presenta el contexto de la guerra comercial y los principales intereses de China y Estados Unidos. La segunda parte del trabajo analiza la reacción de la UE ante las repercusiones de la política comercial adoptada por Trump durante su primer mandato en la Casa Blanca. Finalmente, la última sección examina la respuesta del MERCOSUR frente a los nuevos desafíos sistémicos. En la conclusión, se retoman los principales puntos del texto y se discute la confirmación de la hipótesis, ya que las entrevistas demostraron que los factores sistémicos señalados fueron importantes para que Brasil reconsiderara su postura con respecto al acuerdo entre el MERCOSUR y la Unión Europea.

Se espera que este trabajo contribuya a que el área de Relaciones Internacionales y la subárea de Regionalismo profundicen en el análisis de los cambios en la distribución del poder en el sistema internacional que afectan las relaciones interregionales, especialmente en las negociaciones comerciales.

I. LA CRISIS DE LA GUERRA COMERCIAL ENTRE EE. UU. Y CHINA

El ascenso de China como potencia económica en las primeras décadas del siglo XXI alteró significativamente la configuración del poder en el sistema internacional. El país asiático se convirtió en el mayor exportador de materias primas y productos manufacturados del mundo, superando a EE.UU. y dominando el comercio internacional. Para ilustrar el impresionante crecimiento de la economía china, las exportaciones de bienes y servicios pasaron de 44,93 mil millones de dólares en 1990 a 253,1 mil millones en 2000; en 2021, las exportaciones alcanzaron la sorprendente cifra de 3,55 billones (Heo, 2022). Una amplia literatura de Economía Política Internacional aborda las razones que llevaron a China a convertirse en el principal centro de producción de manufacturas de bajo costo del mundo y en uno de los mayores exportadores de tecnología. En el ámbito de las Relaciones Internacionales (RI), estas



cifras son relevantes en la medida en que incrementaron el poder material de China a niveles sin precedentes, posicionándola como rival de la superpotencia dominante hasta entonces, EE.UU.

La preocupación por el déficit comercial con China aumentó en sectores de la sociedad estadounidense a medida que el país asiático se desarrollaba e inundaba el mercado global con sus productos. Sin embargo, la animosidad hacia el libre comercio no es un fenómeno nuevo en el panorama político, ya que este debate ha estado presente desde la presidencia de Ronald Reagan (1981-1989). En realidad, la expansión comercial de China en el siglo XXI reforzó antiguos argumentos de la dicotomía entre el "*free trade*" (comercio libre) y el "*fair trade*" (comercio justo) de la década de 1980. No se trataba de un rechazo total al libre comercio, dados los beneficios que seguía generando para EE.UU. y su liderazgo en el tema, sino de la afirmación de que otros países incurrieran en prácticas desleales como el *dumping* y que estas acciones debían ser combatidas mediante cambios en la legislación estadounidense (Meyer, 2018). Según esta visión, el libre comercio no era la panacea para los problemas de EE.UU. y podía incluso ser perjudicial, de ahí la necesidad de relaciones comerciales "justas" en las que el superávit favoreciera a los estadounidenses. Para lograrlo, era necesario aumentar los aranceles y restringir la entrada de productos importados de países que practicaban deslealtades, como la manipulación cambiaria y el *dumping*.

El "comercio justo" ganó muchos adeptos entre los conservadores y EE.UU. comenzó a aplicar más restricciones arancelarias y no arancelarias basadas en estos argumentos, aunque el discurso tradicional a favor de la liberalización comercial seguía predominando en la política exterior. Estas demandas por un comercio más justo quedaron relegadas tras el fin de la Guerra Fría, un periodo en el que EE.UU. disfrutó de hegemonía en la economía internacional, con el libre comercio como uno de los pilares del orden liberal triunfante. No obstante, el *fair trade* siguió siendo una bandera importante para los sectores más conservadores del Partido Republicano y resurgió en el debate político hacia finales de la década de 1990, cuando los aspectos negativos de la globalización comenzaron a percibirse con mayor intensidad.

Gradualmente, el frenesí respecto a la globalización dio paso a la insatisfacción entre los trabajadores de la industria, quienes sufrían debido a la disminución de las exportaciones y los salarios. China, en el mismo período, logró ganar cada vez más espacio para sus productos en el mercado estadounidense, incluidos los



manufacturados. Algunos datos muestran la magnitud de los cambios ocurridos a finales del siglo XX y principios del XXI: Autor et al. (2013) señalan que en 1991 los países en desarrollo representaban el 9% de las importaciones de productos manufacturados en Estados Unidos y que, en el año 2000, gracias a China, el porcentaje aumentó al 15%; en 2007 subió al 28% y el país asiático fue responsable del 89% de ese crecimiento (Autor, Dorn y Hanson, 2013).

La entrada de China en la OMC en 2001 marcó un punto de inflexión en el comercio bilateral entre los dos países y, a partir de entonces, Estados Unidos comenzó a registrar déficits comerciales consecutivos. Autor et al. (2013) bautizaron este fenómeno como el “choque comercial de China” (“China Trade Shock” en inglés) y destacaron que este no es solo un proceso profundo sino también persistente, como puede observarse años después de acuñado el término.

La política exterior de EE.UU. reaccionó al crecimiento chino buscando acercarse a otros países asiáticos; sin embargo, la primera década del siglo XXI, precisamente el período en el que China imprimió un ritmo vertiginoso a su estrategia comercial, coincidió con una serie de problemas como los ataques del 11 de septiembre de 2001 y la crisis económica de 2008. El mandato del presidente George W. Bush (2001-2009) atravesó esos años turbulentos apostando por la continuidad de la buena relación con China y creyendo que la apertura comercial contribuiría a la modernización del país asiático.

La gestión del presidente Barack Obama (2009-2017) coincidió con la estabilización de China como principal proveedor de productos agrícolas y manufacturados del mundo. Ante este hecho ineludible, la estrategia de Obama para manejar la rivalidad que se estaba instalando entre los socios comerciales fue denominada "giro hacia Asia" (Pivot to Asia) y buscó aumentar el compromiso de EE.UU. en la región de Asia y el Pacífico, como había intentado Bush. La propuesta era ampliar las relaciones más allá de los socios tradicionales (Japón y Corea del Sur), compitiendo directamente con China por influencia en la región. Paralelamente a este movimiento, la gestión de Obama reconoció la importancia de ese país en la política internacional y para la economía de EE. UU., influenciada por la idea del "Grupo de los Dos" (Group of Two), propugnada por figuras eminentes como Fred Bergsten y Zbigniew Brzezinski.



La propuesta era estrechar la cooperación con China en la gobernanza global para que ambos países gestionaran conjuntamente cuestiones internacionales complejas como la seguridad, el cambio climático y el comercio. La invitación fue amablemente rechazada por los chinos en 2009. Según Randall y Pu (2011), la estrategia de EE.UU. de ofrecerle más estatus y prestigio chocó con la tendencia de este país a evitar sus contribuciones a la gobernanza global, al menos en esa fase de su desarrollo. Mientras que las gestiones de Bush y Obama buscaban estrechar los lazos de cooperación con China, a nivel interno se estaba fortaleciendo la percepción entre los sectores más conservadores de la sociedad de que el país asiático representaba una amenaza para los intereses norteamericanos.

Frieden (2021) argumenta que el votante común tiene poca información sobre el funcionamiento del comercio internacional y su voto se orientará según lo que sucede en su comunidad, lo que explica el sentimiento en contra del libre comercio en los Estados de EE. UU. conocidos como el "cinturón de la oxidación". Situados en el noreste y el centro-oeste de EE.UU., estos Estados enfrentan un acelerado proceso de desindustrialización y la percepción de que sus empleos han migrado a países con mano de obra más barata y legislaciones ambientales más laxas.

El ala conservadora del Partido Republicano fue extremadamente hábil al interpretar este escenario, canalizando el descontento de estas capas de la población y concentrando los esfuerzos de la campaña de Donald Trump para las elecciones de 2016 en la idea de que EE.UU. volvería a "ganar" también en el comercio con otros países. Además, Trump, que ya era una figura conocida de la política estadounidense desde la década de 1980 y defensor del "comercio justo", dirigió sus ataques contra China y su forma "injusta" de hacer comercio.

Tras ganar las elecciones y convertirse en presidente, continuó criticando a China, pero fue solo en 2018 cuando inició la llamada "guerra comercial". La disputa comenzó en realidad en agosto de 2017, cuando EE.UU. comenzó una investigación de salvaguardia bajo la Sección 301 contra las prácticas comerciales de ese país; el 22 de marzo de 2018 se firmó el documento titulado "Memorando Presidencial dirigido a la agresión económica de China", texto que reiteraba las denuncias y prometía imponer tarifas del 25% sobre 818 productos chinos. Siguió cinco rondas de tarifas: julio de 2018, agosto de 2018, septiembre de 2018, junio de 2019 y septiembre de 2019. El objetivo de la Casa Blanca era presionar a China para que abriera más su mercado a las



exportaciones de EE.UU. y así reducir al menos parte del déficit comercial entre ambos. China respondió a la altura y comenzó una serie de represalias arancelarias sin precedentes entre las dos mayores economías del mundo.

Una de las lentes analíticas que permiten comprender este fenómeno es el Neorrealismo, precisamente por su énfasis en el sistema internacional como factor explicativo. La teoría desarrollada por Waltz (1979) busca explicar los resultados de las interacciones entre los Estados dentro del sistema internacional, entendido como una estructura anárquica que actúa de manera autónoma en relación con sus agentes. Los Estados ocupan diferentes posiciones dentro de la estructura según sus capacidades materiales y están condicionados por esa misma estructura que, a su vez, determinaría el comportamiento de los actores. Así, el Neorrealismo es una teoría estructural que entiende el sistema internacional como una presencia constante en las relaciones entre los Estados. La manera en que el poder se distribuye en esta estructura determina si el sistema es bipolar (es decir, con dos potencias dominantes) o multipolar (con tres o más potencias). Dentro de la perspectiva Neorrealista, la restricción estructural del sistema internacional explica el comportamiento de las dos potencias en un escenario multipolar, cada una buscando la protección de sus intereses frente a un entorno anárquico e incierto. Frente a la anarquía, corresponde a cada Estado buscar por sus propios medios sus intereses (concepto denominado "autoayuda"). Waltz (1979) se enfoca en cuestiones de seguridad, pero su perspectiva puede ayudar a comprender la disputa comercial y estratégica entre China y Estados Unidos en el escenario actual de multipolaridad. Según Farnillah y Paksi (2023), desde la Guerra Fría la competencia entre las potencias se ha desplazado del ámbito militar al económico, siendo este último aspecto prioritario. La acumulación de poder material pasa por el éxito económico y, por lo tanto, es un elemento fundamental para la protección de los intereses de una potencia.

La guerra comercial, desde esta perspectiva, es causada por la naturaleza de la estructura anárquica que fomenta la rivalidad y la autoayuda. Para los demás países del sistema, el resultado inmediato de la disputa entre las dos potencias fue una crisis que puede medirse por las cifras involucradas: según Fajgelbaum y Khandelwal (2021), EE.UU. impuso tarifas sobre unos 350 mil millones de dólares en importaciones chinas y China respondió con represalias sobre 100 mil millones de dólares en productos estadounidenses. El comercio bilateral disminuyó considerablemente y el país pasó a



ser responsable del 18% del total de los productos importados por EE.UU.; antes de la guerra comercial representaba el 22% de las importaciones (Bown y Kolb 2022). El consecuente aumento de los precios en el mercado estadounidense impactó en productos de diversas categorías y las cadenas de producción mientras que, del lado chino, la caída en las ventas también causó incomodidad.

Ambas partes acordaron negociar y llegaron a una tregua en el conflicto comercial en enero de 2020 ("acuerdo de la Fase Uno"). Los niveles de comercio volvieron a la normalidad recién en 2022 cuando, de hecho, China alcanzó un nuevo récord de exportaciones hacia EE.UU. Como balance del mandato de Trump, se puede afirmar que su gestión dio salida a los reclamos de los sectores más nacionalistas y proteccionistas de la sociedad estadounidense y, como consecuencia, alteró significativamente las relaciones entre los Estados en el sistema internacional. Según Heo (2023), la ola de proteccionismo iniciada por EE.UU. hizo que el régimen internacional de comercio regresara a la situación de la era GATT (1948-1994), período en el que las disputas se resolvían mediante un sistema de solución de controversias basado en el peso económico de los litigantes. Otro punto relevante es que, mientras sus predecesores suavizaban la rivalidad con China, al menos en el nivel retórico, la gestión de Trump hizo evidente la competencia de manera irreversible.

El presidente Joe Biden (partido Demócrata) asumió la presidencia en 2021 y mantuvo las tarifas promulgadas por Trump, alegando una preocupación estratégica: la transferencia de tecnología hacia China, especialmente en el área militar. La continuación de las tarifas y de una retórica más agresiva contra ese país (aunque sin la verborrea de Trump) demostró que EE.UU., independientemente del gobierno en turno, comenzó a ver definitivamente a China como una amenaza para sus intereses económicos y de seguridad. En un artículo reciente, Biden afirmó ser también un defensor del "comercio justo" y que EE.UU. construirá coaliciones con sus aliados para frenar los avances chinos ya que, "si China hace lo que quiere, seguirá robando a los Estados Unidos y a las empresas estadounidenses su tecnología y propiedad intelectual" (Etzioni 2020, párr. 6). Se observa que los Demócratas también adoptaron la narrativa de "comercio justo" dada la relevancia del tema para la mayoría del electorado.

La guerra comercial reasignó los factores productivos e impactó en el comercio mundial, pero no logró el efecto deseado por la gestión de Trump en términos de disminuir el



poder relativo de China. Este país logró sortear la presión de los estadounidenses, otorgando más acceso a su mercado pero sin cumplir con las demandas sobre la devaluación de su moneda y la reducción de subsidios a sus industrias. Otra repercusión para los demás países del sistema es que, hasta ahora, han buscado equilibrar sus posiciones entre las dos potencias, obteniendo ventajas mediante las relaciones con ambas. Se teme que el juego de alianzas que EE.UU. y China comenzaron a trazar presione a los otros países a elegir un bando. Por ahora, cada superpotencia ha intentado ampliar su esfera de influencia y atraer más aliados con propuestas que impliquen ventajas comerciales, como es el caso de los proyectos chinos de la Asociación Económica Regional Integral (RCEP, por sus siglas en inglés) de 2012 y la Iniciativa de la Franja y la Ruta de la Seda, lanzada en 2013.

La Asociación es un acuerdo de libre comercio entre las mayores economías de Asia y entró en vigor en 2022, mientras que la Ruta es una oferta de inversiones en logística, infraestructura y comunicación para conectar a China con los países que deseen participar. La contrapropuesta de EE.UU. a las propuestas chinas era la Asociación Transpacífica (Trans-Pacific Partnership - TPP), un acuerdo de libre comercio entre las economías bañadas por el Océano Pacífico ideado por Bush y puesto en marcha por Obama como parte de su estrategia del "giro hacia Asia". El presidente Trump retiró a EE.UU. de las negociaciones en 2017 en su primer día en el cargo, dejando un vacío en la posición del país en la región. Rápidamente, China aceleró la conclusión del RCEP y el presidente Biden se dio cuenta de la disminución de la influencia estadounidense al asumir el poder, instituyendo en 2022 una nueva jugada: el Marco Económico Indo-Pacífico (IPEF, por sus siglas en inglés). El IPEF no es un acuerdo comercial: se trata de una propuesta vaga de cooperación y regulación del comercio a ser elaborada colectivamente. Entre sus principios se incluyen "una economía justa, limpia y resiliente", pero aún carece de detalles sobre cómo se construirá y practicará este nuevo régimen por los países participantes bajo el liderazgo de EE.UU.

Dado que China es el principal socio comercial de más de 120 países actualmente y sigue expandiendo este número, la presión de EE.UU. para un posible aislamiento del país asiático aún no ha surtido efecto. Además, las cadenas de valor y las redes logísticas están tan conectadas con el gigante chino que cualquier retroceso traería perjuicios para los involucrados, incluidas las empresas estadounidenses. Así, el cambio en el patrón de relación entre las potencias generó impactos en todo el sistema



internacional, exigiendo la reorientación de las políticas comerciales y exteriores de diversos actores, incluidas los negociadores del acuerdo entre el MERCOSUR y la Unión Europea. La crisis generada por la disputa comercial entre las dos mayores potencias económicas hizo que el interés del MERCOSUR y especialmente de la Unión Europea en el acuerdo comercial, se renovara.

II. LA REACCIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA

La política exterior emprendida por Donald Trump cambió el tono de las relaciones de EE.UU. también con sus aliados de Europa Occidental. En nombre de valores compartidos y alianzas estratégicas en las áreas militar y económica, los europeos fueron los principales socios de los estadounidenses en la construcción del orden internacional posterior a la Segunda Guerra Mundial. Evidentemente, ocurrieron divergencias a lo largo de esos 80 años de estrecha cooperación, pero nada comparable a la crisis inaugurada durante la gestión de Trump. Además de varias declaraciones agresivas en discursos y redes sociales, el presidente de EE.UU. tomó decisiones que sacudieron las relaciones entre ambos lados del Atlántico Norte, de las cuales se destacan tres: el apoyo de Trump al proceso de salida del Reino Unido de la Unión Europea (también conocido como Brexit) aun cuando era candidato a la presidencia; el cuestionamiento sobre la contribución financiera desigual de EE.UU. en relación a las contrapartes europeas en la OTAN; y, finalmente, la imposición de tarifas a productos de la Unión Europea bajo la alegación de prácticas comerciales ilegales.

Los dos primeros puntos se mantuvieron en el nivel retórico y, aun así, socavaron la confianza en la cooperación tradicional entre los actores mencionados. El apoyo declarado de Trump al Brexit expuso el euroescepticismo que permea la extrema derecha de EE.UU. y que sirvió de apoyo a sus homólogos en Europa, exponiendo aún más los lazos internacionales de esta corriente política. Al defender la salida del Reino Unido de la Unión Europea en discursos y tuits, Trump fortaleció la campaña de Nigel Farage, figura más prominente del movimiento pro-Brexit, y energizó a los euroescépticos de extrema derecha por todo el viejo continente. En cuanto a la OTAN, las críticas al compromiso de los europeos con el proyecto y la supuesta obsolescencia de la alianza militar pusieron en duda la continuidad del compromiso de EE.UU. lo que, de concretarse, pondría en riesgo la cooperación en el área de seguridad.



El tercer objetivo de Trump fue el comercio con Europa. Aunque el enfoque de la guerra comercial estaba en China, otros socios comerciales también sufrieron represalias, incluida la Unión Europea. En junio de 2018, EE.UU. impuso tarifas del 25% al acero y del 10% al aluminio importados de Europa. Según datos de Goulard (2020), Trump también hizo una amenaza (no cumplida) de aumentar la tasa de importación a 25% sobre los autos europeos, creando tensiones en el sector automotriz. El 22 de junio de 2018, la Unión Europea respondió con una lista de tarifas equivalente a 3.200 millones de dólares, afectando principalmente el acero y el aluminio provenientes de EE.UU. (Goulard, 2020).

Para los europeos, el escenario de la guerra comercial entre sus dos principales socios (con China a la cabeza en términos comerciales) no podría haber sido más nefasto, ya que rompió la confianza en el sistema de comercio basado en reglas y en el libre comercio, que son los pilares de la política comercial europea. Además, la guerra comercial aceleró la deterioración de la relación con EE.UU., un socio con el que Europa Occidental moldeó el actual orden internacional y que es imprescindible para los europeos en términos de seguridad. Según un diplomático brasileño entrevistado, la postura de Trump ante el comercio internacional desconcertó a los socios europeos y desorganizó el sistema multilateral de comercio.

China, por otro lado, es el principal socio económico de Europa desde principios del siglo XXI. Cuando se excluyen otros factores de las relaciones de la Unión Europea con los litigantes, la posición europea en la guerra comercial puede ilustrarse de la siguiente manera: EE.UU. es el principal mercado para los productos europeos y el segundo mayor proveedor, mientras que China es el primer proveedor y el segundo mayor mercado. Por lo tanto, la posición de la Unión Europea era delicada y requería equilibrio en las reacciones ya que ambos países eran imprescindibles.

EE.UU. sigue siendo el aliado preferido porque la cooperación, además de ser más antigua, involucra cuestiones de seguridad y el compartir valores comunes, mientras que la relación con China oscila entre la desconfianza y la rivalidad. Según Li y He (2022), la relación entre la Unión Europea y China durante los primeros años del siglo XXI estuvo marcada por un acercamiento progresivo: inicialmente, la asociación con China se denominó "constructiva"; luego, "integral", hasta convertirse en una "asociación estratégica integral". Según Li y He (2022), este ciclo virtuoso que se reflejaba en los documentos de política emitidos por la UE y en las cumbres anuales



China-UE comenzó a desvanecerse a partir de 2016, sucediendo un cambio en la lógica de "compromiso y cooperación" a "compromiso y rivalidad".

Cabe señalar que el déficit de la Unión Europea con China superó los 185 mil millones de dólares en 2018, siendo solo superado por el déficit entre EE.UU. y China (419 mil millones de dólares). Goulard (2020) aclara que la situación varía dentro del bloque europeo y Alemania, por ejemplo, tiene superávit comercial con China, mientras que Francia, España e Italia tienen déficits. Sin duda, este es un punto que agudiza la rivalidad de la Unión Europea con China, pero, a diferencia de lo que sucede con EE.UU., los europeos dependen de la tecnología china en algunos segmentos, como las redes 4G y 5G, lo que los obliga a adoptar una postura moderada. Durante la guerra comercial, Washington acusó a la empresa china de telecomunicaciones Huawei de representar una amenaza para la seguridad nacional e instó a los europeos a prohibirla, pero no presentó ninguna evidencia de espionaje por parte del gobierno chino.

La política "America First" (América Primero) fue un fuerte impedimento para una posición compartida entre EE.UU. y la Unión Europea en el comercio con China. Sería impensable para los europeos adherir a las propuestas del turbulento gobierno de Trump que trajo tanta inestabilidad al sistema internacional, y abandonar una asociación necesaria y estratégica con los chinos. Y se puede agregar que, incluso en la administración de Biden, persistió la dificultad de alcanzar una posición compartida entre estadounidenses y europeos, dado que el presidente no revirtió las medidas tomadas durante la guerra comercial y la rivalidad con China poco disminuyó.

Por lo tanto, durante el auge de las tensiones entre EE.UU. y China, la Unión Europea cargó con el doble peso de ser el baluarte del sistema multilateral de comercio que ayudó a construir y de repensar su propia estrategia comercial. Para los socios de las potencias litigantes, el problema generado por la guerra comercial no se resumió al mero enfrentamiento tarifario, sino que involucraba el posicionamiento frente a las amenazas y oportunidades que el evento generó. Mientras que los países del Sudeste Asiático lograron aprovechar el espacio dejado por China y aumentaron las exportaciones hacia Occidente, el panorama para la Unión Europea era menos prometedor, además de poner en riesgo la continuidad del sistema comercial basado en reglas que Europa ayudó a forjar y que es decisivo para la defensa de sus intereses. La primera y más importante decisión para enfrentar este desafío fue la continuación de las negociaciones de acuerdos de libre comercio que ya estaban en marcha, retomando los esfuerzos de



diálogo con proyectos que estaban en pausa, como era el caso del acuerdo con el MERCOSUR. Uno de los diplomáticos brasileños entrevistados afirmó que Trump despreciaba a los europeos y que la aproximación con otros socios para la negociación de acuerdos comerciales fue una respuesta a ello. En palabras del diplomático, los europeos "quisieron probar que estaban vivos" y activos en el comercio internacional.

La ampliación del número de acuerdos comerciales fue parte de la estrategia establecida por la Unión Europea y no era nueva, ya que fue instaurada en 2006 cuando los europeos decidieron retomar los acuerdos de libre comercio con otras regiones. Entre 1999 y 2006 hubo consenso entre los Estados miembros y la Comisión Europea de que la negociación de nuevos acuerdos bilaterales debía quedar suspendida y que los esfuerzos debían concentrarse en la Ronda de Doha de la OMC.

La estrategia "Europa Global" (Global Europe) nació en 2006 a partir de este escenario y con el objetivo de suplir la necesidad de nuevos acuerdos de libre comercio. Estos nuevos tratados tienen características distintas de los negociados en los años 90 y se denominan "profundos y abarcativos", ya que cubren la liberalización de otros temas como los servicios y las inversiones. También son, en su mayoría, celebrados bilateralmente y buscan integrar mercados, yendo mucho más allá de las cuestiones arancelarias.

Los acuerdos hechos en el modelo anterior también son conocidos como integración "negativa", ya que su único objetivo era la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias, mientras que el nuevo formato se denomina integración "positiva" y exige que los países participantes adapten políticas, instituciones y legislación para que haya armonización regulatoria entre las partes involucradas (Laursen y Roederer-Rynning, 2017).

Adoptando la integración positiva, la Unión Europea fue capaz de volverse más activa también en la formulación de los regímenes internacionales de comercio y expandir su propio marco regulatorio a otras regiones a través de acuerdos comerciales. Estas capacidades hicieron que la Unión Europea pasara a ser denominada como una potencia normativa (Manners, 2002) en la literatura.

El nuevo modelo de acuerdos ofreció la oportunidad para que el bloque utilizara estos instrumentos, no solo para proteger sus sectores sensibles, defendiendo de los efectos negativos de la globalización, sino también para ejercer presión contra las prácticas



proteccionistas de otros países. La Unión Europea es contundente en la lucha contra las prácticas contrarias a sus intereses dentro de las instituciones multilaterales, habiendo actuado duramente contra acciones que consideraba injustas, como los subsidios a los sectores agrícolas o industriales y las ventajas que algunos países ofrecen a las empresas estatales. Según los autores, los acuerdos de libre comercio forman parte de esta estrategia al permitir la inclusión de otros temas de interés para los europeos, así como la adaptación de los términos y condiciones.

De esta forma, a pesar de las contradicciones frente a sus socios, ya que el bloque tiene prácticas proteccionistas y enormes subsidios a la agricultura a través de la Política Agrícola Común (PAC), la Unión Europea desarrolló la capacidad de moldear las negociaciones según sus preferencias y se convirtió en la potencia más prolífica en cuanto a número de acuerdos firmados.

La integración positiva se volvió aún más relevante frente a la intrincada coyuntura de la segunda década de los años 2000. El deseo de los europeos de expandir los valores de la democracia liberal se hizo urgente a partir del surgimiento de líderes latinoamericanos que se oponían frontalmente a esos principios poniendo en riesgo, no solo los regímenes democráticos, sino también la seguridad jurídica necesaria para las inversiones europeas ya presentes en la región. Esto significa que los acuerdos propuestos por la Unión Europea tienen ambiciones que van más allá del comercio, aunque este aspecto sea el más evidente en las negociaciones y en la cobertura mediática.

A pesar de esta política comercial intensa y agresiva mencionada anteriormente, el acuerdo con el MERCOSUR enfrentó dificultades para concretarse. Por el lado europeo, la presión del poderoso lobby de los productores agrícolas contrarios al acuerdo afectaba, no solo a sus respectivos gobiernos nacionales, sino que también llegaba a las instituciones supranacionales para defender sus intereses. La resistencia del lado mercosureño a abrir sus mercados de productos manufacturados y la demora en la definición de las negociaciones también generaron desinterés y escepticismo en Europa, especialmente cuando se contrastaba con el dinamismo de los diálogos con el Sudeste Asiático. No había prisa por concluir un acuerdo que se arrastraba por casi veinte años y otras cuestiones internacionales se volvían cada vez más urgentes. Otro punto que redujo la prisa y el interés europeo fue el rechazo de la ALCA por parte de los



latinoamericanos en 2005, excluyendo el factor competitivo que presionaba a la Unión Europea a disputar influencia con los EE.UU. en la región.

La reaproximación de los bloques tuvo como principal obstáculo la guerra comercial, fenómeno que amenazó el multilateralismo y el propio orden internacional. Sola en la tarea de proteger estos principios, la Unión Europea alteró su sentido de urgencia y publicó el "Documento de Reflexión sobre el Control de la Globalización" el 10 de mayo de 2017, un texto que indicaba que los acuerdos volverían a ocupar un papel central en el mantenimiento del multilateralismo. Además, el Documento hace referencia a los acuerdos como instrumentos para moldear la globalización de acuerdo con los valores y los intereses de Europa (Zelicovich, 2019). Según una de las entrevistadas, el contexto del escenario internacional durante el auge de la guerra comercial hacía que cualquier acuerdo fuera importante y simbólico.

El compromiso de los actores políticos de la Unión Europea para desbloquear el proceso con el MERCOSUR fue emblemático del mensaje que el bloque intentaba transmitir a nivel internacional. El 20 de octubre de 2017, el entonces presidente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker, declaró que la Unión Europea debía hacer todo lo que estuviera a su alcance para concluir las negociaciones y que este era el acuerdo más importante para Europa (Valero, 2017). Juncker también dijo que el acuerdo con el MERCOSUR estaba subestimado y que representaría, en términos de valor, ocho veces el tratado de la Unión Europea con Canadá y cuatro veces los acuerdos realizados con Japón.

El 13 de junio de 2019, otra declaración importante sobre el acuerdo con el MERCOSUR fue realizada por la Comisaria Europea de Comercio, Cecilia Malmstrom. En esa ocasión, la Comisaria enfatizó que el tratado era la "prioridad número uno" de la Unión Europea y que el mandato actual de la Comisión Europea debía aprovecharse para cerrar las negociaciones, ya que la coyuntura a nivel supranacional era favorable para un entendimiento (Blenkinsop, 2019).

El apoyo de las autoridades de los órganos supranacionales de la Unión Europea fue fundamental para vencer las resistencias internas de los Estados miembros, que presionaban para que las negociaciones fueran abandonadas. Aun así, cabe destacar que este apoyo fue crucial para que se alcanzara la conclusión política del acuerdo en 2019, pero no es suficiente para las demás etapas domésticas de ratificación.



La voluntad política, tanto de las autoridades supranacionales de la Unión Europea como de la mayoría de los Estados miembros, se mostró como un factor determinante para superar las dificultades técnicas y las incompatibilidades entre los sectores más sensibles de cada lado en aquel breve período, reforzando el argumento de que gran parte de las condiciones que permiten desbloquear negociaciones de este tipo dependen del impulso dado por los actores políticos involucrados.

III. LA OPORTUNIDAD DE MERCOSUR

Los bloques regionales también sufren las presiones del sistema internacional y deben reaccionar ante las amenazas y oportunidades. El regionalismo, de hecho, es un proceso estrechamente vinculado a las dinámicas del sistema internacional y forma parte de las estrategias adoptadas por los Estados frente a la globalización. De hecho, el contexto del post-Guerra Fría exigía que los Estados, especialmente aquellos en condición de desarrollo, se adaptaran a los rápidos cambios mientras protegían sus frágiles economías. El MERCOSUR surge precisamente en este contexto en 1991 y, uno de los principales motivos para su creación, además de las cuestiones de acercamiento entre Argentina y Brasil ampliamente mencionadas en la literatura, fue la coyuntura del sistema internacional de ese período. Para países recientemente redemocratizados y que enfrentaban las consecuencias de la crisis de la deuda externa de la década de 1980, la liberalización de las economías y la globalización representaban enormes desafíos y la regionalización podría servir como refugio y alternativa frente a un escenario internacional incierto.

Otra influencia importante guiaría el proyecto de inserción internacional del bloque a partir de mediados de la década de 1990: el regionalismo abierto propuesto por la CEPAL en 1994. Alineada con el momento vivido por América Latina bajo los auspicios del Consenso de Washington e inspirada por el éxito del regionalismo asiático liderado por la ASEAN, la obra sugiere la integración como plataforma para la liberalización de los mercados latinoamericanos y su inserción en el comercio internacional.

No es casualidad que las dos principales propuestas de acuerdos de libre comercio para América Latina surgieran en la década de 1990: el ALCA y el acuerdo MERCOSUR-Unión Europea. Se esbozó una breve disputa entre EE.UU. y la Unión Europea sobre la potencial liberalización de los mercados latinoamericanos hasta el cierre de los diálogos sobre el ALCA en 2005, mientras que el acuerdo MERCOSUR-Unión Europea continuó



siendo negociado. Al proponer el ALCA, EE.UU. buscaba reducir la autonomía del MERCOSUR e impedir que la Unión Europea aumentara su influencia política y económica en la región; por otro lado, la posibilidad de inclusión del bloque en el alcance del ALCA interrumpiría los planes europeos, una amenaza que los obligó a intensificar las negociaciones con los latinoamericanos.

Como uno de los objetivos de la disputa, el MERCOSUR se encontró ante la presión de potencias que eran, en ese momento, sus principales socios comerciales, así como dos oportunidades que podrían cumplir el objetivo de aumentar la inserción del bloque en el comercio internacional. La decisión de participar en esos acuerdos trascendió, además de las cuestiones internas de cada miembro, la negociación conjunta frente a los socios interesados, obligación prevista en los tratados originarios del bloque. El Tratado de Asunción, de 1991, estipuló que el MERCOSUR establecería una tarifa externa común (TEC) y adoptaría una política comercial común en relación con terceros. Según el inciso IV del artículo 8 del Protocolo de Ouro Preto de 1994, el bloque tendría, además, como una de sus funciones, negociar y firmar acuerdos con países terceros, grupos de países y organizaciones internacionales.

Es en este punto donde suelen surgir las divergencias entre los socios debido a la característica intergubernamental del MERCOSUR, es decir, las decisiones se toman por consenso y cada Estado tiene derecho a un voto. Además, los principales tomadores de decisiones son los presidentes, lo que hace que el bloque dependa de los voluntarismos ocasionales de los jefes de gobierno. Malamud (2003) denominó esta particularidad como interpresidencialismo, un arreglo de gobernanza que, por un lado, impulsó la formación del bloque a través de la acción de los presidentes; por otro, hizo que el bloque dependiera de la sintonía de los gobiernos de turno, en particular de Argentina y Brasil, para que los proyectos avanzaran.

A cada cambio de política exterior de los socios, el grado de compromiso con el MERCOSUR y la disposición para adherir a acuerdos con terceros cambia, lo que genera discontinuidad en los proyectos y metas. El alineamiento ideológico es un factor que puede contribuir a la cohesión en torno a los temas más importantes, pero no siempre es suficiente para una posición común en términos comerciales, como lo demuestran ejemplos de la década de 1990.



Mientras Carlos Menem (1989-1999), presidente de Argentina, era especialmente favorable al ALCA, los sucesivos presidentes brasileños tenían reservas respecto al proyecto y buscaron extender las negociaciones en busca de mejores intercambios de ofertas. Ya en el inicio del siglo XXI, con la Onda Rosa, los mandatos de los presidentes argentinos Néstor Kirchner (2003-2007) y Cristina Kirchner (2007-2010) coincidieron con el del brasileño Lula da Silva (2003-2011), creando una coyuntura que, en un primer momento, facilitó la sincronía en el MERCOSUR en diversos temas.

La integración subregional sudamericana fue reorientada de manera general por la Onda Rosa, de acuerdo con algunas de las banderas que impulsaron las victorias de sus respectivos gobiernos en los escenarios domésticos. Así, surgió el regionalismo post-hegemónico (Riggirozi y Tussie 2012) a comienzos de los años 2000, una vertiente que tenía como pilares la construcción de la gobernanza regional y el desarrollo social, trayendo cuestiones políticas al centro del debate en detrimento de los temas puramente comerciales. El rechazo definitivo al ALCA en la IV Cumbre de las Américas de 2005 fue resultado directo de este proceso de reordenamiento del regionalismo bajo la influencia de la Onda Rosa, de los cuestionamientos sobre los beneficios del libre comercio y del papel de los EE.UU. en la región.

El aplazamiento de los diálogos con la Unión Europea también puede ser insertado en este contexto de desconfianza respecto a los acuerdos comerciales, al mismo tiempo que el fin del proyecto ALCA enfrió el interés europeo por los mercosurianos. Un intento de interrumpir la apatía mutua ocurrió durante la gestión de Dilma Rousseff, que intentó reactivar los intercambios de ofertas entre los bloques, pero sus objetivos fueron bloqueados a nivel del MERCOSUR por Cristina Kirchner. En su segundo mandato (2011-2015), la presidenta argentina mostró más resistencia al acuerdo con los europeos de lo que los socios mercosurianos esperaban, generando frustración en los gobiernos brasileño y uruguayo favorables al avance de la agenda.

Además de las cuestiones políticas mencionadas, una nueva realidad económica se impuso al bloque: a diferencia de la década de 1990, el principal socio comercial de los países mercosurianos es China, que superó a los EE.UU. y la Unión Europea en la primera década del siglo XXI. El aumento vertiginoso de las exportaciones de commodities acompañó el crecimiento de la potencia asiática, ávida por materias primas para abastecer sus industrias. La proximidad derivada del intercambio comercial



también llevó al crecimiento de inversiones y préstamos chinos, siendo Brasil el mayor receptor en la región.

China ha apostado por estrechar los lazos políticos y diplomáticos con los países latinoamericanos, zona tradicional de influencia estadounidense que ha sido relegada en la política exterior de ese país en las últimas décadas, eclipsada por la región del Sudeste Asiático. Uno de los burócratas entrevistados trabajó cerca del Ejecutivo brasileño en el gobierno de Temer y dijo que el espacio dejado por las potencias occidentales ha sido ocupado por China y su diplomacia de solidaridad con los países del Sur Global, que pone el comercio como eje de la cooperación. En la literatura se debate cuánto este intercambio comercial, que refuerza el modelo extractivista y exportador de commodities, poniendo en riesgo el medio ambiente y colaborando con la desindustrialización, es beneficioso para América Latina a largo plazo, pero por ahora, la discusión a nivel político se limita a aprovechar las oportunidades de esta relación. Es evidente para cualquier observador que no existe un debate profundo en nuestras sociedades sobre el papel de China y, cuando ocurre, se da en círculos restringidos y preocupados solo con el aspecto comercial de la cuestión. Y, aun cuando el debate es sobre comercio, la visión se limita a las commodities y, por ahora, estamos en condiciones de suministrarlas. El mundo de la política latinoamericana (y en este tema se puede generalizar) reacciona ante los movimientos chinos sin elaborar una estrategia que busque cosechar frutos de esa relación a largo plazo.

La presión china también colaboró para los reacomodamientos dentro del MERCOSUR, que enfrenta el dilema de tener a China como su principal comprador y rival de las industrias que sobreviven en Argentina y Brasil. La estancación del proceso de integración, considerado aún una unión aduanera imperfecta y sin previsión de avances, sumada a la lenta marcha de los proyectos de políticas públicas regionales en áreas críticas como educación y salud, genera escepticismo respecto al futuro del MERCOSUR. Las sociedades civiles de los países miembros, con excepción de los sectores productivos directamente afectados, conocen poco sobre el bloque y tienen espacios de participación restringidos. Estos problemas hacen que la atracción ejercida por la economía china sea aún más irresistible, especialmente en un momento en que América Latina, en general, lo considera.

Si bien en los proyectos de financiación y en el comercio bilateral la relación con China está siendo de creciente entusiasmo, no se puede decir lo mismo respecto a la



perspectiva de un acuerdo de libre comercio entre el bloque y la potencia asiática. El único defensor de esta causa, hasta el momento, es Uruguay, que en 2016 anunció su interés en ese diálogo. Consciente de la resistencia del MERCOSUR a firmar acuerdos, en 2018, el entonces ministro de Relaciones Exteriores de China, Wang Yi, al encontrarse con su homólogo uruguayo, dijo que China pretende negociar un acuerdo con el MERCOSUR “paso a paso”, lo que podría significar una negociación a la vez con cada miembro (Devonshire-Ellis, 2019).

Las propuestas de acuerdos bilaterales son el nudo gordiano del MERCOSUR desde la década de 1990, cuando los socios coquetearon con otras alternativas para eludir la resistencia a las normas internas. La presión externa llevó a Brasil a proponer en el año 2000 la decisión n.º 32, norma que reitera la obligación de negociaciones conjuntas frente a terceros, prevista en los tratados originarios del MERCOSUR. En el ciclo neoliberal más reciente, nuevamente se discutió la propuesta de flexibilización y se llegó a considerar la ruptura con la política comercial común, considerada uno de los núcleos del proyecto de integración propuesto por sus fundadores.

Mientras esta cuestión no avanza y el MERCOSUR sigue fiel a su política comercial común, los socios observaron con preocupación los desarrollos de la guerra comercial entre China y EE.UU. La consecuente aproximación de la UE fue bien recibida por los miembros de MERCOSUR y entendida como una señal importante para la conclusión de las negociaciones del acuerdo comercial, como informó un diplomático entrevistado.

Los demás entrevistados confirmaron que la guerra comercial trajo la percepción para Brasil y sus socios, con excepción de Uruguay, de que sería un momento único para acelerar las negociaciones. El acuerdo con la UE fue entendido en ese momento como una alternativa a la creciente dependencia del bloque respecto a los chinos, abriendo nuevos mercados y permitiendo una cooperación más intensa en otras áreas también. A diferencia de la relación pragmática que China ofrece, centrada exclusivamente en el comercio, la UE ofreció cooperación en diversas áreas durante las negociaciones, incluyendo temas de gran interés para el MERCOSUR como desarrollo económico y sostenibilidad. El acuerdo de 2019, en principio, sería un primer paso en dirección a esta cooperación más profunda.



IV. CONCLUSIONES

El cierre del acuerdo en principio entre el MERCOSUR y la Unión Europea en 2019 puede considerarse un hito para la relación entre los dos bloques. Aunque el camino hacia la ratificación y entrada en vigor del acuerdo es largo e incierto, los cambios internacionales que provocaron este acercamiento entre los socios persistirán durante algunos años.

La conclusión de las negociaciones puede explicarse por los cambios en la distribución de poder en el sistema internacional, que obligaron a los demás actores a adaptarse al nuevo escenario. En este contexto, destaca la crisis generada por la guerra comercial entre China y los Estados Unidos y la lente analítica del Neorrealismo permite percibir el papel de la estructura anárquica del sistema internacional como condicionante del comportamiento de los Estados.

Los últimos años antes de la firma del acuerdo fueron turbulentos a nivel internacional y trajeron cambios importantes que impactaron la dinámica de interacción entre los Estados, incluidos los regímenes comerciales. La ascensión de Donald Trump fue citada por los entrevistados para esta investigación como un evento que despertó la atención de los tomadores de decisiones de un determinado país hacia cambios en la distribución de poder relativo y, a partir de ahí, se organizó una estrategia. Este argumento también fue encontrado en parte de la literatura sobre el tema y otros acuerdos comerciales.

Estos cambios, a menudo, son resultado de un proceso lento y acumulativo, pero es necesario un evento cataclismo para que sea percibido e interpretado por el mundo político. La guerra comercial creó el contexto para que el acuerdo en principio se cerrara, es decir, sin ese importante condicionante, las negociaciones seguirían arrastrándose como en los últimos veinte años.

La competencia entre China y los EE.UU. y la consiguiente reacción de la Unión Europea fueron los factores que moldearon la reciente coyuntura del comercio internacional, obligando a los demás países a repensar sus estrategias comerciales ante este escenario. El MERCOSUR también fue impactado por la presión ejercida sobre el bloque y aprovechó la oportunidad para acercarse a la Unión Europea, una socia comercial que buscaba estrechar relaciones con los sudamericanos a través de un acuerdo durante décadas. La burocracia brasileña fue influenciada por este contexto y



optó también por acercarse a los europeos, compartiendo esta percepción con los demás socios del MERCOSUR. Las entrevistas realizadas en el marco de esta investigación permitieron identificar que la hipótesis inicial era correcta.

Por lo tanto, la guerra comercial fue relevante para comprender los motivos que llevaron a la aceleración del cierre de las negociaciones entre los dos bloques y abre espacio para que también se examinen factores internos, brindando la oportunidad para una agenda de investigación de convergencia que abarque la complejidad de las negociaciones de los acuerdos comerciales contemporáneos. Nuevas investigaciones pueden abordar el punto de vista de negociadores de otros países miembros del MERCOSUR y de la Unión Europea, ya que el presente trabajo presentó únicamente testimonios de negociadores brasileños. Estudios que investiguen los cambios en las políticas exteriores de los países involucrados ante la guerra comercial también pueden contribuir a que la dinámica de las negociaciones sea comprendida con mayor profundidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Autor, D., Dorn, D. y Hanson, G. (2013). The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States. *American Economic Review*, 103(6), 2121-2168. <https://doi.org/10.1257/aer.103.6.2121>

Barrenengoa, A. y Kan, J. (2022). La política exterior del gobierno de Mauricio Macri en clave regional: ¿volvimos al mundo? *Perfiles latinoamericanos*, 31(61). <https://doi.org/10.18504/pl3161-005-2023>

Blenkinsop, P. (13 de junio de 2019). Trade deal with MERCOSUR is no. 1 priority: EU trade chief. *Reuters*. <https://www.reuters.com/article/us-eu-trade-MERCOSUR-idUSKCN1TE1Q6>

Bown, C. y Kolb, M. (31 de diciembre de 2023). Trump's trade war timeline: an up-to-date guide. *Peterson Institute for International Economics*. <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/trumps-trade-war-timeline-date-guide>

Devonshire-Ellis, C. (19 de noviembre de 2019). Developing Global Free Trade: Linking China's BRI with MERCOSUR, South America. *China Briefing*. <https://www.china->



[riefing.com/news/developing-global-free-trade-linking-chinas-belt-road-initiative-with-MERCOSUR-south-america/](https://www.reiefing.com/news/developing-global-free-trade-linking-chinas-belt-road-initiative-with-MERCOSUR-south-america/)

Etzioni, A. (24 de agosto de 2020). Biden Joins the Anti-China Chorus. *The Diplomat*. <https://thediplomat.com/2020/08/biden-joins-the-anti-china-chorus/>

Fajgelbaum, P., Goldberg, P., Kennedy, P., Khandelwal, A. y Taglioni, D. (2024). The US-China Trade War and Global Reallocations. *American Economic Review: Insights*, 6(2), 295-312. <https://doi.org/10.1257/aeri.20230094>

Fajgelbaum, P. y Khandelwal, A. (2022). The economic impacts of the US-China trade war. *Annual Review of Economics*, 14, 205-228. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-051420-110410>

Farnillah, A. N. y Paksi, A. (2023). The China-US trade dispute in Neo-Realism perspective and settlement of dispute by the WTO. *Jurnal Inovasi Ilmu Sosial dan Politik*, 5(2), 130–140. <https://doi.org/10.33474/jisop.v5i2.20089>

Frieden, J. (2021). Attitudes, Interests, and the Politics of Trade. *Political Science Quarterly*. <https://doi.org/10.1002/polq.13360>

Goulard, S. (2020). The Impact of the US–China Trade War on the European Union. *Global Journal of Emerging Market Economies*, 12(01). <https://doi.org/10.1177/0974910119896642>

Heo, Y. (2022). *Free Trade and the US-China Trade War: A Network Perspective*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781003305705>

Laursen, F. y Roederer-Rynning, C. (2017). Introduction: the new EU FTAs as contentious market regulation. *Journal of European Integration*, 39(7), 763-779. <https://doi.org/10.1080/07036337.2017.1372430>

Li, Y. y He. Z. (2022). The Remarking of China-Europe Relations in the New Era of US-China Antagonism. *Journal of Chinese Political Science*, 27, 439-455. <https://doi.org/10.1007/s11366-022-09792-5>

Lobell, S., Ripsman, N. y Taliaferro, J. (2009). *Neoclassical Realism, the State, and Foreign Policy*. Cambridge University Press.



Malamud, A. (Eds.). (2003). Presidentialism and MERCOSUR: a Hidden cause for a successful experience. In F. Laursen (Ed.), *Comparative Regional Integration: Theoretical Perspectives*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315197111>

Manners, I. (2002). Normative Power Europe: A contradiction in terms? *Journal of Common Market Studies*, 40(2). <https://doi.org/10.1111/1468-5965.00353>

Meyer, T. (2018). *Free Trade, Fair Trade, and selective enforcement*. *Columbia Law Review*, 118(2). <https://columbialawreview.org/content/free-trade-fair-trade-and-selective-enforcement/>

Riggirozzi, P. y Tussie, D. (2012). *The rise of post-hegemonic regionalism: The case of Latin America*. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-94-007-2694-9>

Schweller, R. L. y Pu, X. (2011). *After Unipolarity: China's Visions of International Order in an Era of U.S. Decline*. *International Security*, 36(1), 41-72. https://doi.org/10.1162/ISEC_a_00044

Valero, J. (2017). Comisión pushes for concluding MERCOSUR deal by end of year. *Euractiv*. <https://www.euractiv.com/section/economy-jobs/news/commission-pushes-for-concluding-MERCOSUR-deal-by-end-of-year/>

Zelicovich, J. (2019). El acuerdo MERCOSUR-Unión Europea en su Recta Final. *Fundación Carolina*, (13), 1-12. https://doi.org/10.33960/AC_13.2019

Flavia Loss de Araujo: Doctora por el Instituto de Relações Internacionais da Universidade de São Paulo (IRI-USP) y posdoctoranda do Instituto de Estudos Avançados (IEA) de la USP. Es coordinadora de Posgrado em Política y Relaciones Internacionales de la Fundação Escola de Sociologia e Política de São Paulo (FESPSP) y profesora em el Instituto Mauá de Tecnologia. Investigadora del Observatório de Regionalismo (ODR), de GRIDALE y del centro de estudios CiGlo (Ciudades Globales).

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0289-674X>

CV Lattes: <http://lattes.cnpq.br/4823340535977387>

Email: flavialossaraujo@gmail.com

Fecha de recepción: 18/09/2024

Fecha de aceptación: 19/11/2024