



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Universidad de León

Grado en Comercio Internacional

Curso 2016 / 2017

**POLÍTICA EXTERIOR Y COMERCIO INTERNACIONAL EN LA UNIÓN
EUROPEA EN UN MUNDO GLOBALIZADO**

(EUROPEAN FOREIGN POLICY AND INTERNATIONAL TRADE UNDER A
GLOBALIZED WORLD)

Realizado por la alumna **Dña. Paula Fernández Díaz**

Tutelado por la Profesora **Dña. Nuria González Rabanal**

León, a 5 de Julio del 2017

TABLA DE CONTENIDO

INDICE DE TABLAS, ILUSTRACIONES Y ECUACIONES.....	3
LISTA DE ACRÓNIMOS.....	4
RESUMEN DEL TRABAJO	5
ABSTRACT.....	6
OBJETO DEL TRABAJO	7
DESCRIPCIÓN DE LA METODOLOGÍA UTILIZADA	8
1. Introducción	10
2. La política exterior de la Unión Europea: Política Comercial.....	13
2.1 La política comercial común de la Unión Europea y su evolución.....	14
<i>2.1.1 La política comercial autónoma.....</i>	<i>16</i>
<i>2.1.2 La política comercial convencional.....</i>	<i>20</i>
<i>2.1.3 El sistema de Preferencias Generalizadas.....</i>	<i>21</i>
2.2 Acuerdos comerciales internacionales de la Unión Europea	23
<i>2.2.1 Acuerdos comerciales con los países de la EFTA.....</i>	<i>23</i>
<i>2.2.2 Acuerdos comerciales con los países de los Balcanes Occidentales y la Comunidad de estados independientes.....</i>	<i>24</i>
<i>2.2.3 Acuerdos comerciales con los países mediterráneos.....</i>	<i>26</i>
<i>2.2.4 Acuerdos comerciales con los Estados de África, Caribe y Pacífico (ACP)..</i>	<i>28</i>
<i>2.2.5 Acuerdos comerciales con las Naciones de América Latina (MERCOSUR, CAN y Centroamérica).....</i>	<i>29</i>
<i>2.2.6 Acuerdos comerciales con los países asiáticos (CCG y ASEAN)</i>	<i>32</i>
3. El Acuerdo Económico y Comercial Global UE – CANADÁ	35
3.1 La situación comercial de la Unión Europea con Canadá	36
<i>3.1.1 Los acuerdos comerciales entre ambos países.....</i>	<i>38</i>
3.2 Los beneficios del Acuerdo Económico y Comercial Global entre la UE y Canadá	41
3.3 La naturaleza del CETA	45

4. El contexto del comercio internacional en la Unión Europea.....	46
4.1 La importancia del comercio extracomunitario para la Unión Europea	47
4.2 La economía europea y el comercio extracomunitario.....	49
4.3 Distribución geográfica del comercio extracomunitario de la UE	53
4.4 Composición de las Importaciones y de las Exportaciones de la UE	55
4.5 Participación de cada país en el comercio extracomunitario.....	57
4.6 Especialización comercial de los países de la UE	59
4.6.1 Estructura de las exportaciones manufactureras.....	60
4.6.2 Dinámica de la especialización comercial	62
4.7 El comercio intracomunitario de la Unión Europea.....	64
4.7.1 La importancia del comercio intracomunitario	66
4.8 Distribución geográfica del comercio intracomunitario	69
5. El comercio y su proyección futura	70
CONCLUSIÓN	74
BIBLIOGRAFÍA	76
ANEXO 1	82
ANEXO 2	83
ANEXO 3	83
ANEXO 4	84
ANEXO 5	85
ANEXO 6	86

INDICE DE TABLAS, ILUSTRACIONES Y ECUACIONES

Ecuación 4.6:1 Índice de Especialización Simple	62
Tabla 2.2:1 Tratados de Libre Comercio de la Unión Europea con terceros países	34
Tabla 4.6:1 Estructura de las exportaciones de la UE-28 en 2012	60
Tabla 4.6:2 Índice de Especialización simple (Especialización comercial respecto al promedio de la UE) datos del 2012.....	63
Ilustración 3.1:1 Comercio de bienes en Billones de Euros entre 2014-2016	37
Ilustración 3.1:2 Comercio de Servicios en Billones de Euros entre 2013-2015	37
Ilustración 4.2:1 Porcentaje de exportaciones en el mercado mundial, 2014 (% de las exportaciones mundiales).....	51
Ilustración 4.2:2 Porcentaje de importaciones en el mercado mundial, 2014 (% de las importaciones mundiales)	51
Ilustración 4.3:1 Principales socios comerciales de las exportaciones de la UE-28 (Gráfico de la izquierda) y de las importaciones de la UE-28 (Gráfico de la derecha) entre 2005-2015 en miles de millones de Euros	54
Ilustración 4.4:1 Comercio extracomunitario desglosado por productos principales, EU-28, 2010 y 2015 (miles de millones de euros)	56
Ilustración 4.5:1 Comercio extracomunitario de EU-28, 2015 (% de las exportaciones de la UE-28).....	58
Ilustración 4.7:1 Relación del comercio extracomunitario e intracomunitario de EU-28, 2015 (importaciones más exportaciones, % del comercio total)	68
Ilustración 4.8:1 Comercio Intracomunitario de las llegadas (%ilustración de la izquierda) de la EU-28, 2015 y de las de las expediciones (% ilustración de la derecha).....	69
Ilustración ANEXO: Correlación de las exportaciones y expediciones de la UE-28, 2015 (Billones EUR).....	85
Ilustración ANEXO: Correlación de las importaciones y las introducciones de la UE-28, 2015 (Billones EUR).....	85

LISTA DE ACRÓNIMOS

- **UE:** Unión Europea
- **PIB:** Producto Interior Bruto
- **OMC:** Organización Mundial del Comercio
- **UNCTAD:** Acrónimo en inglés de la Conferencia de Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (United Nations Conference on Trade and Development).
- **VAB:** Valor Añadido Bruto
- **IES:** Índice de Especialización Simple
- **OMC:** Organización Mundial del Comercio
- **GATT:** General Agreement on Tariffs and Trade
- **NMF:** Nación más Favorecida
- **OCDE:** Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
- **SPG:** Sistema de Preferencias Generalizadas
- **ACP:** Asia, Caribe y Pacífico
- **EFTA:** Acrónimo en inglés de la Asociación Europea de Libre Comercio (European Free Trade Association)
- **AELC:** Asociación de Libre Comercio
- **ARYM:** Antigua República Yugoslavia de Macedonia
- **URSS:** Unión Soviética
- **EEUU:** Estados Unidos
- **SAP:** Acrónimo en inglés de *Proceso de Estabilización y Asociación* Stabilisation and Association process
- **CEI:** Comunidad de Estados Independientes
- **ACC:** Acuerdo de Colaboración y Cooperación
- **AGCS:** Acuerdo General del Comercio de Servicios
- **EPA:** Acuerdos de Asociación Económica
- **MERCOSUR:** Mercado Común del Sur
- **CAN:** Comunidad Andina
- **ADA:** Asociación UE-Centroamérica
- **CAFTA:** Acrónimo en inglés del Tratado de Libre Comercio Centroamérica
- **CCG:** Consejo de Cooperación del Golfo
- **ASEAN:** Acrónimo en inglés de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Association of Southeast Asian Nations)
- **CETA:** Acrónimo en inglés de Acuerdo Económico y Comercial Global (Comprehensive Economic and Trade Agreement)
- **AECG:** Acuerdo Económico y Comercial Global
- **CERT:** Mesa Redonda Unión Europea-Canadá para los Negocios
- **SIA:** Sistema de Información Administrativa
- **ISDS:** Acrónimo en inglés de El arbitraje de diferencias estado-inversor (Investor to State Dispute Settlem)
- **ICS:** Acrónimo en inglés de Sistema de Corte de Inversión (Investmen Court System)
- **JII:** Acrónimo en inglés Instrumento Interpretativo Conjunto (Joint Interpretative instrument)
- **STI:** Sistema de Tribunales de Inversión
- **ALC:** Acuerdos de Libre Comercio

RESUMEN DEL TRABAJO

El consiguiente trabajo proporciona una visión general del Comercio Internacional en la Unión Europea y el lugar que esta ocupa en el contexto internacional. Para realizar un análisis completo de la política comercial de la UE, se debe tener en cuenta la globalización y la importancia que tiene la Unión Europea como participante en el intercambio de bienes a nivel global. Por ello, este estudio se inicia situando a la UE en el Mercado Internacional, ya que está es la economía mundial más importante y la primera importadora y exportadora. (Comisión Europea, 2016)

Por otra parte, la Unión Europea posee un Mercado único Común, el cual permite el libre circulación de personas, servicios, capitales y mercancías entre los Estados miembro de la UE (Maillo, n.d.). Este es el principal motivo, por el cual la Unión Europea posee gran capacidad a la hora de firmar acuerdos comerciales, así como mejorar las relaciones internacionales con el resto de países del mundo (Comisión Europea, 2016) . Por ello, en este estudio se presentará en primer lugar la política exterior europea en materia comercial y posteriormente nos centraremos en el análisis de la situación actual de los acuerdos comerciales que la Unión Europea posee con los grandes bloques económicos mundiales y su proceso de aplicación.

Más adelante, se tendrá como objeto de estudio, al reciente Acuerdo de Libre Comercio que la Unión Europea ha rubricado con Canadá, más comúnmente conocido por sus siglas inglesas, (CETA). Asimismo, se expondrá la situación comercial de ambos países a lo largo de la historia, además de describir la naturaleza de dicho tratado y los beneficios que conlleva, la puesta en marcha del mismo, para ambas partes. Todo ello, nos ayudará a comprender mejor su importancia y futura eficacia.

Por último, se analizará el panorama actual del comercio internacional desde una perspectiva económica y comercial. Las diferentes situaciones de cambio en la política mundial, que está afectando de manera negativa al comercio internacional, se deben en parte al aumento del proteccionismo, al cambio en la estructura de la demanda y al creciente aumento de los riesgos e incertidumbres. Estas son algunas de las causas las que ponen en riesgo el actual crecimiento y desarrollo del comercio internacional.

ABSTRACT

The main objective of this work is based on knowing and understanding the current situation of the internal trade of the European Union with the rest of countries of the world. The choice of this topic arises from the importance of the extra-community goods and services trade for the European Union, since it represents 35% of its GDP (Viilup & Neyt, 2008)

However, we will carry out an analysis of the EU as a trade bloc, providing statistical data that the European Union presents in its Official Documents. Therefore, it has been possible to reflect on the importance of trade for the economic growth and development of the European Union as a trading bloc in the global market. In addition, the reasons why the European Union carries so much weight in international negotiations and in the creation of new International Free Trade Agreements have been exposed. Additionally, an explanation on the Internal Single Market has been introduced, which the European Union has with its Member States and the benefits it produces for the European economy.

Furthermore, we will analyse the different trade policies that the Union adopts with the different countries depending on their level of development. The EU adopts trade policies in line with the liabilities of the agreements signed with the World Trade Organization. Moreover, it implements a traditional trade policy, which is formed of all the multilateral agreements signed by the EU with the developing countries and with the members of the WTO.

What is more, we will analyse the EU's trade relationships with the world's main economic blocs to highlight the importance of the EU in the world trade as well as its weight in trade negotiations upon creating new trade agreements. For this reason, we have decided to focus on the last signed Free Trade Agreement of the European Union with Canada, to emphasize its importance and its benefits for both parties.

Finally, we will analyse the change of status that we are experiencing today, as it affects the global economy and therefore it has serious consequences for the development of international trade.

OBJETO DEL TRABAJO

El objetivo principal de este trabajo se basa en conocer y entender la situación actual del comercio intracomunitario y extracomunitario de la Unión Europea. La elección de este tema, surge de la importancia del comercio extracomunitario de bienes y servicios para la Unión Europea, ya que constituye el 35% de su PIB (Viilup & Neyt, 2008)

Además, se analizará las diferentes políticas comerciales que adopta la Unión con los distintos países dependiendo de su nivel de desarrollo. La UE adopta unas políticas comerciales acordes a las obligaciones de los acuerdos firmados con la Organización Mundial del Comercio. Por otra parte, aplica una política comercial convencional, la cual la conforman todos los acuerdos de carácter multilateral suscritos por la UE con los países en vías de desarrollo y con los miembros de la OMC.

Asimismo, se analizará las relaciones comerciales de la Unión Europea con los principales bloques económicos del mundo, para resaltar la importancia de la UE en el comercio del mundo además de su peso en las negociaciones comerciales a la hora de crear nuevos acuerdos comerciales. Por este motivo, el trabajo se centra en el último Acuerdo de Libre Comercio firmado de la Unión Europea con Canadá, para destacar su importancia y beneficios para ambas partes.

No obstante, se lleva a cabo un análisis de la UE como bloque comercial, aportando datos estadísticos que la Unión Europea expone en sus Documentos Oficiales. Por lo que se ha podido proceder a una reflexión sobre la importancia del comercio para el crecimiento y desarrollo económico de la Unión como bloque comercial en el mercado global. Además, se han expuesto los motivos por los que la Unión tiene tanto peso en las negociaciones internacionales y en la creación de nuevos Acuerdos internacionales de Libre Comercio. Adicionalmente, se ha introducido una explicación sobre el Mercado único Interior, que posee la Unión Europea con sus Estados miembros y los beneficios que este produce para la economía europea.

Finalmente, la pretensión última es la de configurar un esquema del cambio que explique la situación actual, debido al resultado que tiene sobre la economía global, generando repercusiones en el desarrollo del futuro comercio internacional.

DESCRIPCIÓN DE LA METODOLOGÍA UTILIZADA

La metodología empleada en el desarrollo de este trabajo pretende principalmente realizar un análisis sobre la situación comercial de la Unión Europea. Por lo que, en un primer momento se ha realizado un análisis descriptivo de las políticas comerciales de la Unión Europea, alcanzando una perspectiva histórica-analítica de los acuerdos comerciales que mantiene la Unión Europea con los grandes bloques económicos mundiales. Hemos podido introducir datos cualitativos y descriptivos además de observar la evolución comercial que ha tenido la UE.

A continuación, se ha realizado un análisis estadístico-descriptivo el cual nos ha aportado datos cuantitativos que nos han ayudado a conocer más de cerca la situación en la que se encuentran las exportaciones e importaciones de la Unión Europea.

Para realizar dicho análisis, se ha obtenido la información principalmente de Documentos Oficiales emitidos por Organismos Internacionales tales como: La Organización Mundial del Comercio, las Naciones Unidas, además de los informes anuales que aporta la Comisión Europea. También se han utilizado otros materiales como manuales y revistas sobre el comercio internacional e integración económica europea, como por ejemplo: Maesso, M. (2011) o Nieto Solís, J. A. (2001)

Estudiar el comercio internacional de la UE implicó desde el principio, analizar los ámbitos de acción de la Unión Europea desde un punto de vista normativo. Además, nos ha permitido conocer más detalladamente en los sectores en los que se centran estas políticas comerciales.

La realización de un análisis completo de todos los Acuerdos de Libre Comercio suscritos por la UE excedía los límites de mi trabajo, por lo que nos hemos centrado en el estudio de uno en concreto, el CETA, el último gran acuerdo rubricado por la UE con Canadá. Para su desarrollo, se ha realizado un análisis descriptivo de las relaciones comerciales de ambos países a lo largo del tiempo, además del estudio de los beneficios y funciones de las partes firmantes. Para ello ha sido de vital importancia el uso de la página web oficial de la Comisión europea y de la propia Unión.

Finalmente, hemos se ha realizado un análisis descriptivo sobre la proyección futura de la economía global, tomando como referencia el Producto Interior Bruto y el comercio global. Gracias a los datos obtenidos en dicho estudio, se ha procedido a realizar las conclusiones finales.

1. Introducción

El comercio es una tarea que se lleva efectuando desde la aparición de los mercados y los mercaderes como consecuencia de la toma de conciencia del ser humano de la división del trabajo. Los Mercaderes eran individuos que hacían una gran variedad de productos a los consumidores situados en distintas localidades. (Comisión Europea, 1995)

A lo largo del tiempo, hemos podido observar como el comercio resulta fundamental para incrementar nuestro bienestar social, ya que aumenta las posibilidades de elección y a precios más baratos. Un claro ejemplo, son los productos que consumimos a diario, los cuales la gran mayoría son productos de importación. Además, el comercio internacional beneficia notablemente el crecimiento económico de las naciones.

A día de hoy ningún país del mundo puede calificarse como autosuficiente. Todos necesitan agregar productos del resto de países para cubrir todas sus necesidades y carencias. Hasta los países más prósperos recurren al comercio internacional para demandar productos procedentes de otros países de mayor o menor desarrollo, porque su producción es menos eficiente o porque tiene escasez de ellos.

La mayoría de los expertos y economistas opinan que el comercio internacional incrementa la riqueza global mediante el intercambio de productos, ya que los países comercian aquellos productos en los que poseen una ventaja comparativa¹. Es decir, los países se especializan en la producción de aquellos bienes que puedan producir de manera más eficiente y con menor coste (David Ricardo, 1817). Por lo que también, el comercio internacional aumenta significativamente el número de mercados potenciales e incrementa la competencia entre productores exteriores e interiores, haciendo que los precios disminuyan.

La importancia del intercambio comercial depende de cada país. Ciertas economías sólo exportan productos con el objetivo de asistir a los sectores más deprimidos de su economía o para aumentar su mercado. Sin embargo, otros dependen directamente del comercio internacional para satisfacer sus necesidades.

¹ «Los países deberían especializarse en lo que sean más eficientes y luego intercambiar esos productos, pues en ese caso se beneficiarán ambos países». (Principios de economía política, 1817)

Algunos países en vías de desarrollo acuden al mercado global para ayudar al crecimiento de sus economías, por lo que las organizaciones internacionales intentan cada vez más fomentar el comercio internacional.

El comercio extracomunitario siempre ha tenido una gran importancia para los países europeos. La Unión Europea es una de las economías del mundo más dedicada hacia fuera y promete seguir en la misma línea. Los intercambios comerciales con otros países, se duplicaron entre 1999 y 2010. Actualmente, las tres cuartas partes de los productos importados a la Unión Europea se gravan con derechos arancelarios nulos o reducidos. En el caso de los productos industriales, únicamente se gravan con 2,3% y para el conjunto de bienes el 3,6%, (Comisión Europea, 2013)

Además, si excluimos el comercio intracomunitario, la Unión Europea sigue ocupando el primer puesto entre los bloques comerciales del mundo. Su comercio extracomunitario supera el 20% del total de exportaciones e importaciones mundiales, aproximadamente el 10% del PIB del conjunto de cada Estado miembro (Comisión Europea, 2016).

La Unión Europea sostiene una política de negociación activa con las grandes agrupaciones regionales de países, para la ejecución de acuerdos de libre comercio. Dichos acuerdos son una excepción al principio básico de la Organización Mundial del Comercio (OMC), por el que todos los países miembros deben percibir igualdad de trato, ya que los países firmantes acceden de manera privilegiada a los mercados.

En función de los objetivos y capacidades perseguidos por los grupos de países o países negociadores con la Unión, existen varios tipos de acuerdos que difieren en sus funciones de alcance. Los acuerdos con los países en vías de desarrollo se basan en la apertura mutua de los mercados además de tener en cuenta algunas consideraciones económicas.

Generalmente, los acuerdos abarcan diferentes ámbitos y sectores, además de incluir cuestiones como la contratación pública o la propiedad intelectual. También abarcan diversas disposiciones, como normas de origen para conocer cuáles son los productos beneficiarios de la reducción de aranceles. Además, dichos acuerdos integran aspectos para proteger a las inversiones y el comercio.

La Unión Europea defiende las conductas multilaterales, por lo que ha mostrado su apoyo firme a las negociaciones comerciales para el desarrollo elaboradas en la Ronda de Doha, desde que la propia OMC las pusiese en marcha en el año 2001 para conseguir una mayor liberalización comercial de los servicios y bienes, además de mejorar la entrada a los mercados de los países en desarrollo y la revisión de las normas comerciales. (WTO, 2015b)

La UE inicia una apertura mutua de los mercados con sus principales socios comerciales, mediante la creación de Acuerdos de Libre Comercio (ALC). A finales de 2012, la UE ya tenía en vigor 28 acuerdos comerciales. (Maesso, 2011)

El último acuerdo rubricado por la Unión, fue el Acuerdo económico y comercial global entre Canadá y la UE, más comúnmente conocido como CETA. Dicho acuerdo promete eliminar el 99% de los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio. Cuando se aplique, promete generar grandes beneficios para el PIB de la UE pues podría suponer un ahorro total de más de 12 Millones de Euros. (Parlamento Europeo, 2017)

Pero, a pesar de los esfuerzos que realiza la Unión Europea para liberalizar el comercio, en las últimas décadas los equilibrios comerciales y económicos han cambiado radicalmente. En los últimos años, algunos creen que el proteccionismo es la solución a los problemas. Por lo que ha llevado al G-20 (constituido por los principales países industrializados) a comprometerse de manera formal a rechazar todo tipo de medidas comerciales prohibitivas y a la intervención inmediata si se produce su introducción.

La Unión Europea seguirá lidiando contra el proteccionismo, ya que si los países optan por este tipo de políticas estos tendrían mucho que perder, ya que aumentaría considerablemente el precio de las importaciones, incrementaría la competencia, fomentaría el desempleo, provocaría una pérdida en la renta nacional, entre otras muchas consecuencias negativas.

La UE como líder comercial, está fundamentalmente interesada en la presencia de marcos normativos consistentes que fundamenten los mercados abiertos. Además, la Unión Europea defenderá un sistema comercial global equitativo y abierto basado en la creación de acuerdos multilaterales y bilaterales, ya que es consecuente de la gran responsabilidad

que tiene frente al resto de los países del mundo y sus ciudadanos (Comisión Europea, 2016)

2. La política exterior de la Unión Europea: Política Comercial

La Unión Europea desde sus inicios ha ido configurando progresivamente sus relaciones con otros países mediante sus políticas exteriores y otras acciones comunes basadas en la ayuda al desarrollo. La Unión Europea se encuentra ante un esquema de gran complejidad, ya que combina elementos supranacionales con nacionales.

Por consiguiente, en el análisis de la política exterior de la Unión Europea podemos distinguir distintos ámbitos, tales como: la política comercial, la política de ayuda al desarrollo, la PESC² y por último las restantes medidas de política internacional. Pero cabe destacar, que no siempre los instrumentos de políticas exteriores de la Unión se pueden clasificar dentro de estas categorías. Al mismo tiempo, la política comunitaria está entrelazada con la ayuda al desarrollo, ya que la mayoría de las concesiones comerciales europeas se realizan como medidas de apoyo a las exportaciones de los países menos desarrollados. (Nieto Solís, 2001)

Junto con las políticas monetarias y de desarrollo, la política comercial exterior constituye un pilar fundamental en las relaciones de la Unión Europea con el resto del mundo (Frank & Dearden, 2005). Dicha política, se basa en el desarrollo y la aplicación de principios comerciales comunes en relación con: Los tipos de cambios arancelarios, la celebración de acuerdos arancelarios y comerciales, el objetivo de uniformidad en las medidas de liberalización, la política de exportación y los procedimientos para proteger el comercio.

El objetivo de la política comercial exterior de la Unión Europea, se basa en promover los intereses económicos y políticos de la UE en ámbitos tales como, el comercio de bienes y servicios, la propiedad intelectual, la inversión y la competencia. (Jordán Galduf, 2002)

² PESC: Política Exterior y de Seguridad Común

En conformidad con el artículo 131 del Tratado de Niza, la política comercial de la Unión Europea, “*contribuye en interés común, al desarrollo armonioso del comercio mundial, a la abolición progresiva de las restricciones al comercio internacional y a la reducción de las barreras aduaneras*”. Asimismo, proporciona un desarrollo equilibrado y sostenible de las actividades económicas, un alto nivel de empleo y protección social, una elevación del nivel de vida y la mejora de la calidad del medio ambiente a través de la comunidad.

2.1 La política comercial común de la Unión Europea y su evolución

La Comunidad Económica Europea desde sus inicios con el *Tratado de Roma*, ha tenido como objetivo el desarrollo económico estable de todos sus países integrantes. No obstante, otros objetivos básicos de dicho tratado, se centraban en la creación de una unión aduanera, que suprimía todos los derechos aplicables a los intercambios entre los seis países miembros de entonces y fusionaba sus aranceles aduaneros en una tarifa única frente a terceros. (Cuenca, 2007)

Pero dicho objetivo no se consiguió hasta 1968. Ya que, en la práctica, muchas Administraciones nacionales continuaban exigiendo un gran número de documentos y formularios, cuya finalidad era recopilar datos estadísticos, cobrar gravámenes, adoptar medidas de seguridad, etc. Repercutiendo esta burocracia en forma de altos costes para los importadores, exportadores y transportistas europeos.

Fueron varios los motivos los que impulsaron establecer una política comercial común de dichas características, ya que las normas comerciales independientes podrían haber dificultado la libre circulación de bienes, servicios y personas entre los Estados Miembros.

Asimismo, la creación de una política comercial común actúa a favor del consumidor, mermando las consecuencias del establecimiento de la Unión Aduanera además de gestionar los beneficios que se derivan de la misma. El comercio es un sector de relativa importancia para la UE, por lo que se debe impulsar ya que va ligado al desarrollo duradero y sostenible. Por lo que, para conseguir dicho objetivo, fue necesario la

colaboración entre Estados miembros con el acercamiento de las políticas nacionales y el uso de políticas de mercado común. (Jordán Galduf, 2002)

Posteriormente, en el tratado de *Ámsterdam*³ se enumeraron los propósitos de la Política Comercial Común: “*Contribuir, conforme al interés común, al desarrollo armonioso del comercio mundial, a la supresión progresiva de las restricciones a los intercambios internacionales y a la reducción de las barreras arancelarias*”.

Según el artículo 133 del *Tratado de Ámsterdam*⁴, la política comercial extracomunitaria de la Unión Europea se centra en la adopción de un régimen arancelario común, la aplicación uniforme de medidas para las exportaciones e importaciones, además de la creación de acuerdos comerciales y arancelarios.

Para llevar a cabo estas políticas, la Comisión debe presentar las propuestas previas al Consejo. Sin embargo, para la adopción de acuerdos comerciales con otras organizaciones internacionales o Estados, la Comisión debe presentar recomendaciones al Consejo, el cual le autoriza para desempeñar La Ronda de negociaciones. Por tanto, la Comisión, es el organismo encargado de realizar las negociaciones necesarias bajo la tutela del Consejo. (Jordán Galduf, 2002)

Para un mejor análisis de la política comercial común europea, se suele separar en dos bloques:

- La política comercial autónoma
- La política comercial convencional

La primera política se refiere a las medidas unilaterales adoptadas por la Unión Europea que además respetan las obligaciones multilaterales que surgen de los acuerdos firmados

³ El Tratado de *Ámsterdam*, por el que se modifican el Tratado de la Unión Europea, los Tratados constitutivos de las Comunidades Europeas y determinados actos conexos, firmado en *Ámsterdam* el 2 de octubre de 1997, entró en vigor el 1 de mayo de 1999. (“Los Tratados de Maastricht y *Ámsterdam* | Fichas técnicas sobre la UE | Parlamento Europeo,” n.d.)

⁴ Ahora convertido en el Título IX del Tratado de *Ámsterdam*

con la Organización Mundial del Comercio (OMC, anteriormente el GATT) con especial mención al principio de *Nación más favorecida* (NMF). Se trata de medidas relativas a los regímenes de exportación e importación, instrumentos de defensa comercial, al Arancel Aduanero Común y por último al sistema de preferencias generalizadas (SPG). (Jordán Galduf, 2002)

Por otra parte, la política comercial convencional, está compuesta por los acuerdos multilaterales suscritos por la UE con la OMC y con los países subdesarrollados.

Tanto los acuerdos comerciales no multilaterales y la política comercial autónoma, deben ser compatibles con las normas de la OMC y como consecuencia denominarse excepciones específicas al principio de Nación más favorecida. (Costa, 2016)

2.1.1 La política comercial autónoma

El *Arancel Aduanero Común* fue el primer elemento que adoptó la política comercial autónoma de la Unión Europea. Originariamente, el arancel aduanero común se calculó sobre la base de la media aritmética de los tipos vigentes de los aranceles aduaneros aplicados en 1957 por los Estados miembros. (Cuenca, 2007)

El resto de países a medida que se han ido incorporando a la Unión, se han adoptado las tarifas de dicho Arancel. Sobre la base del artículo 28 del *Tratado de Roma*, el Consejo efectuó numerosas modificaciones tanto de forma autónoma como con motivo de negociaciones arancelarias internacionales. A partir de ese momento, las reducciones progresivas de la protección arancelaria serían competencia del Consejo en las rondas de negociaciones multilaterales celebradas en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y la Organización Mundial del Comercio. (ICEX, 2016)

La Unión Europea tiene competencia en política arancelaria, pero de su correcta aplicación se encargan los Estados miembros. La Comisión es responsable de las iniciativas legislativas y garantiza la coordinación entre las administraciones de los países miembros. (European Commission, 2017b)

Por otro lado, son las administraciones nacionales de aduanas las encargadas de la recaudación de los derechos de aduana, impuestos especiales e IVA que gravan las importaciones y aplicación de la legislación.

En referencia a la nomenclatura del arancel aduanero común (AAC) era un instrumento no sólo para la percepción de los derechos de aduana sino también para la elaboración de las estadísticas de comercio exterior y la aplicación de las medidas de política comercial, agrícola, fiscal o monetaria; por esa razón se le denominó Nomenclatura Combinada, ya que respondía a la vez a las necesidades arancelarias y estadísticas. Su estructura se basaba en un instrumento internacional de clasificación, el Sistema Armonizado, gestionado por la Organización Mundial de Aduanas. (“Taric | Arancel Aduanero Común (AAC) ,” n.d.)

Paralelamente a la introducción de la Nomenclatura Combinada se creó la base de datos informatizada TARIC⁵ (Arancel Aduanero Integrado de las Comunidades Europeas) con el fin de definir las disposiciones comunitarias aplicables a cada mercancía. Desde el año 2000 se encuentra disponible gratuitamente en el *servidor Europa* una base de datos electrónica (Tariff Data Dissemination System) junto a otra denominada QUOTA (contingentes arancelarios y límites arancelarios máximos) (Cuenca, 2007)

En el año 1993, como consecuencia de la entrada en vigor del Mercado Único Común (El mercado interior), las aduanas dejaron de tener funciones de recaudación de IVA e impuestos especiales entre los Estados miembros. En ese preciso momento, desaparecieron todos los documentos aduaneros y empezaron a usarse otros sistemas de control estadístico y fiscal que no requerían verificación alguna. Todo ello garantizaba la libre circulación⁶ de bienes y servicios dentro del territorio de la Unión Europea.

⁵ Cabe destacar que el Arancel no es uniforme para todos los grupos de productos.

⁶ Cuando el transporte o el tránsito de mercancías de terceros países dentro de la Comunidad se efectuará bajo el régimen del Convenio TIR (transporte internacional de mercancías por carretera) o del Convenio ATA (admisión temporal de mercancías), a efectos de transporte o tránsito se consideraría a la Comunidad un único territorio. (Ministerio de economía, industria y competitividad, 2017)

Además, con dicho Mercado Único Común se han derogado las restricciones cuantitativas que hasta entonces, algunos países mantenían de manera individual a ciertos productos procedentes de terceros países como puede ser el caso del plátano o los automóviles. Asimismo, se han reconocido y uniformado normas sanitarias, fitosanitarias y estándares industriales. (Nieto Solís, 2001)

Al año siguiente se armonizó toda la legislación aduanera de la Unión Europea en el *Código Aduanero Comunitario* que pretendía evitar una interpretación divergente de las disposiciones aduaneras en los distintos países miembros. Otro instrumento de cooperación y asistencia mutua fue el *Convenio de Nápoles II*, contra las infracciones de las normativas aduaneras nacionales y comunitarias. (EUR-Lex, 2000)

Posteriormente, durante los noventa se produjeron grandes variaciones en el contexto internacional del comercio y de las aduanas. Los nuevos acuerdos del GATT entraron en vigor y los países de Europa oriental y central se incorporaron a los intercambios comerciales internacionales, todo ello provocó el incremento del comercio de productos ilegales (armas, drogas, especies de flora y fauna protegidas, materiales nucleares, falsificaciones, etc). Como consecuencia, surgió la necesidad de mayor asistencia y cooperación entre las administraciones aduaneras de terceros países y las comunitarias.

Por ello, se establecieron *las medidas de defensa comercial*, otro elemento de la política comercial autónoma, las cuales son reconocidas como mecanismos legítimos de protección comercial. (Jordán Galduf, 2002)

Con el fin de evitar la entrada de productos que produzcan situaciones de competencia desleal, la Unión Europea, al igual que cualquier miembro de la OMC, puede tomar medidas *antidumping*. Normalmente los Estados las utilizan cuando sus intereses se ven comprometidos por la aplicación de *prácticas de dumping*⁷ o exportaciones subvencionadas por parte de terceros países.

De igual forma, cuando las importaciones de un determinado producto causen perjuicios graves a los productos de la Unión, está adoptará medidas de seguridad, tales como las

⁷ Disparidad entre el precio comercial en el país de origen y el precio de exportación.

políticas anti-subsidios. Dichas políticas, impedirían la importación de productos mantenidos artificialmente a bajo precio gracias a subsidios públicos en el tercer país de origen. (Cuenca, 2007)

Además, la Unión Europea también podría limitar los flujos de productos importados por medio de *medidas de salvaguardia* que sólo se aplicarían si se probara que las importaciones que se pretende reducir habían aumentado irregularmente, causando un perjuicio a los productores nacionales. Estas medidas debían ser no discriminatorias, es decir, debían aplicarse a todas las importaciones del producto referido sin distinción de origen. (EUR-Lex, 2000)

Con respecto al resto de puntos de la política Comercial Autónoma, cabe destacar algunos aspectos que afectan a los regímenes de importación, exportación y al de defensa comercial:

- Para los países que son miembros de la OMC, la Unión Europea aplica un *Régimen General de Importación* de carácter liberalizado⁸ a las importaciones de terceros países. Se aplica una excepción para determinadas partidas de alcohol etílico de origen agrícola exigiéndose un Certificado de Importación. (Ministerio de economía, industria y competitividad, 2017)
- El *Régimen General de Exportación* de la Unión Europea con carácter liberalizado, contempla la posibilidad de aplicar medidas de excepción relativas ante situaciones de escasez, por motivos de seguridad, salud, medio ambiente, y a la protección de tesoros nacionales. Además, existen otras medidas para fomentar las exportaciones. Los miembros de la UE participan en el denominado *Consenso de la OCDE*, el cual se compone por un conjunto de acuerdos que dictan una serie de normas en materia de préstamos a la exportación. (Jordán Galduf, 2002)
- Por último, con respecto a la defensa comercial, se trataba de un conjunto de medidas que permitirían a la Unión Europea levantar provisionalmente barreras

⁸ Libertad de restricciones cuantitativas

para defender su mercado en casos de competencia desleal o grave amenaza para el sector productor correspondiente. (Cuenca, 2007)

2.1.2 *La política comercial convencional*

Los acuerdos firmados por la Unión Europea con terceros países, la mayoría de ellos en vías de desarrollo, constituyen la política comercial convencional, el segundo bloque de la política comercial común. Los acuerdos bilaterales de la UE no son sólo comerciales, sino que también se tratan de acuerdos de cooperación o desarrollo, que ayudan a estrechar las relaciones mutuas.

Con respecto al ámbito comercial, podemos distinguir entre dos tipos de acuerdos. En primer lugar, se encuentran los de carácter preferencial que permiten acceso al mercado comunitario de manera privilegiada, bien con carácter recíproco⁹. Por otra parte, encontramos los de carácter no preferencial (por ejemplo, los acuerdos firmados con países asiáticos y latinoamericanos). Dichos acuerdos son utilizados para identificar el trato de Nación más Favorecida que otorga la OMC. Por otro lado, los anteriores constituyen una excepción del principio de Nación Más Favorecida y ofrecen otro tipo de ventajas comerciales que son más eficaces que las otorgadas por el SPG. (Jordán Galduf, 2002)

Los principales objetivos muestran una utilidad múltiple de la política comercial para conseguir objetivos a mayor amplitud.

1. El primer objetivo, se basa en facilitar la adhesión de Estados Miembro para ampliar el Mercado único de la Unión Europea.
2. El segundo, se basa en potenciar los intereses europeos en protección ecológica, social, además de luchar contra el narcotráfico.
3. El tercero se centra en el incremento de las oportunidades de exportación de los países en vías de desarrollo (Convenio de Cotonou, SPG).

⁹ Como puede ser el caso de los acuerdos de la EFTA, PECO, los acuerdos Euro-mediterráneos y con Chile, México además de los acuerdos con grupos regionales de países ACP y Mercosur.

4. Y el último objetivo, se centra en lograr un equilibrio estratégico que ayude a promover el regionalismo abierto con grupos y países emergentes económica y políticamente¹⁰. (Nieto Solís, 2001)

Por último, cabe destacar otros acuerdos como el *Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG)* mediante el cual la Unión Europea otorga beneficios arancelarios a países en vías de desarrollo con el fin de fomentar su industria. Estos beneficios se aplican a la mayoría de los productos procedentes de dichos países y además tienen carácter unilateral. (“Sistema SPG 2014- 2023,” n.d.)

2.1.3 *El sistema de Preferencias Generalizadas*

El Sistema de Preferencias Generalizadas de la Unión Europea se basa en la reducción de los tipos arancelarios para los productos semifabricados y facturados procedentes de países en vías de desarrollo. La mayoría de los productos agrícolas son apartados de dicho esquema, sin embargo, los productos textiles están sujetos a ventajas más reducidas. (Comisión Económica, 2016.)

Su origen se debe a las exigencias mostradas en los años setenta por los países en desarrollo¹¹, los cuales reivindicaban un tratamiento comercial más favorable. Por lo que en 1971 el GATT aprobó lo que se conoce como *cláusula de habitación* como excepción al principio de *nación más favorecida* o de *no discriminación*. En ese mismo año, la UE comenzó a aplicar su propio esquema del SPG, renovándolo sustancialmente con posteridad en dos ocasiones: A comienzos de los años ochenta y en 1994-1996 tras la Ronda de Uruguay. (Jordán Galduf, 2002)

El actual SPG de la UE, cuenta con las siguientes características: Los países que se consideran *países menos avanzados* se les concede una eliminación total de los tipos arancelarios para tres productos (Arroz, azúcar y plátano) la cual posee límites cuantitativos. Por otro lado, para el resto de países, se establecen aranceles de carácter

¹⁰ Acuerdos de libre comercio con México, Sudáfrica y Chile, y en gestación con Mercosur

¹¹ Constituidos al amparo de la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo).

preferencial sujetos a un mecanismo de exclusión total si se alcanza un determinado posicionamiento en el sector o un determinado nivel de desarrollo. (“Sistema SPG 2014-2023,” n.d.)

Otra característica significativa, es el grado de reducción arancelaria otorgada que se gradúa en función de la *sensibilidad* de los productos en la UE: Los productos que no son sensibles quedan exentos de aranceles, mientras que los que son sensibles obtienen un tipo de reducción¹². Asimismo, existe una *cláusula social* y una *medioambiental* que da mayores preferencias si los países respetan las normas de la Organización Internacional del Trabajo y la Organización Internacional de los Bosques Tropicales.

Por último, cabe destacar que existe, un régimen especial para luchar contra la producción y tráfico de drogas que otorga acceso libre de aranceles y restricciones cuantitativas a prácticamente todas las exportaciones de interés (excepto el plátano) de los países de América Central y andina y Pakistán. (Jordán Galduf, 2002; p.299)

A partir del 1 de enero de 2014, dejan de ser beneficiarios del SPG los siguientes grupos de países:

- 34 países firmantes de Acuerdos Comerciales que les garantizan iguales o mayores preferencias.
- 22 países clasificados por el Banco Mundial como países de renta alta o media-alta, entre ellos: Irán, Arzerbaiján, Argentina, Brasil y Rusia.
- 33 países y Territorios de Ultramar.

Desde el 1 de enero de 2015, dejan de ser beneficiarios del sistema SPG, cuatro países clasificados por el Banco Mundial como países de renta alta o media-alta: China, Tailandia, Ecuador y Maldivas, según establece el R/UE 1421/2013. (“Sistema SPG 2014- 2023,” n.d.)

Pese a ser un instrumento para estimular las exportaciones potenciales de los países en vías de desarrollo su importancia ha ido disminuyendo paulatinamente. El anterior SPG

¹² Una reducción media de 3,5 puntos porcentuales.

establecía preferencias para 176 países. Sin embargo, con la nueva reforma tan sólo 87 los países son beneficiarios.

Las relaciones con Japón, Estados Unidos y otros países industrializados no europeos como pueden ser Nueva Zelanda y Australia, constituyen el único grupo de países que tan solo utilizan el principio de NMF en sus relaciones con la UE. Esto significa que los aranceles que se aplican a estos países son los más altos que la Unión Europea utiliza en sus relaciones comerciales internacionales con países miembro de la OMC. (“Comisión Económica,” n.d.)

2.2 Acuerdos comerciales internacionales de la Unión Europea

Los Acuerdos internacionales de la Unión Europea pueden clasificarse de diversas formas. Una de ellas, se basa en el análisis por zonas geográficas (de mayor a menor proximidad a la UE) en base a su nivel de desarrollo. Siguiendo este esquema, podemos distinguir los siguientes grupos de acuerdos pactados por la UE:

2.2.1 Acuerdos comerciales con los países de la EFTA

La Asociación Europea de Libre Comercio, AELC (European Free Trade Association; EFTA en inglés) es una organización intergubernamental establecida para la promoción del libre comercio y la integración económica en beneficio de sus Estados miembros. (“Agreement on the European Economic Area,” n.d.)

Fue fundada en 1960 mediante la Convención de Estocolmo, por siete países: Austria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Suecia, Suiza y Reino Unido, a los que más tarde se unieron Finlandia (1961), Islandia (1970) y Liechtenstein (1991). Reino Unido, Dinamarca, Portugal, Austria, Finlandia y Suecia la abandonaron posteriormente, a medida que fueron ingresando como Estados miembros en la Unión Europea.

Actualmente la EFTA está constituida por cuatro Estados: Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza (Gobierno de España, Ministerio de Economía, 2016)

Los principios legales de la EFTA se concentran en la Convención EFTA, que administra las relaciones de libre comercio de los Estados miembros de dicha organización. Además de ser encargada de la gestión de dicha Convención, también es la responsable del Acuerdo del Espacio Económico Europeo (EEE), el cual permite a tres de los Estados de la EFTA (Islandia, Liechtenstein y Noruega) contribuir en el Mercado Interior de la UE y participar en los acuerdos de Libre Comercio de la EFTA con otros países. (“Comisión Económica,” 2016)

Desde su nacimiento, la EFTA ha tenido como objetivo principal establecer buenas relaciones con la UE. En los principios de los años setenta, cabe destacar tres acuerdos de libre comercio UE-EFTA (Por aquel entonces Comunidad Europea). La Comunidad creó un área de Libre Comercio con la EFTA, mediante la cual se permitían las concesiones comerciales de carácter recíproco. En sus inicios estuvo limitada en los intercambios del sector industrial. Dicho acuerdo se mantuvo hasta comienzos de los noventa y en 1994 fue sustituido por el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo. (“Convention establishing the European Free Trade Association,” n.d.)

El Acuerdo del EEE reúne a los Estados miembros de la UE con los tres Estados EEE-EFTA (Islandia, Liechtenstein y Noruega) en un mercado único denominado Mercado Interior. Asimismo, el Acuerdo contempla la inclusión de la legislación comunitaria sobre las “cuatro libertades” –libre circulación de mercancías, servicios, personas y capital- en los 31 Estados del EEE ((EEAS), 2014). El Acuerdo cubre asimismo la cooperación en otras áreas importantes, como: investigación y desarrollo, educación, política social, medioambiente, protección al consumidor, turismo y cultura. (Gobierno de España, Ministerio de Economía, n.d.)

2.2.2 Acuerdos comerciales con los países de los Balcanes Occidentales y la Comunidad de estados independientes

En segundo grupo de países está compuesto por Albania, Bosnia Herzegovina, Croacia, Antigua República Yugoslava de Macedonia (ARYM), Montenegro y Serbia, incluido Kosovo. Todos ellos constituyen los Balcanes Occidentales.

En noviembre del 2000, la Unión Europea impulsó el *Proceso de Estabilización y Asociación (Stabilisation and Association Process o SAP)* en la cumbre celebrada en Zagreb. Este proceso insiste en el desarrollo de una economía de mercado, es decir basada en la cooperación con esa zona. Además, trata de introducir relaciones de carácter especial a cambio de la elaboración de reformas que tengan como objetivo la adhesión futura a la UE. Todo ello fue fortalecido en la *Cumbre de Tesalónica*, en la que los Acuerdos de Asociación entre los Balcanes Occidentales y la UE dependerían del cumplimiento de las regulaciones comerciales. (EUR-Lex, 2000)

En el marco del Proceso de Estabilización y Asociación, los países que conforman los Balcanes Occidentales cuentan con la concesión de Preferencias Comerciales Autónomas y pueden concluir Acuerdos de Estabilización y Asociación con la UE, encaminados hacia la creación progresiva de una Zona de Libre Comercio para mercancías, una recíproca liberalización del comercio de servicios, el establecimiento de reglas de competencia y la regulación de las compras públicas, las ayudas de Estado y la propiedad intelectual. (Gobierno de España, Ministerio de Economía, n.d.)

Por otro lado, las relaciones bilaterales entre los países de la Comunidad de Estados Independientes (CEI)¹³ y la Unión Europea se han construido mediante negociaciones de *Acuerdos de Colaboración y Cooperación (ACC)*.

Estos acuerdos ayudan al desarrollo de sus economías de mercado y del proceso de democratización. Con estos objetivos, los acuerdos abarcan amplias áreas tales como: Comercio de Mercancías, diálogo político, inversiones, servicios, establecimiento de empresas, protección de la propiedad industrial, movimientos de capital y cooperación cultural, económica y financiera. (EUR-Lex, n.d.-a)

Las prácticas comerciales de los ACC firmantes obtienen el trato de Nación más Favorecida. Además, estos acuerdos prevén el posible establecimiento de una Zona de

¹³ Actualmente, los países de este grupo con acuerdos de este tipo en vigor son Armenia, Azerbaijan, Georgia, Kazajstán, Kirguizstán, Moldavia, Ucrania, Uzbekistán y Tayikistán. Turkmenistán firmó un ACC en 1988, que aún no ha sido ratificado y Bielorrusia es el único país que no dispone de ACC, no habiendo iniciado ni siquiera su tramitación. (Gobierno de España, Ministerio de Economía, n.d.)

Libre Comercio y algunos de estos países tienen acuerdos para el comercio de productos siderúrgicos y textiles. (Nieto Solís, 2001)

Los países de la Comunidad de Estados Independientes, son beneficiarios del Sistema de Preferencias Generalizadas de la UE¹⁴. Sin embargo, con la entrada en vigor del nuevo reglamento de SPG, en enero del 2014 Azerbaiyán, Bielorrusia, Kazajstán y Rusia, dejaron de ser beneficiarios.

En el año 2008, se impulsó una iniciativa de Asociación Oriental entre los países del este de Europa (Concretamente fueron seis países del Este y del Cáucaso) y la Comisión.

Dicha iniciativa, tenía el objetivo de reforzar la Política Europea de Vecindad además de ofrecer acuerdos de libre comercio cuando cumplan unas características concretas: En primer lugar, deben de ser miembros de la OMC, tener una viabilidad económica, poseer acuerdos amplios y tener una amplia capacidad de negociación. (EUR-Lex, n.d.-a)

2.2.3 *Acuerdos comerciales con los países mediterráneos*

La Unión Europea firmó entre 1998 y el 2005 un total de siete acuerdos con países del sur del mediterráneo. Entre ellos podemos destacar Líbano, Argelia, Egipto, Jordania, Israel y Túnez. (“Comisión Económica,” 2011) Dichos acuerdos contribuyen a la liberalización progresiva de los intercambios comerciales además de establecer unas bases para la cooperación en materia cultural, social y económica entre cada país socio y la UE.

La Asociación euro-mediterránea comenzó en el año 1995 a través del *proceso de Barcelona*¹⁵. Los acuerdos de asociación prevén la creación progresiva de una zona de libre comercio en el Mediterráneo en cumplimiento de las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Esta zona de libre comercio se prevé crearse tras un

¹⁴ El cual permite introducir productos al mercado comunitario con carácter prioritario, procedentes de países subdesarrollados.

¹⁵ La presente declaración es el acto fundacional de una asociación global entre la Unión Europea (UE) y los doce países del Sur del Mediterráneo. Esta asociación trata de hacer del Mediterráneo un espacio común

período transitorio de doce años, después de la entrada en vigor de los acuerdos. No obstante, los intercambios entre la UE e Israel son ya objeto de una liberalización. (Eur-Lex, 2008)

Entre los países mediterráneos y la Unión Europea, la libertad de circulación de mercancías debe de ser el resultado de la eliminación progresiva de los derechos aduaneros y de la supresión de las restricciones cuantitativas que se aplican a las importaciones¹⁶ y exportaciones, además de la prohibición de todos los regímenes de efecto discriminatorio entre ambas zonas.

Estas normas se aplican especialmente tanto a la importación de productos industriales, a los intercambios comerciales de productos agrícolas, transformados o no, y a los productos de la pesca. No obstante, podrán adoptarse medidas de salvaguardia por motivos de interés público o para proteger los sectores económicos especialmente vulnerables. (Eur-Lex, 2008)

En lo que atañe al derecho de establecimiento y a la prestación de servicios, las partes reiteran los compromisos suscritos en el marco del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS)¹⁷. Además, los socios deben alcanzar la liberalización completa del sector de capitales tan pronto como estén reunidas condiciones suficientes a tal fin. (“Comisión Económica,” n.d.)

Por último, cabe destacar que a la larga se debe aplicar un mecanismo para solventar eficazmente las diferencias comerciales que puedan surgir. Además, se han implantado estructuras institucionales en el marco de cada uno de los acuerdos de asociación. Por un lado, se trata de un Consejo de asociación, a nivel ministerial, encargado de adoptar las decisiones y de formular recomendaciones a efectos de la consecución de los objetivos establecidos y por otro, un Comité de asociación encargado de la gestión del acuerdo y

¹⁶ Se aplican sobre todo a importaciones de productos agrícolas, productos transformados o no, pesca y sobre todo a productos industriales.

¹⁷ El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) es un acuerdo relativamente nuevo. Entró en vigor en enero de 1995, como resultado de las negociaciones de la Ronda Uruguay, para extender el sistema multilateral de comercio a los servicios. (OMC, 2013)

de la resolución de los conflictos relativos a la aplicación y la interpretación de los acuerdos. (“Comisión Económica,” 2011)

2.2.4 *Acuerdos comerciales con los Estados de África, Caribe y Pacífico (ACP)*

En el año 2000 mediante el *Acuerdo de Cotonú* y su Acta Final las relaciones económicas entre la Unión Europea y los países ACP (África, Caribe y Pacífico) quedaron reguladas hasta finales del 2007. Más tarde, dicho acuerdo se sustituyó por un sistema recíproco preferencia, mediante Acuerdos de Asociación Económica (EPA), los cuales se negocian con siete alineaciones comerciales: África Oriental y Austral, África Central, África Occidental, Comunidad de Desarrollo de África Austral, Comunidad de África del Este, Caribe y Pacífico.

Estos Acuerdos EPA, tienen como principal objetivo beneficiar el desarrollo económico de cada país del ACP, mediante la apertura gradual del mercado de servicios y bienes, además de crear un marco predecible y transparente el cual atraiga la inversión por parte de la Unión Europea.

Sin embargo, los acuerdos requieren unas exigencias económicas a los países ACP, por lo que en los Acuerdos se incluye medidas financieras que ayuden a realizar los ajustes internos necesarios.

Todos los productos provenientes de dichos países ACP poseen libre acceso de contingentes y aranceles. Esta política entró en rigor gracias a los Acuerdos EPA, en los cuales se solicita la apertura gradual de sus mercados a las exportaciones de la UE.

En la Región Central, en el año 2009 Camerún firmó un EPA provisional, sin embargo, el Congo y Gabón se encuentran bajo el SPG. Sin embargo, para el Chad, la República Democrática del Congo, la República Centroafricana, Guinea y Santo Tomás se rige bajo el dictamen de *Todo Excepto Armas*. En el África Occidental, Ghana mantiene un EPA rubricado y Costa de Marfil cuenta con un EPA con la UE. Con la región de África Austral, la Unión Europea utiliza un EPA Interino que atañe a Lesotho, Mozambique, Swazilandia y Bostwana.

En la región del África Oriental y Austral, en 2007, se rubricaron Acuerdos Interinos con Zimbabwe, Seychelles, Mauricio, Comores, Madagascar y, en 2008, con Zambia. Todos estos países firmaron sus acuerdos en agosto de 2009, con la excepción de Comores y Zambia, cuyas firmas están todavía pendientes. Seychelles e Isla Mauricio han ratificado el acuerdo y Madagascar notificó su aplicación provisional en julio de 2011.

En el año 2007, los países de África del Este (Uganda, Kenia, Tanzania, Rwanda y Burundi) se suscriben a un EPA Interino con la Unión Europea.

Al año siguiente, los países del Caribe firmaron de manera provisional un EPA, a excepción de Haití, que no aún no ha ratificado el EPA que firmó. En ese mismo año, los Estados del Pacífico Fidji y Papúa Nueva Guinea rubricaron un EPA con la Unión Europea.

Para mejorar el tránsito que ha supuesto entre el Acuerdo de Cotonú y los recientes EPA, desde el 2008 la UE emplea el *Reglamento de Acceso al Mercado* para los países ACP. Estos países obtienen un trato preferencial a la hora de acceder a la UE, mientras se negocien los EPA. A partir del 2014 se las preferencias se rigen solo y exclusivamente a través de los Acuerdos EPA. (Gobierno de España . Ministerio de Economía, 2016)

2.2.5 *Acuerdos comerciales con las Naciones de América Latina (MERCOSUR, CAN y Centroamérica)*

En el año 1999 entró en vigor el *Acuerdo Marco Interregional de Cooperación* el cual recoge las relaciones comerciales entre MERCOSUR¹⁸ y la Unión Europea. Cabe destacar que la UE negocio acuerdos bilaterales en el marco de Cooperación con Brasil, Uruguay, Paraguay y Argentina. (Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 1999)

Todos los países constituyentes de MERCOSUR han sido beneficiarios del Sistema de Preferencias Generalizadas, pero en el año 2014 con la entrada del nuevo marco reglamentario del SPG cuatro de los cinco países que conforman MERCOSUR (Brasil,

¹⁸ Mercado Común del Sur constituido por Argentina, Brasil Paraguay y Uruguay al que posteriormente se incorporó Venezuela y Bolivia se encuentra en proceso de incorporación.

Argentina, Venezuela y Uruguay) dejaron de beneficiarse de dichas preferencias. Sin embargo, Paraguay continúa siendo un país favorecido por el denominado SPG+¹⁹.

Desde 1999, MERCOSUR y la UE han intentado negociar un Acuerdo de Asociación, el cual incluyese ámbitos como cooperación, políticos y comerciales. El principal objetivo de este último se centra en crear un acuerdo ambicioso que cubra el comercio de bienes agrícolas e industriales, servicios, contratación pública y que ayude a mejorar las normas de propiedad intelectual, medidas sanitarias y fitosanitarias, aduanas, etc. (Gobierno de España . Ministerio de Economía, 2017)

Durante la última ronda de negociaciones fue celebrada en Buenos Aires, en la cual se presentaron propuestas en materia de comercio de energía, materias primas, automóvil, entre otros, el resultado no fue concluyente, por lo que se esperan nuevas rondas de negociación. (European Commission & Mercosur, 2017)

Por otro lado, la Unión Europea también mantiene relaciones comerciales con otras partes de América Latina como por ejemplo la Comunidad Andina²⁰. Ambas partes se conceden un trato de Nación Más Favorecida.

El Sistema de Preferencias Generalizadas ha sido el método por el cual se han regido las relaciones comerciales de la CAN con la UE. Los productos procedentes de dichos países han obtenido un trato preferencial en el mercado comunitario.

En abril del 2005, los países del CAN se beneficiaban del SPG en su variante *Droga*²¹. La India, denunció este SPG-droga ante la OMC, ya que entendía que estos países obtenían un trato adicional, el cual era discriminatorio para los restantes países subdesarrollados.

¹⁹ El SPG+ es un régimen específico del SPG que tiene como objetivo fomentar la gobernanza y el desarrollo sostenible.

²⁰ La CAN está formada por Bolivia, Colombia, Perú y Ecuador

²¹ Esta modalidad ofrecía unos beneficios arancelarios añadidos para luchar contra el narcotráfico.

La inestabilidad provocada por el derivado del SPG, tuvo como consecuencia la demanda de negociación de Acuerdos de Asociación con la Unión Europea por parte de los países andinos y centroamericanos. Tras llevar a cabo un proceso de valoración conjunta de la integración para cada región durante 2005, la Cumbre de Viena celebrada en 2006, concluyó con la noticia de negociaciones futuras para la creación de Acuerdos de Asociación entre UE-Comunidad Andina y UE-Centroamérica.

En junio de 2007, comenzaron las negociaciones para dicho Acuerdo UE-CAN, las cuales se produjeron en la XVII Reunión de Presidentes de la región. Finalmente, se acordó que cada país podría negociar la parte comercial del Acuerdo de Asociación con la UE de manera independiente.

La negociación entre Colombia-UE y Perú-UE concluyó en 2010, con un nuevo *Acuerdo Multipartito*²² en el cual se llegaba a un trato comprensivo para productos manufacturados, agricultura, bienes, servicios e inversiones de la UE. Cabe destacar que el resto de naciones se pueden adherir a este Acuerdo si así lo desean en el futuro. (Gobierno de España . Ministerio de Economía, n.d.-b)

Con respecto a la región de Centroamérica²³ la Unión Europea mantiene relaciones muy estrechas y amplias, debido a que abarcan tanto temas políticos y de cooperación como regímenes comerciales favorables. Estos últimos son de gran importancia, ya que intentan encontrar soluciones al conflicto armado. (Gobierno de España . Ministerio de Economía, n.d.-b)

En junio del 2007 comenzaron las negociaciones del Acuerdo de Asociación UE-Centroamérica (ADA) las cuales concluyeron en el 2010. Finalmente, el Acuerdo fue

²² La Comisión Europea concluyó las negociaciones comerciales con Perú y Colombia con vistas a la firma de un Acuerdo Comercial Multipartidario entre la UE y los países andinos. Durante la novena ronda de negociaciones celebrada en Bruselas, los negociadores llegaron a un acuerdo sobre los elementos clave de un ambicioso acuerdo comercial que inaugurará un nuevo marco de relaciones bilaterales de comercio e inversión entre la Unión Europea y los países signatarios andinos.(Andean Community; European Commission, 2010)

²³ La región de Centroamérica está formada por los siguientes países: Costa Rica, Guatemala, Nicaragua, Belice, Panamá, El Salvador y Honduras

firmado en Honduras en el año 2012. (Delegación de la Unión Europea en Nicaragua y Panamá, 2016)

Este acuerdo tiene tres pilares fundamentales: el diálogo comercial, político y cooperación para crear una zona de libre cambio. El Acuerdo UE-CA prevé una liberalización total de los intercambios de productos industriales y de pesca. La UE obtendrá la liberalización inmediata para el 69% de sus exportaciones a CA. El resto de productos quedará completamente liberalizado en un plazo máximo de 15 años. Se han acordado calendarios que permitirán que las exportaciones agrícolas comunitarias a Centroamérica se liberalicen completamente, con excepción de la leche en polvo y del queso para las cuales se han fijado contingentes libres de aranceles. Se ha logrado también un elevado grado de protección para las indicaciones geográficas comunitarias. Igualmente, la Unión Europea ha realizado concesiones en algunos productos como azúcar, arroz, vacuno, ron o plátano. (ICEX, 2016.-b)

Por otra parte, se hace posible para Centroamérica el libre acceso para sus productos industriales, incluyendo a su vez obligaciones notables con respecto a compras públicas, disposiciones relativas a inversiones y servicios. Además, ofrece unos mecanismos para la resolución de diferencias para barreras no arancelarias. (Gobierno de España . Ministerio de Economía, n.d.-b)

2.2.6 *Acuerdos comerciales con los países asiáticos (CCG y ASEAN)*

Las existentes relaciones bilaterales entre el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG)²⁴ y la Unión Europea se basan en el Acuerdo de Cooperación de 1989. (“EU-GCC Cooperation Agreement,” n.d.)

Sin embargo, las negociaciones para un acuerdo de libre Comercio entre ambas partes, comenzaron en 1991. Una de las principales exigencias fue que todas las partes firmantes fuesen miembros de la OMC y formasen una Unión Aduanera. Dichas condiciones fueron satisfechas en 2005. No obstante, cabe destacar que *El Consejo de Cooperación de los Países del Golfo* fundó su Mercado Común en 2008.

²⁴ Bahrein, Arabia Saudita, Kuwait, Emiratos Árabes Unidos, Qatar y Omán son los países que pertenecen a el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG)

El acuerdo de libre comercio está destinado a incluir el comercio de servicios y mercancías, además de otras condiciones como: medidas sanitarias y fitosanitarias, derechos de propiedad intelectual, barreras técnicas al comercio, facilitación del comercio, etc. En un futuro se espera que el Acuerdo también contribuya a la progresiva eliminación de las restricciones a la inversión externa y opacidad en la contratación pública.

En junio de 2010 se celebró la XX Reunión Ministerial del Consejo UE-CCG, aprobándose un Plan de Acción 2010-2013, que establecía las pautas de la cooperación UE-CCG en economía, finanzas, inversión, comercio, energía, agua, electricidad, seguridad nuclear, transporte, medio ambiente, cambio climático, industria, blanqueo de dinero, propiedad intelectual, tecnologías de la información, telecomunicaciones, educación superior, investigación y turismo, entre otros. (Gobierno de España . Ministerio de Economía, n.d.-b)

Por otro lado, la UE participa en negociaciones con el Asia Sudoriental, ASEAN²⁵ para la creación de un Tratado de Libre Comercio. Dichas negociaciones comenzaron en 2007 y se detuvieron en 2009 para dar paso a las negociaciones bilaterales²⁶.

Cabe destacar que la Comisión Europea finalizó las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio con carácter bilateral con Vietnam en 2015 y Singapur en 2014. (“Association of South East Asian Nations (ASEAN) - Trade - European Commission,” 2017)

Como hemos podido observar, la Unión Europea posee un gran número de acuerdos comerciales con los principales bloques comerciales. Pero no solo negocia con los grandes grupos de países, sino que también negocia Acuerdos de Libre Comercio con terceros países.

²⁵ ASEAN está formado por los siguientes países: Filipinas, Singapur, Tailandia, Vietnam, Malasia, Indonesia, Camboya, Myanmar, Darussalam y Brunei.

²⁶ Las negociaciones con Vietnam comenzaron en 2012, con Malasia y Singapur en 2010, Tailandia en 2013, Filipinas en 2015 y finalmente Indonesia en 2016. Además, se están celebrando negociaciones con Myanmar (Birmania).

Algunos de los Acuerdos se encuentran concluidos pero pendientes de implementación son los acuerdos firmados con Vietnam y Canadá. Por otro lado, encontramos los que están en fase de negociación como por ejemplo Japón, Tailandia, India, Indonesia, Filipinas y Mercosur. Además, hay posibilidades de crear nuevos acuerdos en los próximos años con Nueva Zelanda y Australia. Otros se encuentran en plena modernización como puede ser el caso de Turquía y México y finalmente negociaciones de acuerdos que han sido suspendidos actualmente como Rusia y EUA. (Comisión Económica, 2017)

Continuar con el análisis de cada uno de ellos excede los límites de mi estudio, por lo que en el siguiente punto me centraré en el desarrollo de uno de ellos. Hablaré del CETA (El acuerdo Económico y Comercial Global) con Canadá por su gran importancia para la UE y por ser el último acuerdo aprobado por el Parlamento Europeo.

A continuación, veremos una tabla que refleja los presentes y futuros Tratados de Libre Comercio de la Unión Europea con el resto de países (no analizados previamente).

Tabla 2.2:1 Tratados de Libre Comercio de la Unión Europea con terceros países

PAÍS	ESTADO
UE - E.U.A (TTIP)	SUSPENDIDO
UE - CANADÁ (CETA)	CONCLUIDO
UE - MÉXICO (ALC)	MODERNIZACIÓN
UE - COREA DEL SUR (ALC)	EN APLICACIÓN
UE - JAPÓN (ALC)	
UE - CHINA (Inversión)	
UE - INDIA (ALC)	
UE - TURQUÍA	MODERNIZACIÓN
UE - TÚNEZ (DCFTAs) Deep and Comprehensive Free Trade Area	
UE—AUSTRALIA (FTA)	
UE—NUEVA ZELANDA (ALC)	

UE - RUSIA	SUSPENDIDO
UE- MERCOSUR (ALC)	
BOSNIA AND HERZEGOBINA	
UE - COMUNIDAD ANDINA (ALC)	
UE - ASEAN (ALC)	
UE - SINGAPUR (ALC)	
UE - MALASIA (ALC)	
UE - VIETNAM (ALC)	
UE - TAILANDIA (Acuerdo de asociación y Cooperación PCA)	SIN AVANCES
UE - FILIPINAS (ALC)	
UE - INDONESIA (ALC)	

Fuente: Elaboración propia y Comisión Europea

3. El Acuerdo Económico y Comercial Global UE – CANADÁ

El acuerdo Económico y Comercial Global (AECG, también conocido por sus siglas en inglés, CETA) es un acuerdo comercial entre Canadá y la Unión Europea. (Comisión Europea, 2017)

El Acuerdo Económico y Comercial Global, fue firmado el 28 de octubre del 2016 por el primer ministro de Canadá y por las autoridades de la Unión Europea. No obstante, ese mismo día se aprobó un *Instrumento Interpretativo Conjunto*²⁷ del Acuerdo y el *Acuerdo*

²⁷ “El presente instrumento interpretativo constituye, en el sentido del artículo 31 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, una declaración clara y precisa del acuerdo alcanzado por Canadá y la Unión Europea y sus Estados miembros en varias disposiciones del AECG que han sido objeto de la preocupación y el debate públicos, y facilita una interpretación compartida del citado acuerdo. Entre ellas se incluyen, en particular, la repercusión del AECG sobre la capacidad de los gobiernos para regular en beneficio del interés público, así como las disposiciones sobre la protección de las inversiones y la solución de diferencias, y sobre el desarrollo sostenible, los derechos laborales y la protección medioambiental”. (Consejo de la Unión Europea, 2016)

*de Asociación Estratégico Unión Europea-Canadá*²⁸, que actualiza el marco de cooperación entre la UE y Canadá. (Gobierno de España . Ministerio de Economía, 2017)

El 15 de febrero de 2017 el Parlamento Europeo votó a favor del AECG y concluyó así el proceso de ratificación de este acuerdo a nivel de la UE. Cuando Canadá ratifique de acuerdo a sus procedimientos internos el Acuerdo y se lo notifique a la Unión, se procederá a su aplicación provisional. El AECG estará totalmente implementado una vez que los parlamentos de todos los Estados miembros lo ratifiquen de conformidad con sus respectivas obligaciones constitucionales.

Dicho Acuerdo, facilitará la exportación de bienes y servicios además de beneficiar a los ciudadanos y empresas de ambas partes. (Comisión Europea, 2017)

3.1 La situación comercial de la Unión Europea con Canadá

En el año 2015, Canadá fue el décimo segundo socio comercial más importante para la Unión Europea, ya que representaba el 1,8% del comercio exterior de la Unión. Sin embargo, para Canadá la UE fue su segundo socio comercial de mayor relevancia, por detrás de EE. UU, con alrededor del 9,5% del comercio exterior total de bienes, en ese mismo año.

El valor del comercio bilateral de mercancías entre la Unión Europea y Canadá fue de 63,5 Billones de Euros en el año 2015. Los productos que dominan las exportaciones de bienes de la UE son: productos químicos, maquinaria y equipos de transporte. Sin embargo, los metales preciosos, los minerales y las perlas son algunos de los productos que destacan en las importaciones de la UE.

Por otro lado, el valor del comercio bilateral de servicios entre ambos socios ascendió a 27,2 Billones de Euros en el año 2014. Algunos de los principales servicios que Canadá

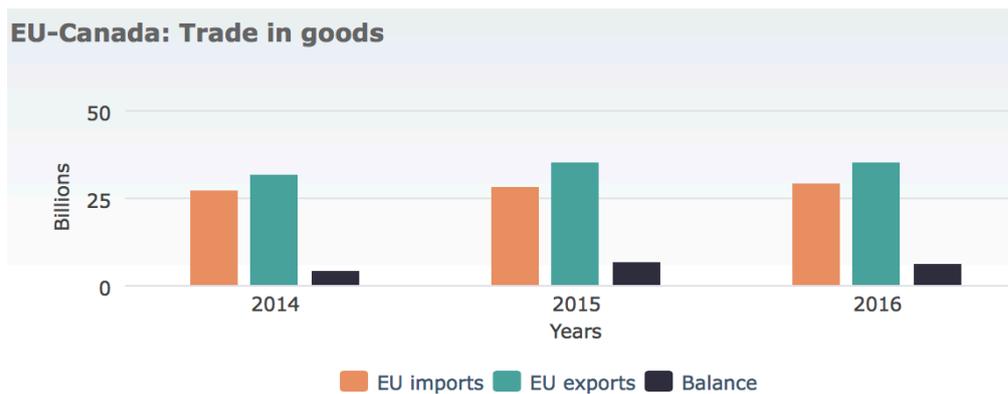
²⁸ “Afirmando su condición de socios estratégicos y su determinación a reforzar y mejorar sus relaciones y su cooperación internacional sobre la base del respeto mutuo y el diálogo para promover sus intereses y valores comunes”. (Consejo de la Unión Europea, 2017.-a)

comercializa con sus socios (en este caso se ha tomado como Socio ejemplo a EEUU) son los viajes, el transporte, los seguros y la comunicación.

Por último, cabe destacar que los inversores europeos realizaron inversiones en Canadá con un valor total de 274,700 Billones de Euros en el año 2014. En cambio, Canadá realizó una inversión directa en la UE de casi 166 Billones de Euros en ese mismo año. (European Commission, 2017a)

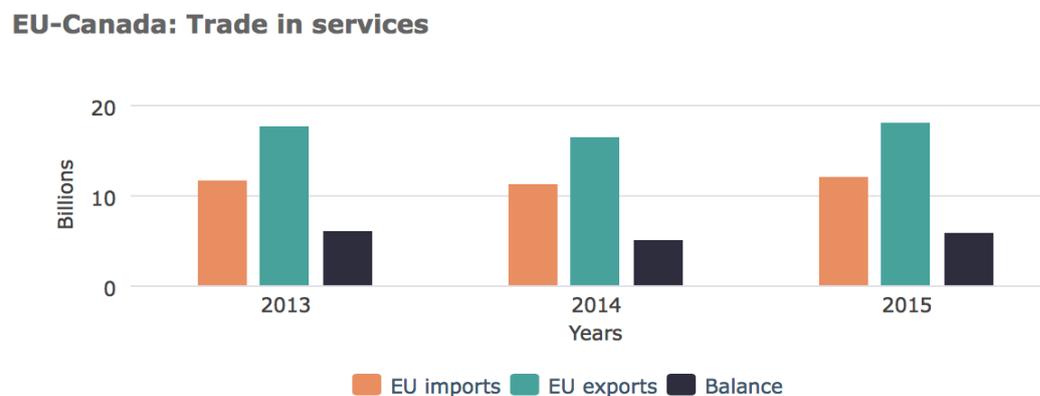
A continuación, podemos observar dos gráficos que reflejan el comercio de bienes y de servicios respectivamente, entre la Unión Europea y Canadá en un periodo de tiempo comprendido entre 2013 y 2016.

Ilustración 3.1:1 Comercio de bienes en Billones de Euros entre 2014-2016



Fuente: Comisión Europea con datos de Eurostat

Ilustración 3.1:2 Comercio de Servicios en Billones de Euros entre 2013-2015



Fuente: Comisión Europea con datos de Eurostat

Como se puede apreciar en la primera gráfica, el valor total (En Billones de Euros) de las exportaciones e importaciones de bienes entre ambos países, ha aumentado progresivamente en los últimos tres años. Las exportaciones de bienes crecieron un 11,1% en el 2015 con respecto al año anterior, además las importaciones de bienes también aumentaron de manera notable anotando un 3,2% de crecimiento en ese mismo año. En el 2016, las exportaciones continuaron creciendo, pero esta vez de manera menos agresiva, con un 0,2% con respecto al año anterior. Por otro lado, las importaciones obtuvieron una variación relativa del 2,7 con respecto a 2015.

Estos datos contrastan con los resultados obtenidos del comercio de servicios entre los años 2013 y el 2015. En el año 2013, las exportaciones de servicios anotaron su máximo registrado en el periodo estudiado, con un total de 17,7 Billones de Euros. Sin embargo, al año siguiente (2014) las exportaciones de servicios cayeron un 4,1% al igual que las importaciones, que disminuyeron un 1,2%. En 2015, tanto las importaciones como exportaciones aumentaron notablemente, registrando un total de 12,1 Billones de Euros y 18,0 Billones de Euros, respectivamente. (European Commission, 2017a)

3.1.1 *Los acuerdos comerciales entre ambos países*

Las relaciones comerciales entre Canadá y la UE se rigen según el *Acuerdo Marco de Cooperación Comercial y Económica* de 1976, el cual fue el primer acuerdo no preferencial que la Unión rubricó con un país desarrollado. Además, ha servido como base para gestionar los tratos comerciales bilaterales. A estos intercambios de bienes y servicios se ha aplicado el *Trato de Nación de Más Favorecida*.

Posteriormente, en el año 1999 tuvo lugar la creación de la *Mesa Redonda Unión Europea-Canadá para los Negocios (CERT)*, que tenía como objetivo crear nuevas oportunidades de negocio. A lo largo de los años, con el reto de simplificar el comercio entre ambas partes, se han ido rubricando acuerdos de carácter bilateral tales como: *El*

*acuerdo de Cooperación Aduanera*²⁹ de 1997, *el Acuerdo Veterinario*³⁰ firmado en 1999, *el Acuerdo de Vinos*³¹ de 2003, *el Acuerdo de Seguridad Aérea*³² de 2009 y por último señalar *el Acuerdo de Reconocimiento Mutuo Bilateral*³³.

En 2007 en la Cumbre Unión Europea-Canadá, ambos pactaron la realización futura de un análisis de costes y beneficios de una importante liberalización del comercio bilateral. Dos años más tarde, comenzaron las negociaciones para un Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA) tras elaborar un Informe Conjunto (Scoping Exercise)³⁴.

En junio de 2011 se elaboró un (SIA) Estudio de Impacto, mediante el cual se estimó un aumento real del PIB (EU) del 0,03% y un crecimiento real de las exportaciones

²⁹ Acuerdo entre la Comunidad Europea y Canadá sobre cooperación aduanera y asistencia mutua en materia aduanera

³⁰ Acuerdo entre la Comunidad Europea y el Gobierno de Canadá sobre medidas sanitarias para proteger la salud pública y la sanidad animal en el comercio de animales vivos y de productos de origen animal

³¹ Acuerdo entre la Comunidad Europea y Canadá sobre el comercio de vino y bebidas espirituosas, para crear condiciones más favorables para el desarrollo armonioso del comercio sobre una base de igualdad y beneficio mutuo. Recoge aspectos tales como etiquetado, normas de origen e indicaciones geográficas.

³² La celebración de un acuerdo de liberalización del transporte aéreo con Canadá reportará beneficios económicos, tanto en la Unión Europea como en Canadá, a las compañías aéreas, los aeropuertos, los pasajeros, los transportistas, la industria del turismo y a la economía en su conjunto. Según un estudio económico encargado por la Comisión, cabría esperar más de 9 millones de pasajeros adicionales tras la apertura de los mercados. Además, es probable que un espacio aéreo abierto genere unos beneficios para los consumidores de como mínimo 72 millones de euros. El acuerdo reforzaría asimismo los vínculos económicos trasatlánticos y serviría de complemento al acuerdo aéreo entre los Estados Unidos y la Unión Europea. Además, lo que es igualmente importante, representará un nuevo paso en el camino que conduce a la reforma a escala internacional del marco regulador por el que se rige el sector del transporte aéreo.

³³ Los Acuerdos de Reconocimiento mutuo, son acuerdos que se establecen en el ámbito del comercio internacional, entre dos o más países, de forma que a cada Parte se le confiere la autoridad para probar y certificar los productos sobre la base de los requisitos legales de la(s) otra(s) Parte(s), en su propio territorio, y antes de la exportación. Las ventajas que obtienen las industrias son inmediatas, pues sus productos pueden exportarse e introducirse en el mercado de destino sin que sean sometidos a más procedimientos de certificación u homologación. Se evitan así los riesgos, gastos y retrasos que puede ocasionar la obtención de la certificación u homologación en destino. El objetivo fundamental de un ARM, es por tanto minimizar posibles barreras comerciales.

³⁴ Los líderes de la UE y Canadá acordaron trabajar juntos para ‘definir el alcance de un acuerdo económico más profundo’ y establecer los puntos críticos para su conclusión exitosa.

comunitarias del 0,07% a Canadá a largo plazo. (Gobierno de España . Ministerio de Economía, n.d.-a)

En octubre de 2016, Canadá y la UE informaron que habían logrado un acuerdo político sobre temas de difícil negociación, no obstante, a nivel técnico continuaban cuestiones sin resolver. En la Cumbre Canadá-UE celebrada en agosto de 2016 en Ottawa, el presidente de la Comisión Europea, Barroso y Harper, el Primer Ministro de Canadá, notificaron el cierre de las negociaciones del CETA.

Durante los procesos legales de revisión, se incorporaron cambios en el capítulo de inversiones comunes. Estos cambios extienden el derecho regulatorio de la Unión y Canadá sustituyendo el mecanismo Investor to State Dispute Settlement (ISDS) tradicional, el cual se basaba en el arbitraje por Investment Court System (ICS)³⁵

Una vez que el Acuerdo fue traducido a todos los idiomas de la UE, la Comisión encargó al Consejo las determinaciones de Firma y Aplicación provisional del Acuerdo CETA, las cuales se aprobaron por escrito el 28 de octubre del 2016.

Posteriormente, el Acuerdo fue rubricado por las autoridades más importantes de la Unión Europea y el primer ministro de Canadá. Además, ese mismo día el 30 de octubre del 2016 se aprobaron *un Instrumento Interpretativo Conjunto (JII)*³⁶ y el *Acuerdo de Asociación Estratégico entre la Unión Europea y Canadá* por el que se actualizó el marco de cooperación entre ambos.

³⁵ “El AECG será el primer Acuerdo que introduzca el nuevo Sistema de Tribunales de Inversiones (ICS), en el marco del sistema de solución de diferencias sobre inversiones. En consecuencia, se prevé un importe de 0,5 millones de Euros de gastos anuales adicionales a partir de 2017 (pendiente de ratificación) para financiar la estructura permanente formada por una primera instancia y un tribunal de apelación.” (‘‘EUR-Lex - 21998A0113(03) - ES,’’ 2016)

³⁶ *Joint Interpretative Instrument* se trata de un acuerdo comercial moderno y progresista que contribuirá a estimular el comercio y la actividad económica y a su vez fomentará y protegerá también nuestros valores y perspectivas comunes sobre el papel del gobierno en la sociedad. (‘‘LIMITE ES,’’ n.d.)

Dicho Acuerdo entrará en vigor este mismo año de forma provisional, tras su aprobación en febrero por el Parlamento Europeo. Solo se aplicarán las partes en las que la Unión Europea tenga competencia propia.

Más adelante el Acuerdo deberá ser corroborado por los parlamentos de cada Estado Miembro, ya que se trata de un acuerdo mixto. Su ratificación en Canadá incluirá una transposición del acuerdo a la legislación de cada una de los territorios del país, asimismo de la ratificación del Parlamento estatal.

Tras siete años de largas negociaciones, así es como concluye uno de los primeros acuerdos más amplios y ambiciosos de la política comercial comunitaria, el cual será un gran precedente para futuras negociaciones de la Unión Europea.

El mercado canadiense promete ser de colosal tamaño para los servicios y bienes europeos, ya que tiene como base una economía de más de 1,6 Billones de Dólares. Este es un gran paso para crear más empleo y crecimiento para la Unión. (Gobierno de España. Ministerio de Economía, n.d.)

3.2 Los beneficios del Acuerdo Económico y Comercial Global entre la UE y Canadá

El Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA) es un acuerdo ambicioso que generará nuevas oportunidades de comercio e inversión a ambos lados del Atlántico y ayudará a impulsar el empleo. Además, el CETA eliminará los derechos de aduanas y los obstáculos de acceso a los contratos públicos, abrirá el mercado de servicios, ofrecerá condiciones previsibles a los inversores y contribuirá a evitar la reproducción ilegal de las innovaciones y de los productos tradicionales de la UE. El acuerdo tiene un cometido con el medio ambiente y las personas. (“EUR-Lex - 21998A0113(03) - ES,” n.d.)

Gracias a la eliminación del 99% de los derechos de aduanas, la mayoría impuestos, las empresas tanto canadienses como europeas, que exporten productos se verán beneficiadas. Se estima, que la Unión ahorrará unos 400 millones de Euros al año y alcanzará los 500 millones de Euros a final de los períodos transitorios, todo ello gracias a dicha eliminación. Además, las empresas europeas serán más competentes en el

mercado canadiense, ya que los precios que los canadienses tienen que pagar por los productos importados de la UE se reducirán.

Otro avance importante para las empresas, es que el CETA acabará con la obligación de presentar un duplicado de los documentos en ciertos campos y facilitará los servicios post-venta y de mantenimiento ya que será más fácil enviar técnicos especialistas para prestar apoyo técnico a programas informáticos, maquinarias, etc.

No obstante, otra gran ventaja que ofrece el CETA para las empresas europeas es el hecho de que Canadá haya abierto su contratación pública solo a las europeas. Las empresas podrán ofrecer servicios y bienes a la administración estatal canadiense. Serán las primeras empresas no canadienses que puedan realizar este tipo de servicios. Este hecho es de gran importancia, ya que el mercado público canadiense mueve miles de millones de Euros anuales.

Por otro lado, Canadá aceptó publicar todas sus licitaciones públicas en una página web para facilitar el acceso a la información, ya que esto es una de las principales dificultades a las que se enfrenta las empresas cuando quieren acceder a nuevos mercados internacionales.

En cuanto a las inversiones y servicios el CETA es el acuerdo con más ambición suscrito por la Unión Europea. Se estima que más de la mitad del crecimiento que el CETA aportará a la Unión, se produzca gracias a la prestación de servicios, tales como servicios marítimos (transporte de mercancías, movimiento de contenedores), servicios de telecomunicaciones, financieros y ambientales.

Cabe destacar, que los servicios públicos no se verán afectados por lo que los Estados miembro de la unión lograrán conservar sus monopolios públicos. Además, las administraciones públicas no se verán obligadas a privatizar sus servicios como la sanidad, educación o el suministro de agua potable. Tendrán total libertad para elegir qué servicios son públicos y universales.

Otro sector que se verá favorecido es la agricultura y los productos alimentarios. Aproximadamente el 92% de los productos agrícolas y alimenticios europeos no tendrán

que pagar derechos de aduana al ser exportados a Canadá. Por lo que se crean nuevas ocasiones de exportación para fabricantes y agricultores, ya que se abaratan las exportaciones a un mercado con gran poder económico.

Canadá ha concertado proteger a un total de 143 indicaciones geográficas. Esto son unos determinados grupos de bebidas y alimentos característicos por su lugar de origen. Algunos de estos productos son el queso Roquefort, el Gouda o el vinagre balsámico de Módena.

Muchos de estos grupos de productos encabezan la lista de exportaciones europeas, por lo que Canadá ha prometido protegerlos frente a los plagios, tal y como procede la UE. Además, habrá *contingentes limitados* de grupos de productos como pueden ser la carne de porcino y vacuno, el maíz dulce o los lácteos. El Acuerdo no iniciará la libre comercialización de huevos ni aves de corral en ninguno de los dos países y los precios de entrada a la Unión serán respetados. Asimismo, todas las importaciones procedentes de Canadá tendrán que cumplir con las normativas de la Unión Europea.

Paralelamente, ambas partes intentarán mejorar el desarrollo de una pesca sostenible con la creación de nuevas medidas de control y vigilancia, para luchar contra la pesca ilegal.

Una de las principales consecuencias del CETA es la reducción de costes de las empresas europeas que exportan a Canadá. Los *Certificados de evaluación de conformidad* demuestran que las normas (técnicas, sobre seguridad, salud, medio ambiente y protección del consumidor) que debe cumplir un producto se han sometido a un ensayo y por lo tanto se cumplen. Es decir, si una empresa europea quiere vender sus productos a Canadá, deberá poner a ensayo sus productos en Europa (una sola vez) para obtener un certificado con validez en el país de destino. De esta forma, se evitarán el duplicado de ensayos y los costes tanto para los consumidores como para las empresas, se reducirán. Esto será muy beneficioso para las pequeñas y medianas empresas, ya que pagar dos veces por un ensayo podía ser una barrera a la hora de exportar. Algunos de los campos en los que es obligatorio presentar este tipo de certificados son: Equipos de medición, maquinaria, juguetería, equipos eléctricos, material de radio y electrónico.

Al mismo tiempo, Canadá y la Unión crearán un Foro voluntario para mejorar la cooperación en términos regulatorios. Este Foro estará compuesto por determinados miembros y ayudará a determinar áreas de cooperación, al intercambio de información y experiencias y permitirá crear sugerencias para los legisladores. Sin embargo, no podrá ni modificar ni elaborar normas ni tener ningún poder de decisión.

Otro asunto del que se ha hablado mucho, es que gracias al CETA en algunos casos será más fácil para los profesionales trabajar en Canadá temporalmente. Además, las cualificaciones profesionales tendrán un reconocimiento mutuo en profesiones tales como contabilidad, arquitectura o ingenierías.

El CETA es el primer acuerdo comercial de la Unión Europea que podrá beneficiar a las empresas inversoras. Gracias a este Acuerdo las empresas europeas que quieran invertir en Canadá, no encontrarán obstáculos de ningún tipo, además tendrán un trato equitativo e igualitario y los inversores contarán con una mayor seguridad.

El mecanismo de resolución de conflictos entre inversores y gobierno más bien conocido como *el Sistema de Tribunales de Inversiones (STI)* que incluye en el CETA, será público, contará con profesionales independientes designados por ambas partes y no se sustentará por tribunales temporales. Se trabajará con total transparencia, puesto que las audiencias se celebrarán públicamente y los documentos de los casos serán publicados.

Es decir, el CETA reduce los motivos por los que un Estado puede ser denunciado por un inversor e impide que los organismos modifiquen la legislación vigente. En la mayoría de Estados sigue abierto el debate sobre como resguardar las inversiones. Por este motivo la Comisión Europea junto con los gobiernos de cada Estado miembro se han comprometido en poner en práctica el *STI* una vez que haya sido ratificado por cada país de la UE. Mientras tanto, la Comisión sigue trabajando con Canadá para acordar los detalles del sistema.

Como bien se dijo con anterioridad, el CETA es un Acuerdo en el que ambas partes reiteran su preocupación y compromiso con el medio ambiente y por el desarrollo sostenible. Tanto Canadá como la Unión, apuestan por un comercio que fortalezca la protección del medio ambiente y los derechos del trabajo. Ambos, quieren garantizar un crecimiento económico sostenible, por lo que las obligaciones que se establecen en el

CETA deben ser supervisadas por la sociedad civil: Sindicatos, consumidores, ONG, asociaciones empresariales, etc. (Comisión Europea, 2017)

3.3 La naturaleza del CETA

En Ciertos acuerdos de la Unión Europea con terceros países tienen lo que se denomina *Competencia exclusiva*, por lo que los gobiernos de los Estados miembros confían a la Comisión Europea su celebración y negociación. Por lo que son celebrados exclusivamente por la UE. (Comisión Europea, 2017)

Sin embargo, otros acuerdos de la Unión Europea son de *Competencia compartida*. Esto significa que tanto los Gobiernos como la Unión Europea suscriben dichos acuerdos, por lo que son de competencia mixta y los países deben de dar su aprobación o consentimiento. (European Union, 2017)

No obstante, según la evaluación jurídica realizada por la Comisión Europea, en un primer momento el CETA se trató como un acuerdo "exclusivamente de la Unión", puesto que regula aspectos de competencia de la UE y no de competencia mixta entre sus Estados miembros y la propia Unión Europea. Posteriormente, el Tribunal de Justicia emitió un dictamen donde se explicaba el ámbito de aplicación exacto de su política comercial además de ofrecer disposiciones adicionales. Por este motivo, la Comisión decidió plantear que el CETA fuese un acuerdo mixto, para que su aplicación provisional en relación al comercio, se efectuase con la mayor rapidez posible por cada Estado miembro (Comisión Europea, n.d.). Finalmente, en Julio de 2016, el Acuerdo fue declarado *Acuerdo Mixto* por la Comisión Europea, por lo que debe ser ratificado por los parlamentos nacionales y regionales de cada Estado miembro. (Parlamento Europeo, 2017)

Una vez que el acuerdo sea firmado por ambas partes, el CETA debe pasar por dos períodos de control democrático previo a su entrada en vigor. Primeramente, el Parlamento deberá autorizar su aplicación provisional y posteriormente intervendrán los Parlamentos de cada país miembro. Una vez que el acuerdo haya sido aprobado por cada uno de ellos, entonces entrará en vigor.

Pero mientras tanto, como los procedimientos pueden durar años, los acuerdos se pueden aplicar provisionalmente. Pero existen excepciones en su aplicación provisional tales como: el Sistema de tribunales de Inversiones, la protección de las Inversiones y por último la entrada al mercado de inversiones de cartera³⁷.(Comisión Europea, 2017)

4. El contexto del comercio internacional en la Unión Europea

Actualmente, la Unión Europea es la primera potencia comercial del mundo con el 16,5% de las exportaciones e importaciones mundiales. Cabe destacar que es la primera exportadora de servicios y de productos manufacturados, además de ser el mayor mercado de importación para más de 100 países de todo el mundo. Todo ello es posible, gracias a su mercado interior único en el mundo, el cual permite el libre comercio entre sus países miembros. Este sistema resulta muy beneficioso para los inversores y consumidores tanto europeos como internacionales, ya que posee un espacio en el que los bienes, las personas, los capitales y los servicios pueden circular libremente. (European Union, 2017)

Fomentar el libre comercio ha sido uno de los principales objetivos de la Unión Europea desde su creación, ya que ha promovido el comercio entre sus Estados Miembros creando así el mercado más importante del mundo (European Union, 2017). Y es que, gracias al libre comercio se han producido grandes avances en términos de reducción de la desigualdad, pobreza, mortalidad infantil, esperanza de vida, etc. Además, este término es sinónimo de globalización económica global que se está viendo en los últimos años. (European Commission, 2017c).

Pero el comercio global se ha visto frenado por el auge de las políticas proteccionistas, que se puede notar claramente en fenómenos como el Brexit y las declaraciones a favor del proteccionismo y del cierre de fronteras del presidente de EEUU, Donald Trump. El presidente se ha mostrado a favor de interponer aranceles altos a las importaciones de México y China. (Alicia González, 2017)

³⁷ “Pero el acceso al mercado de inversiones extranjeras directas es competencia exclusiva de la Unión” (Comisión Europea, 2017)

Pero no siempre ha sido así, ya que durante los años ochenta y noventa, el comercio tuvo un gran impulso. Durante ese periodo se celebró *la Ronda de Uruguay* (1986-1994) el cual fue el acuerdo más amplio de la historia englobando a 123 países, incluyen una gran amplitud de sectores y el cual concluyó con la creación de la *Organización Mundial del Comercio (OMC)* de 1995. También cabe destacar los acuerdos regionales como el *Acta Única Europea de 1986*, el *NAFTA de 1994* (América del Norte) y la incorporación de China a la OMC en el año 2001.

El gran número de países miembro de la OMC, reduce el uso de medidas proteccionistas como las restricciones a la importación o el uso de aranceles. Pero según los datos aportados por la *Global Trade Alert*, se ve claramente como en el 2015 el número de medidas de trato discriminatorio hacia empresas no nacionales se duplicó. Además, según la OMC en el pasado año la cifra de medidas proteccionistas fue casi cuatro veces a la cifra que se registró durante el 2010³⁸. (Maesso, 2011)

Por otro lado, desde la OCDE pronostica que el movimiento proteccionista no es la principal causa de la desaceleración comercial. Aseguran que, si el aumento proteccionista continúa, acabará dañando al comercio mundial, pero que la actual desaceleración está causada principalmente por el lento proceso de liberación del comercio. (OCDE-París, 2017)

4.1 La importancia del comercio extracomunitario para la Unión Europea

El comercio extracomunitario es el principal motor de la intensificación de la globalización desde finales del siglo XX (Fondo Monetario Internacional, 2017). En este entorno, Europa juega un papel muy importante, ya que actúa como un único bloque comercial en las negociaciones con el resto de los países. De lo contrario, cada país necesitaría pactar sus propios acuerdos. Esta característica la transforma en una pieza clave a nivel mundial, con grandes responsabilidades e intereses tanto políticos como económicos.

³⁸ En el año 2010 se registraron según los datos de la OMC un total de 324 medidas proteccionista, sin embargo, en el último año la cifra ha aumentado hasta 1263.

La Unión Europea tiene como prioridades la política comercial ya que promueve el empleo y genera una economía más sostenible, moderna y viable. La economía de la Unión Europea es más competitiva en el extranjero como consecuencia del dinamismo de su economía interna (Comisión Europea, 2016) .

El mercado único³⁹ de la Unión Europea, impulsa la creación de empleo a través del comercio con el resto del mundo, ya que dos tercios de las importaciones corresponde a productos⁴⁰ que son requeridos por los fabricantes europeos. Además, uno de cada siete⁴¹ puestos de trabajo dentro de la Unión Europea depende de las exportaciones con el resto de países de manera indirecta o directa. Dicha cifra desde 1995 ha crecido casi un 50%.

Otra pieza clave para generar empleo es la inversión extranjera. En el año 2012, empresas japonesas y estadounidenses dieron trabajo a más de 4 Millones de personas en toda Europa. Por lo que, cuanto más abiertos sean los mercados, mayor creación de empleo de calidad generan, acompañado de un crecimiento económico más estable (Comisión Europea, 2016) .

Por lo tanto, la experiencia de los países de la UE demuestra que un aumento de la apertura de la economía del 1% produce, al año siguiente, un incremento de la productividad laboral del 0,6%. (Europea, 2016)

De modo que, el libre comercio constituye, uno de los principales activadores de la economía europea, junto con la profundización del mercado único y la inversión a escala europea específicamente dirigida a ámbitos como la investigación, la educación y la energía. (Europea, 2016)

Además, las perspectivas de crecimiento y de creación de nuevas oportunidades de la Unión Europea aumentan gracias a las políticas de libre comercio con países emergentes. El Fondo Monetario internacional estima que para el año 2020, el 90%⁴² del crecimiento

³⁹Facilita la libre circulación de servicios, personas y capitales dentro de la UE

⁴⁰Tales como materias primas, productos intermedios y componentes

⁴¹Esto equivale a 31Millones de puestos de trabajo en Europa

⁴²Se estima que China constituye un tercio por si sola

se producirá en países distintos a los miembros de la UE-28 (Fondo Monetario Internacional, 2017)

Como consecuencia, el comercio contribuye al aumento de la productividad ya que trae consigo innovación, nuevas ideas, mejora de las tecnologías e investigación, para los países involucrados en el intercambio comercial. Todo ello favorece a los particulares y empresas ya que mejora los servicios y productos que utilizan.

Por otro lado, el comercio tiene otras ventajas más centradas en los consumidores. Las importaciones traen consigo una mayor oferta de productos tales como alimentos, bienes y productos manufacturados, los cuales se abaratan. Es decir, los consumidores obtienen a precios más bajos una amplia variedad de productos.

También cabe destacar que la Unión Europea da mucha importancia a temas de ámbito social y ambiental. Los acuerdos comerciales sirven también para promover el desarrollo sostenible y el respeto hacia los derechos humanos. (Comisión Europea, 2016)

4.2 La economía europea y el comercio extracomunitario

El estudio del comercio extracomunitario de la Unión Europea se tiene que hacer bajo el contexto de dos realidades actuales: Los cambios que se están produciendo a nivel mundial como consecuencia de la globalización y la importancia de la propia Unión Europea como bloque económico comercial.

Actualmente, los productos no se fabrican en un único país, sino que tienen largos procesos de producción llevados a cabo en distintos países. Todo ello se debe al fenómeno de la globalización, el cual permite trasladar servicios, empresas, mercancías de una manera más fácil a cualquier país del mundo. (Costa-Campi, Garrido, Parellada, & Sanromà, 2016)

Este es el principal motivo a tener en cuenta a la hora de valorar las exportaciones y las importaciones, ya que hoy en día no se basan solo en el intercambio de productos terminados.

Teniendo en cuenta estas dos realidades (La globalización y la importancia de la UE como bloque comercial), cabe destacar que la Unión Europea con cerca del 7% de la población mundial, genera más de la cuarta parte de la riqueza del planeta en términos de producto interior bruto (PIB)⁴³, magnitud que representa el valor total de los servicios y bienes producidos (Comisión Europea, 2016).

En relación a estos datos económicos, no sorprende destacar que el comercio de bienes y servicios extracomunitario de la Unión Europea representa el 35% del total de su PIB. (Comisión Europea, 2016). En los últimos 20 años han confirmado que el PIB mundial y de las exportaciones mundiales de mercancías fluctúan en paralelo, aunque el crecimiento de las exportaciones tiende a ser más volátil que el del PIB (WTO, 2015a) .

Normalmente, el ritmo de crecimiento del volumen de comercio internacional de mercancías ha sido 1,5 veces más rápido que el de la producción mundial, menos en el decenio de los noventa que creció a un ritmo más de dos veces mayor. No obstante, desde la última crisis financiera mundial el ritmo de crecimiento del PIB y del comercio ha disminuido de alrededor 1,1⁴⁴. Pero este año se prevé que la relación entre ambas se recupere parcialmente, pero no va a ser nada fácil, ya que el año pasado descendió por debajo de 1 por primera vez. (Organización Mundial del Comercio, 2016)

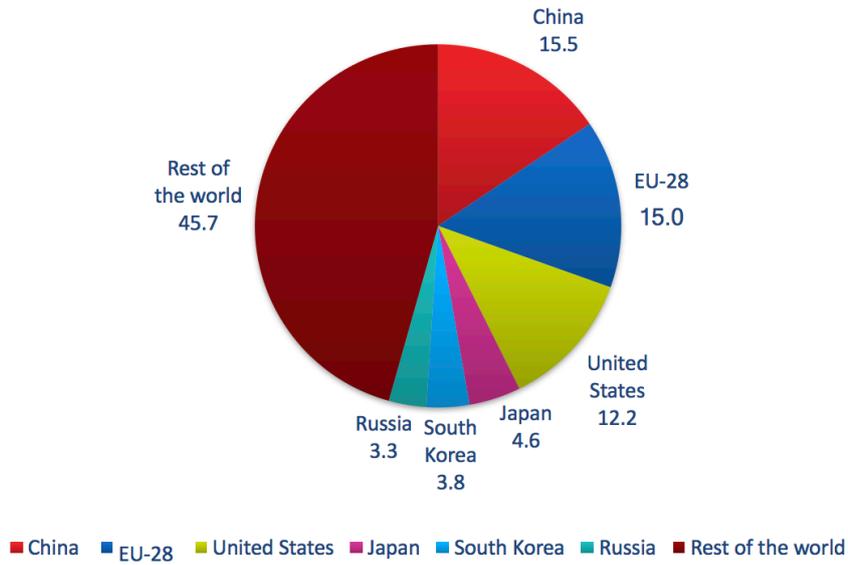
Asimismo, en la actualidad el comercio de la Unión Europea representa el 16,5% de las exportaciones e importaciones mundiales. Por ello, la UE es una de las tres principales potencias comerciales mundiales, junto con China y Estados Unidos. Europa es el mayor exportador de bienes y servicios, además de constituir el mayor mercado para las exportaciones de unos ochenta países. (Comisión Europea, 2016)

En el año 2014, las exportaciones de bienes de la Unión Europea representaron el 15,0 % del total mundial, sin embargo, fueron superadas por las de China 15,5% por primera vez desde que se fundó la UE. Ambas, superaban a las exportaciones de Estados Unidos que contaban con un 12,2% del total seguido por Japón con un 4,6%, Corea del Sur con un 3,8% y Rusia con un 3,3% (Eurostat, 2017)

⁴³ En el Anexo 5 podremos encontrar un gráfico que ilustra el PIB de las principales economías del mundo

⁴⁴ Relación entre el crecimiento del comercio y el del PIB

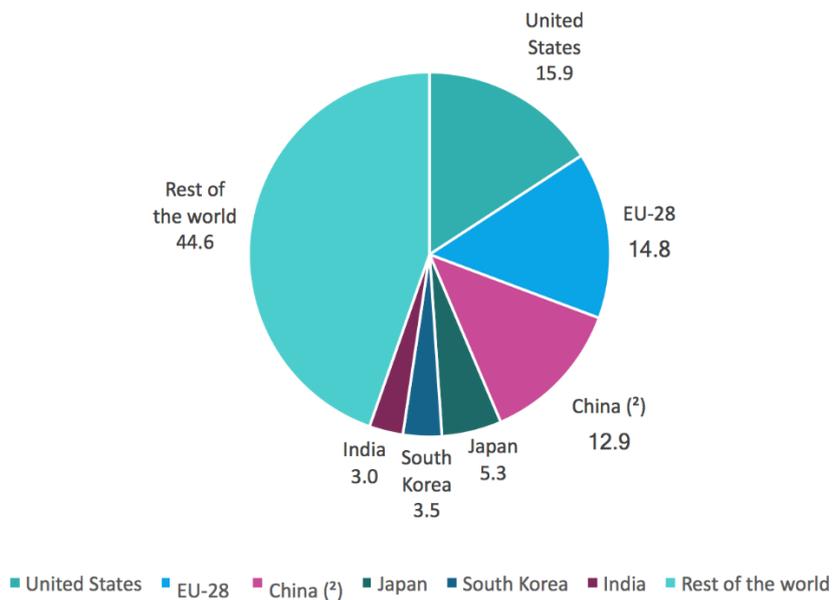
Ilustración 4.2:1 Porcentaje de exportaciones en el mercado mundial, 2014 (% de las exportaciones mundiales)



Fuente: Eurostat (Excepto Hong Kong)

Por otro lado, como se puede observar a continuación en la siguiente gráfica, Estados Unidos contaba con el mayor porcentaje de importaciones mundiales en el año 2014, que representaba el 15,9% del total. La Unión Europea y China tuvieron un menor porcentaje de importaciones mundiales con un 14,8% y un 12,9% respectivamente.

Ilustración 4.2:2 Porcentaje de importaciones en el mercado mundial, 2014 (% de las importaciones mundiales)



Fuente: Eurostat (Excepto Hong Kong)

Sin embargo, al año siguiente tanto las exportaciones como las importaciones aumentaron respecto al 2014. Cabe señalar que las exportaciones crecieron en mayor medida que las importaciones, alcanzando los 88.000 millones de Euros, mientras que las importaciones obtuvieron un total de 35.000 millones de Euros. (Viilup & Neyt, 2008)

Como consecuencia de dicho aumento, la Unión Europea obtuvo un excedente comercial de 64.000 millones de Euros en 2015, dato que contrasta con el alcanzado en 2014 que tan solo fue de 11.000 millones de Euros (Eurostat, 2017) . Por otro lado, el excedente de bienes, el cual fue de 179.400 Millones de Euros en el año 2015, que resulto ser consecuencia de los balances comerciales positivos en relación con los equipos de transporte, maquinaria, productos químicos y otros productos. Los Estados Unidos, continuaron siendo el destino más importante para las exportaciones de productos de la Unión, seguidos por China, Suiza y Turquía. Por otro lado, las importaciones totales⁴⁵ en 2015 se incrementaron en un 2,1% con respecto al 2014, hasta alcanzar los 1.726.500 Millones de Euros. China fue el principal proveedor de bienes de la Unión Europea en el año 2014, seguido por EEUU y Rusia. (Viilup & Neyt, 2017)

Pero no siempre las exportaciones e importaciones de productos europeos, han crecido a este buen ritmo, ya que, tras haber sufrido un fuerte descenso, fue a partir del año 2009 cuando por primera vez la Unión Europea anotó un incremento de las exportaciones del 58,7% durante cuatro años consecutivos hasta alcanzar en el año 2013 los 1.737.000 Millones de euros. Por otra parte, las importaciones aumentaron un 45,5% desde el 2009 hasta alcanzar un máximo de 1.798.000 Millones de euros en 2012. (Eurostat, 2017)

Cabe destacar también, que la Unión Europea es líder mundial de servicios, los cuales representan más del 50% del total del PIB de cada uno de sus Estados miembros (Eurostat, 2017).

En el año 2014, la Unión Europea obtuvo un saldo comercial de 176.100 Millones de Euros en transacciones de servicios con el resto de países del mundo, al haber alcanzado

⁴⁵ Casi tres cuartas partes de las importaciones que recibe la UE se gravan con derechos reducidos o nulos. En los casos en los que aún se aplican derechos, su tipo medio es de tan solo el 2,2 % para los productos industriales y el 2,6% para todos los productos (Comisión Europea, 2016) .

las importaciones el importe de 602.000 Millones de Euros y las exportaciones un total de 764.900 millones de Euros.

Con respecto a las importaciones (tanto de bienes y de servicios) el comercio de servicios represento el 28.7% de las importaciones totales de la Unión Europea en el año 2013. Según los últimos datos recogidos, el comercio de servicios se centró principalmente en tres ámbitos: transportes, viajes y otros servicios a empresas. Y cabe señalar que, los principales socios comerciales más importantes para la Unión Europea en comercio de servicios, son los Estados Unidos, la Asociación de Europa de Libre Comercio (AELC) y Asia. (Viilup & Neyt, 2017)

4.3 Distribución geográfica del comercio extracomunitario de la UE

Si hablamos de los principales socios comerciales de la Unión Europea haciendo referencia a las exportaciones, basta con centrarse en diez países ya que estos representan el 60% de las exportaciones totales de la UE-28 (Comisión Europea, 2016).

Estados Unidos es el socio por excelencia ya que representa el 20,7% de las exportaciones de la Unión seguido por China 9,5 %, Suiza 8,4% y Rusia 4,12%. Cabe destacar también a otros mercados exteriores de gran importancia para la UE como pueden ser Noruega, Turquía, India, Corea del Sur y Brasil, aunque todos ellos con una participación menor. (Eurostat, 2017)

Los siete principales mercados para las exportaciones europeas de mercancías⁴⁶ representaron el 53,1% del total de las exportaciones de mercancías de la Unión Europea, es decir más de la mitad del total de las exportaciones de la UE. (Eurostat, 2017)

Desde el 2002 se ha percibido una notable pérdida de transcendencia de las exportaciones que se realizan a Estados Unidos a favor de mercados más activos y emergentes como es el caso de China y Rusia.

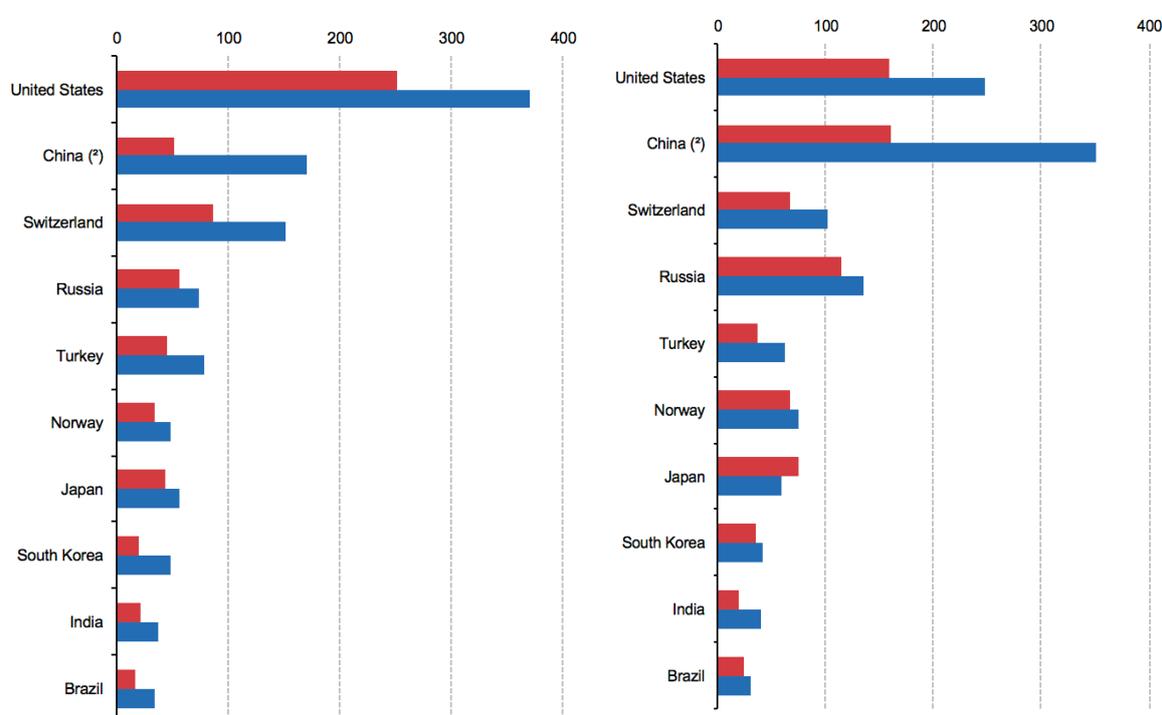
Entre 2005 y 2015 las exportaciones a China se multiplican más del triple, alcanzando la mayor tasa de crecimiento. Como podemos observar en la siguiente ilustración, las

⁴⁶ China, Estados Unidos, Rusia, Suiza, Noruega, Turquía y Japón

exportaciones a Brasil y a Corea del Sur se incrementaron más del doble, dato que contrasta, con las exportaciones de Japón y Rusia que obtuvieron un crecimiento más lento del 30% en dicho periodo de tiempo. (Eurostat, 2017)

Cabe destacar que en el año 2015 Turquía se posicionó como cuarto socio comercial más importante de exportaciones de mercancías europeas, superando así a Rusia.

Ilustración 4.3:1 Principales socios comerciales de las exportaciones de la UE-28 (Gráfico de la izquierda) y de las importaciones de la UE-28 (Gráfico de la derecha) entre 2005-2015 en miles de millones de Euros



Fuente: Eurostat (*Excepto Hong Kong)

Con respecto a las importaciones de la UE-28 como se observa en el gráfico anterior, China con el 20.3% de las importaciones totales en el año 2015, se ha convertido en el proveedor con más peso de la Unión Europea, seguido por Estado Unidos con un 14,4% y Rusia 7,9%, ambos en estos dos últimos han perdido algo de importancia (Eurostat, 2017).

Los principales proveedores de la UE-28 son los mismos siete importantes mercados a los que la Unión exporta bienes. Cabe destacar que la UE importa una mayor cantidad de

mercancías de estos países que cantidad de productos exportados a la Unión Europea de dichos siete importantes mercados (China, Estados Unidos, Rusia, Suiza, Noruega, Turquía y Japón) (Comisión Europea, 2016).

Es evidente que las importaciones desde India y China han aumentado, aunque la UE-28 sostiene un déficit comercial con la gran mayoría de países asiáticos⁴⁷, de donde la mayoría de las manufacturas son importadas. Por otro lado, el superávit comercial lo anota con Estados Unidos y en menor magnitud con Suiza y Turquía (Eurostat, 2017).

Cabe señalar que, el crecimiento de India, Brasil o China como potencias económicas mundiales, ha conducido al notable aumento de la competencia en el mercado en términos de calidad y precio. Además, en los últimos años se han reducido las trabas arancelarias a las importaciones en dichos países. En China han pasado de ser del 19,8% en el año 1996 a un 4,7% en 2012, en India del 20,1% al 7% y Brasil del 13,8% al 10%. Sin embargo, no podemos olvidar que todavía existen diferentes trabas y menos notorias a las exportaciones de la Unión Europea (Comisión Europea, 2016).

4.4 Composición de las Importaciones y de las Exportaciones de la UE

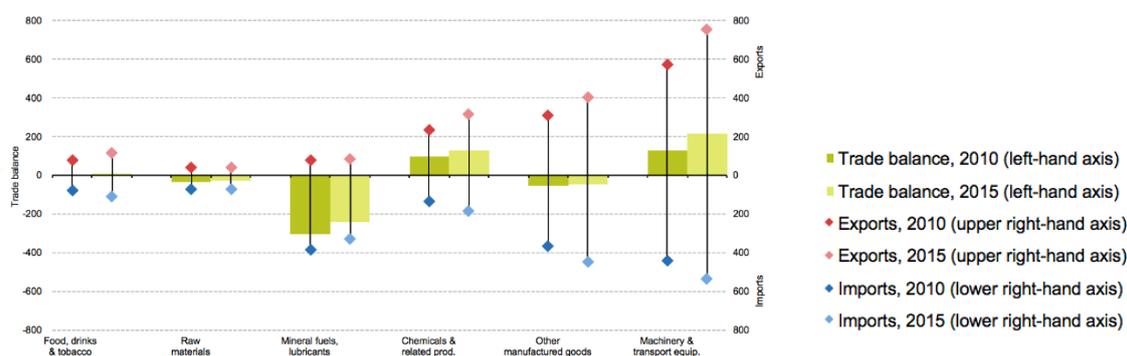
Si analizamos los bienes que la Unión Europea importa y exporta por productos y áreas geográficas podemos destacar los siguientes rasgos:

- Las manufacturas son de vital importancia para el Comercio extracomunitario de la Unión Europea, cuya política comercial se caracteriza por ser de carácter liberal. En cambio, los productos agrícolas mantienen distintas políticas comerciales, todas ellas visiblemente proteccionistas.
- Las exportaciones suelen tener una misma composición para los múltiples socios comerciales de la Unión Europea, normalmente destacan las manufacturas. En cambio, no sucede lo mismo con las importaciones. Cada país importa diferentes bienes. Por ejemplo, la Unión Europea importa materias primas y alimentos de África, Latinoamérica y Oriente Medio. (Eurostat, 2017)

⁴⁷ Excepto Hong Kong

Tal y como muestra el siguiente gráfico, todos los grupos de productos de la UE-28 aumentaron sus exportaciones e importaciones entre el 2010 y 2015, excepto las importaciones de productos lubricantes, combustibles y minerales que cayeron un 14,7%.

Ilustración 4.4:1 Comercio extracomunitario desglosado por productos principales, EU-28, 2010 y 2015 (miles de millones de euros)



Fuente: Eurostat

El resultado positivo del excedente comercial de mercancías de la Unión Europea, tiene como principal causa el balance positivo en la maquinaria y los equipos de transporte (218.000 millones €). Este grupo de productos es sin lugar a dudas el más relevante para el comercio extracomunitario de la Unión Europea, ya que constituye el 30% de las importaciones y el 44% de las exportaciones agregadas de bienes en el año 2015. Los principales países destinatarios de dichos productos son China, Rusia y Estados Unidos (Eurostat, 2017).

Por lo lado, otro sector que ha tenido superávit comercial en dicho periodo de tiempo es el sector químico⁴⁸. La química orgánica y los productos farmacéuticos fueron de gran importancia tanto para las importaciones como para las exportaciones. El 50% de las exportaciones de dichos productos fueron a parar a Suiza y EEUU. Esto se debe, a que la UE tiene una considerable ventaja comparativa en dichos sectores además de una gran industria que permite afrontar las ventajas de costes que ofrecen los países emergentes. (Eurostat, 2017)

⁴⁸ 129 900 millones de Euros es el valor del excedente comercial en productos químicos

Con respecto a las exportaciones de los alimentos, bebidas y tabaco aumentaron entre 2010 y 2015 del 5,6 % al 6,3 %, respectivamente. Para analizar dicho sector, hay que tener en cuenta la Política Agrícola Comunitaria (PAC) que auxilia a las exportaciones de esta industria a la vez que actúa de manera proteccionista con altas barreras a las importaciones. En términos generales, tanto las importaciones como exportaciones de dicho sector siempre han ido prosperando entorno al 6%. (Eurostat, 2017)

Por otra parte, el grupo de las manufacturas está compuesto por productos tales como: piel, caucho, madera, papel, textiles, metales, zapatos, instrumentos científicos, relojes y cámaras fotográficas. Las exportaciones e importaciones de este grupo difieren mucho entre sí. La mayor parte de las exportaciones están compuestas por productos metálicos, las cuales aumentaron del 23,8 % al 26,1 %, entre el 2010 y 2015. En cambio, las importaciones, están compuestas por productos manufacturados especialmente los textiles. En los últimos años China se ha convertido en el principal suministrador de dichos productos desbancando a Estados Unidos. Turquía y Suiza también son proveedores vitales de manufacturas para la Unión Europea. (Eurostat, 2017)

4.5 Participación de cada país en el comercio extracomunitario

La mayoría del comercio extracomunitario se aglutina en pocos países de la Unión Europea. Como podemos observar en el siguiente gráfico, aproximadamente el 80% de las importaciones se concentran en siete países (Alemania, Reino Unido, Francia, Italia, Países Bajos, Bélgica y España). La misma situación se repite con las exportaciones de la Unión Europea.

En el gráfico de la derecha, que representa el % de las exportaciones de la UE, podemos observar que, en el año 2015, Alemania fue el Estado miembro con más peso en el comercio extracomunitario de la UE con un 28,2% de las exportaciones y con un 18,8% de las importaciones totales de la Unión Europea.

Los siguientes países con mayor número de exportaciones son el Reino Unido 12,9 %, Francia 10,5 % e Italia 10,4 %⁴⁹ seguidos por los Países Bajos, Bélgica y España. En

⁴⁹ Francia supero ligeramente a Italia, pero ambos se mantuvieron estables

cuanto a los principales importadores de mercancías los países que siguieron a Alemania fueron Reino Unido (15,2 %), los Países Bajos (14,4 %), Francia (9,5 %) e Italia (8,9 %) (Eurostat, 2017)

Ilustración 4.5:1 Comercio extracomunitario de EU-28, 2015 (% de las exportaciones de la UE-28)

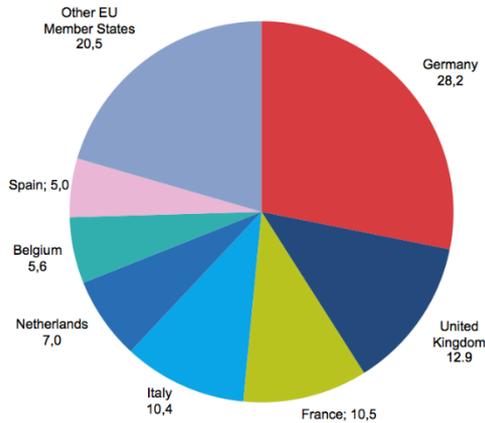
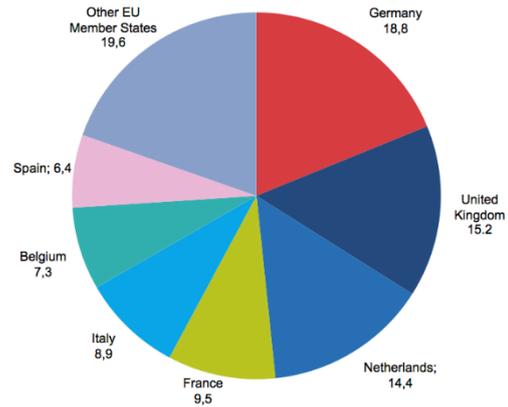


Ilustración 4.5:2 Ilustración 1:6 Comercio extracomunitario de EU-28, 2015 ((% de las Importaciones de la EU-28



Fuente: Eurostat

Como consecuencia de que la mayor parte de las mercancías entran en el territorio de la Unión a través de Rotterdam⁵⁰, las importaciones de los Países Bajos son relativamente altas. (Eurostat, 2017)

Por otro lado, debemos conocer la contribución al saldo comercial exterior europeo de los distintos países que conforman la Unión Europea. Entre los países que contribuyen positivamente al saldo del comercio extracomunitario, destaca sobre todo Alemania y le siguen una considerable distancia Irlanda, Suecia, Dinamarca y Austria. Por otro lado, los mayores déficits los registran Holanda, el Reino Unido, España, Polonia y Grecia. Cabe señalar, que el año de mayor déficit fue 2008, y a partir de entonces el déficit se ha reducido, en parte porque la fuerte caída de la demanda interna en algunos de los países más afectados por la crisis económica, ha repercutido en una caída de las importaciones. (Costa-Campi et al., 2016)

⁵⁰ Principal puerto marítimo de la Unión Europea, localizado al Sur de los Países Bajos.

4.6 Especialización comercial de los países de la UE

Tomando como referencia las estadísticas de la UNCTAD, las cuales recogen el total de exportaciones en cada país del mundo, por grupos de productos y por cada producto, analizaré las diferentes estructuras comerciales de cada país europeo.

Para realizar una comparación equitativa de las exportaciones, se ha seleccionado una clasificación agregada según el capital humano necesario y el nivel tecnológico. Así podemos observar las actividades manufactureras en cuatro conjuntos:

- En el primer grupo encontramos actividades manufactureras que requieren altos niveles de recursos naturales y de capital humano. A este grupo pertenecen el textil, cuero, calzado, artes gráficas y papel, productos minerales (no metálicos) y minerales.
- En el segundo grupo encontramos actividades manufacturas de baja intensidad tecnológica y capital humano bajo. Este grupo está compuesto básicamente por productos metálicos, material ferroviario, construcción naval y motocicletas.
- El tercer grupo lo componen actividades manufactureras con un capital humano y un nivel tecnológico de nivel medio. Este grupo lo componen productos domésticos eléctricos, partes de circuitos eléctricos, productos de caucho, maquinaria agrícola e industrial y vehículos.
- Por último, el último grupo está compuesto por actividades manufactureras con alto nivel de capital humano y nivel tecnológico. Está compuesto por maquinaria de oficina, instrumentos de precisión, maquinaria electrónica y eléctrica, equipos de telecomunicación, industria aeronáutica, productos farmacéuticos y químicos y ordenadores.

Cabe destacar que en esta clasificación realizada por la UNCTAD no aparecen productos alimenticios ni tabaco ni bebidas. Esto se debe a que este sector es de gran tradición, sobre todo para las economías mediterráneas por lo que es de gran peso. (Costa-Campi et al., 2016)

4.6.1 Estructura de las exportaciones manufactureras

Atendiendo a la clasificación de la UNCTAD, en el siguiente cuadro podemos observar la estructura de las exportaciones manufactureras de la UE en el año 2012.

Tabla 4.6:1 Estructura de las exportaciones de la UE-28 en 2012

Economía	UE-27	Austria	Bélgica	Bulgaria	Croacia	Chipre
Manufacturas						
Intensivas en trabajo y en recursos	11,7	13,5	10,7	28,6	26,2	8,7
Intensivas en trabajo y en tecnología	10,4	16,3	10	12,4	19	11,5
Intensidad media en talento y en tecnología	40,6	44,4	29,1	34	30,2	18,5
Intensidad alta en talento y en tecnología	37,3	25,8	50,1	24,9	24,5	61,3
	100	100	100	100	100	100
Economía	Italia	Finlandia	Letonia	Lituania	Luxemburgo	Malta
Manufacturas						
Intensivas en trabajo y en recursos	21,9	23,4	25,8	25,5	14,6	4,7
Intensivas en trabajo y en tecnología	13,4	14,5	21,8	9,2	31,8	4,2
Intensidad media en talento y en tecnología	41	35,9	24,4	31,7	30,4	19,5
Intensidad alta en talento y en tecnología	23,7	26,2	28	33,6	23,1	71,6
	100	100	100	100	100	100
Economía	Dinamarca	Estonia	Francia	Alemania	Grecia	Hungría
Manufacturas						
Intensivas en trabajo y en recursos	15,6	19,7	9,9	8,1	21,7	7,9
Intensivas en trabajo y en tecnología	10,7	9,6	8,8	9	15,7	5,8
Intensidad media en talento y en tecnología	34,1	35,3	34,5	49,9	23,6	47,9
Intensidad alta en talento y en tecnología	39,7	35,4	46,9	33	39	38,4
	100	100	100	100	100	100
Economía	Polonia	Portugal	Rumanía	Eslovaquia	Eslovenia	España
Manufacturas						
Intensivas en trabajo y en recursos	18,8	33,9	21,6	10,3	14,5	16,5
Intensivas en trabajo y en tecnología	14,8	10,6	13,2	12,1	12,1	12,3
Intensidad media en talento y en tecnología	42,2	35,8	48,5	50,6	46,6	44,4
Intensidad alta en talento y en tecnología	24,1	19,6	16,7	27,1	26,8	26,9
	100	100	100	100	100	100
Economía	Reino Unido	R.Checa	Holanda	Irlanda	Suecia	
Manufacturas						
Intensivas en trabajo y en recursos	7,2	9,3	8,4	1,7	15,2	
Intensivas en trabajo y en tecnología	6,9	11,7	10,1	6	12,6	
Intensidad media en talento y en tecnología	42,6	51,5	25,5	6,4	42,5	
Intensidad alta en talento y en tecnología	43,3	27,5	55,9	85,9	29,7	
	100	100	100	100	100	

Fuente: Elaboración propia y datos de UNCTAD

Teniendo en cuenta los datos expresados en la tabla anterior, en primer lugar, debemos incidir que las exportaciones manufactureras con un nivel medio de capital humano y tecnología suponen el 40,6% del total de las exportaciones manufactureras. Por otro lado, las actividades de alta intensidad tecnológica y capital humano, representan el 37,3%. Por lo que, las exportaciones manufactureras se encuentran con un alto nivel de especialización en productos de industrias avanzadas e intermedias, que representan en conjunto el 72% de las exportaciones. (Costa-Campi et al., 2016)

Como bien podemos observar en la tabla Irlanda, Malta, Chipre, Holanda, Bélgica, Francia y Reino Unido destacar por superar a la media de la Unión en exportaciones de industrias avanzadas. Sin embargo, República Checa, Eslovaquia, Alemania y Hungría, presentan una especialización en actividades intermedias. Por último, destacan Letonia, Luxemburgo, Portugal, Bulgaria, Croacia, Grecia, Finlandia, Lituania, y Estonia por actividades con un bajo nivel en capital humano y tecnológico. Luxemburgo se encuentra presente en este grupo, ya que sus actividades manufactureras⁵¹ solo representan el 5% del VAB⁵², mientras que los servicios financieros constituyen el 70% del VAB. Sin embargo, Finlandia posee una gran concentración en actividades con alto capital humano y recursos. El 16% está representado por la industria de madera, papel y derivados, el 13% lo componen material de transporte, el 8% productos químicos y el resto se halla repartido en industrias con bajo nivel tecnológico, como plástico y productos metálicos.

Finalmente, los otros ocho países Austria, Dinamarca, Italia, Polonia, Rumanía, Eslovenia, España y Suecia presentan una mixta estructura. Esto quiere decir, que disponen tanto de actividades tradicionales e intermedias⁵³. Esto contrasta con lo

⁵¹ La mayor parte concentrada solo en dos industrias: Productos metálicos y caucho y plástico.

⁵² valor añadido bruto (VAB), representa la riqueza generada en la economía durante el período considerado y se obtiene como diferencia entre el valor de la producción y el valor de los consumos intermedios utilizados (materias primas, servicios y suministros exteriores, etc.). Se calcula a precios básicos; es decir, no se incluyen los impuestos y subvenciones sobre los productos (IVA, impuestos especiales, etc.) y sólo se incluyen los impuestos sobre la producción. Estos impuestos son los que recaen en las empresas como resultado de participar en la actividad de la producción, con independencia de la cantidad o del valor de lo producido y vendido. (“Idescat. Anuario estadístico de Cataluña. Valor añadido bruto (VAB). Por sectores. Comarcas y Aran. Metodología,” n.d.)

⁵³ A excepción de Dinamarca cuya estructura está compuesta por actividades avanzadas y tradicionales

expuesto con anterioridad ya que los países muestran un claro déficit en actividades avanzadas. (Unctad, 2013)

4.6.2 *Dinámica de la especialización comercial*

Ya examinadas la disposición de las exportaciones de los miembros de la UE-28, conviene profundizar en la evolución de las especializaciones comerciales. Para ello es necesario hacer uso de un indicador, el índice de especialización simple (IES) para cada país, el cual se calcula como el cociente de colaboración de cada grupo de bienes en el conjunto de exportaciones manufactureras de país y con la cifra propia de la Unión Europea.

Ecuación 4.6:1 Índice de Especialización Simple

$$IES_{ij} = \frac{\left(\frac{X_{ij}}{X_{iK}}\right)}{\left(\frac{X_{Tj}}{X_{TK}}\right)}$$

Fuente: (Rodríguez Nuño, 2005).

Donde X_{ij} es el empleo del sector i (1 a n) en el país j (a m)

Para su interpretación:

El IES manifiesta la contribución que un sector tiene en un país concreto, en relación a la participación de esa actividad a nivel europeo. Un país estará especializado en un determinado sector, si la aportación de este (respecto al total de países), es mayor que la aportación de ese sector a escala de la Unión Europea, siendo en este caso el IES mayor que la unidad. En el caso de que este sea menor que la unidad, indica que el país no está especializado en dicho sector. Cuanto más supere la unidad el valor del IES de un país, en un determinado sector, más grande será su nivel de especialización relativa, siendo igual a la unidad la especialización media a escala de la Unión Europea (Rodríguez Nuño, 2005).

En este caso se ha procedido a estudiar las actividades tradicionales como un solo grupo, es decir todas aquellas con un bajo nivel de capital humano y tecnología y para las

actividades manufactureras con alta intensidad de recursos y trabajo, con el fin de ofrecer una visión conjunta de las manufacturas que presenten dichas características.

Si observamos la siguiente tabla, podemos observar que el Índice de Especialización indica que Letonia, Luxemburgo, Croacia y Portugal poseen un alto nivel de especialización comercial en actividades tradicionales. Por otro lado, la Republica Checa, Alemania, Hungría, Rumanía y Eslovaquia presentan un alto índice de especialización en actividades intermedias. Finalmente, destacan Irlanda, Malta y Chipre por ser altamente especializados en actividades avanzadas. El resultado de Irlanda⁵⁴, se explica por la presencia de grandes empresas con alta capacidad tecnológica pertenecientes a la industria electrónica, farmacéutica y eléctrica. Otro caso llamativo es el de Malta, en la cual destacan la presencia de industrias con productos ópticos, electrónicos, eléctricos, químicos y de transporte. Todos ellos orientados al mercado extracomunitario. Y, por último, en Chipre aproximadamente el 60% de las exportaciones están representadas por manufacturas entre las que se encuentran los productos farmacéuticos⁵⁵, como consecuencia de políticas de llamamiento a la inversión extranjera intensiva en productos que posean alto valor añadido. (Costa-Campi et al., 2016)

Tabla 4.6:2 Índice de Especialización simple (Especialización comercial respecto al promedio de la UE) datos del 2012

Manufacturas	A. Tradicionales	A Intermedias	A. Avanzadas
País			
Austria	1,4	1,1	0,7
Bélgica	0,9	0,7	1,3
Bulgaria	1,9	0,8	0,7
Croacia	2,1	0,7	0,7
Chipre	0,9	0,5	1,6
R.Checa	1	1,3	0,7
Dinamarca	1,2	0,8	1,1
Estonia	1,3	0,9	0,9
Francia	0,8	0,8	1,3
Alemania	0,8	1,2	0,9
Grecia	1,7	0,6	1
Hungría	0,6	1,2	1

⁵⁴ La participación de las filiales extranjeras en el valor añadido total del país es superior al 45%

⁵⁵ Consecuencia de políticas de atracción de inversión extranjera con un alto nivel de valor añadido.

Irlanda	0,4	0,2	2,3
Italia	1,6	1	0,6
Finlandia	1,7	0,9	0,7
Letonia	2,2	0,6	0,8
Lituania	1,6	0,8	0,9
Luxemburgo	2,1	0,7	0,6
Malta	0,4	0,5	1,9
Holanda	0,8	0,6	1,5
Polonia	1,5	1	0,6
Portugal	2	0,9	0,5
Rumanía	1,6	1,2	0,4
Eslovaquia	1	1,2	0,7
Eslovenia	1,2	1,1	0,7
España	1,3	1,1	0,7
Suecia	1,3	1	0,8
Reino Unido	0,6	1	1,2

Fuente: Datos de la UNCTAD

4.7 El comercio intracomunitario de la Unión Europea

El mercado interior de la Unión Europea (UE) es un mercado único común en el que circulan libremente los bienes, los servicios, el capital y las personas, por los 28 países de la UE⁵⁶ y dentro del cual los ciudadanos europeos pueden vivir, trabajar, estudiar o hacer negocios con total libertad. Además, ofrece a los consumidores una mayor oferta de artículos a precios más competitivos y una mayor protección a la hora de comprar por internet, en el extranjero o en casa. En el caso de las medianas y grandes empresas, ven como los costes de realizar transacciones fuera de sus fronteras se abaratan y les permite competir a nivel mundial (Mercado interior - EUR-Lex, 2017)

⁵⁶ Islandia, Noruega y Liechtenstein, gracias a acuerdos comerciales, la mayor parte de las normas del mercado único común, se aplican en estos países, contando como parte del Espacio Económico Europeo. La legislación es toda igual menos la parte que confiere a la agricultura y a la pesca.

La consecución de este Mercado Común, comenzó en 1958 con el *Tratado de Roma*, cuyo principal objetivo fue eliminar todo tipo de barreras⁵⁷ al intercambio de bienes entre los Estados miembro, para fomentar así la unión entre los países miembro y contribuir al crecimiento económico. Pero fue en los años ochenta, con el Acta Única Europea⁵⁸ (1986) donde se definió por primera vez como un espacio libre sin fronteras, donde la circulación de mercancías, servicios, personas y capitales contase con total libertad y además estuviese garantizada (Maciejewski & Dancourt, 2017)

Una vez establecido el marco jurídico del mercado interior, el debate se centra en mejorar la eficacia de la gestión del mercado y la asociación de los diferentes tipos de normativas europeas y nacionales. (Maciejewski & Dancourt, 2017) Por ello, dicho tratado permite a las instituciones europeas adoptar leyes, ya bien sea en forma de directivas, decisiones y reglamentos, que predominan sobre el Derecho nacional y son vinculantes para las autoridades nacionales. La Comisión Europea, juega un papel muy importante en la defensa de los Tratados de la Unión Europea, en la proposición de nuevas leyes y la garantía de que el derecho de la UE se aplique correctamente a todos los niveles, tanto por parte de las autoridades nacionales y otras instituciones de la UE, como de los ciudadanos. (Maillo, 2017) Todo ello supuso un gran paso para armonizar tanto las políticas nacionales como las comerciales.

En el año 2002 hubo otro cambio que promovió los intercambios comerciales con otros países y eliminó la fluctuación de los tipos de cambio. Estamos hablando de la puesta en circulación del Euro (€) como moneda única de la Unión Europea⁵⁹, ya que un mercado funciona mejor cuando la moneda que todos utilizan es la misma. (Maillo, 2017)

⁵⁷ El Mercado común fue instaurado en 1968 por la Unión Aduanera, donde se establecían la eliminación de las cuotas arancelarias, la libre circulación de trabajadores y ciudadanos de la Unión y una generalizada armonización fiscal del IVA dos años más tarde, en 1970

⁵⁸ El Acta Única Europea entró en vigor el 1 de Julio de 1987, además de incluir el tratado que constituye la Comunidad Económica Europea (CEE), fijo una fecha concreta para la consecución del mercado interior

⁵⁹ El Euro se creó en 1999, pero fue tres años más tarde cuando las monedas y los billetes de euro se pusieron en circulación. Hoy en día el € es utilizado por empresas y consumidores de 19 de los 28 miembros de la UE, denominados colectivamente la zona del euro. Durante la crisis, ha mostrado su fortaleza y resistencia, manteniendo su poder adquisitivo cuando la Unión Europea ha procedido al rescate de los

Posteriormente, se crearon nuevas estrategias que facilitaban los intercambios comerciales entre los países miembro de la Unión Europea. Dichas estrategias, se centraron en la necesidad de integrar los mercados de servicios, tratar de minorar las repercusiones de las barreras fiscales, simplificar el marco regular y facilitar el comercio de mercancías. Como consecuencia, los servicios de transportes, electricidad, correos y gas tuvieron una significativa apertura al mercado. (Maciejewski & Dancourt, 2017)

En el año 2010, y con el principal objetivo de sacar el máximo potencial al mercado interior, la Comisión publicó un informe sobre *«Mejorar la gobernanza del mercado único»* (Comisión Europea, 2011) en el cual solicitaba que se redujesen la duración de los procedimientos de infracción y se velase por el acatamiento de las sentencias del Tribunal de Justicia.

Todos estos cambios, han contribuido al fortalecimiento del mercado único, que en sus más de veinte años de existencia ha pasado de tener 345 millones de consumidores en el año 1992, a tener más de 500 millones de consumidores en 2015. El comercio intracomunitario de mercancías también ha ido creciendo con el paso del tiempo, en el año 1992 se valoró en 800.000 millones de Euros, y según los datos aportados por la Comisión Europea, en 2015 anotó un importante crecimiento, valorado en 3.070.000 millones de Euros⁶⁰. Dicho comercio supero en un 71% al comercio extracomunitario de mercancías de la Unión, las cuales se valoraron en 1.791.000 millones de euros. (Maillo, 2017)

Por último, cabe destacar, que la Comisión Europea sigue trabajando para impulsar la economía de la Unión Europea y para originar nuevos puestos de trabajo, mediante una política de mercado cada vez, más ambiciosa. (Maciejewski & Dancourt, 2017)

4.7.1 La importancia del comercio intracomunitario

El Mercado único común es una pieza fundamental para el crecimiento de la integración y prosperidad de la economía europea. Gracias a este Mercado, la Unión Europea ha visto incrementado su comercio interior en un 15% anual durante los diez últimos datos, según

países más endeudados. Además, esta moneda se utiliza en los pagos internacionales a la par que el dólar y el yen japonés. El último país que entro en la zona Euro fue Lituania, en el año 2015.

⁶⁰ Términos de valor de las expediciones (mercancías intercambiadas)

datos de la Comisión Europea. Además, ha contribuido notablemente al impulso de la productividad, disminuyendo los costes mediante la supresión de las trabas administrativas en aduanas⁶¹.

Por otro lado, ha incrementado el empleo en los últimos diez años en un 1,8%, creando así un total de 2.5 millones de nuevos puestos de trabajo, a la par que ha ido igualando los niveles de ingresos de los Estados miembro. (Ministerio de Asuntos Exteriores y de cooperación, 2017)

Por otro lado, el mercado interior europeo ha sido una pieza de vital importancia para superar la crisis económica y financiera del 2008. La crisis afectó abruptamente al crecimiento económico y tuvo un efecto directo en la caída del empleo, por lo que la Comisión creó una serie de medidas cuya finalidad era fortalecer el mercado interior, para que estuviese más integrado y fuese más profundo. Para conseguir dicho objetivo, la Unión Europea decidió fomentar todavía más, el comercio intracomunitario eliminando todo tipo de barreras que impedían aprovechar al máximo todo el potencial del mercado único común. (Maciejewski & Dancourt, 2017)

Pero no resulta sencillo realizar nuevos avances en el mercado interior, ya que requieren un control y esfuerzo constante. Pero todo ello se ve recompensado, por las ventajas que ofrecen a sus consumidores y a las empresas europeas, ya que dichas ventajas medidas en cifras cuantitativas, suponen el crecimiento anual de 235 millones de Euros para el Producto Interior Bruto de la UE-28. (Ministerio de Asuntos Exteriores y de cooperación, 2017)

A continuación, veremos un gráfico que refleja la importancia del mercado interior para el comercio (tanto extracomunitario como intracomunitario) de la Unión Europea.

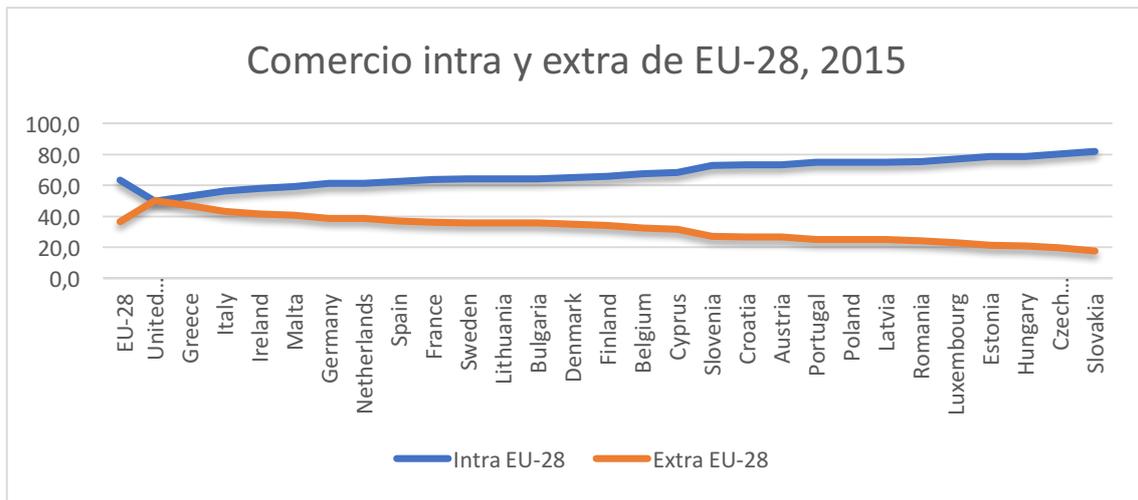
A niveles generales en el año 2015, dicho gráfico refleja la superioridad de las expediciones e introducciones⁶² (el mercado intracomunitario), con respecto a las

⁶¹ Esto se ha podido lograr gracias a la armonización de las normas técnicas

⁶² Por último, cabe destacar una diferencia de los intercambios comerciales entre los Estados miembros, con respecto a los intercambios con países no comunitarios, y es que los intercambios de mercancías entre los Estados miembro de la Unión Europea se denominan “introducciones” y “expediciones”

exportaciones e importaciones (mercado extracomunitario) de mercancías de cada uno de los países miembro de la Unión Europea exceptuando Reino Unido, con el resto de países del mundo

Ilustración 4.7:1 Relación del comercio extracomunitario e intracomunitario de EU-28, 2015 (importaciones más exportaciones, % del comercio total)



Fuente: Elaboración propia y datos de Eurostat

Los países con porcentajes más altos de comercio intracomunitario (cerca del 80%) fueron Estonia, Hungría, República Checa, Luxemburgo y Eslovaquia. Sin embargo, el punto más bajo lo anotó Reino Unido con un 49,7 %. Reino Unido, centra su actividad en el ámbito internacional, vende más mercancías fuera de la UE-28. Al contrario que Bélgica, Países Bajos, República Checa, España o Polonia que claramente centran su actividad en el mercado intracomunitario, en términos de expediciones. (Eurostat, 2017)

En la Ilustración podemos apreciar que Alemania es el país que más contribuye al comercio extracomunitario (En términos de exportaciones) de la Unión Europea en el año 2015. Además, con una participación del 22,6%⁶³, es el Estado Miembro que más contribuye al despacho de expediciones a otros países comunitarios y a la llegada de mercancías de otros países comunitarios con un 20,9% (Alrededor de una quinta parte). (Eurostat, 2017)

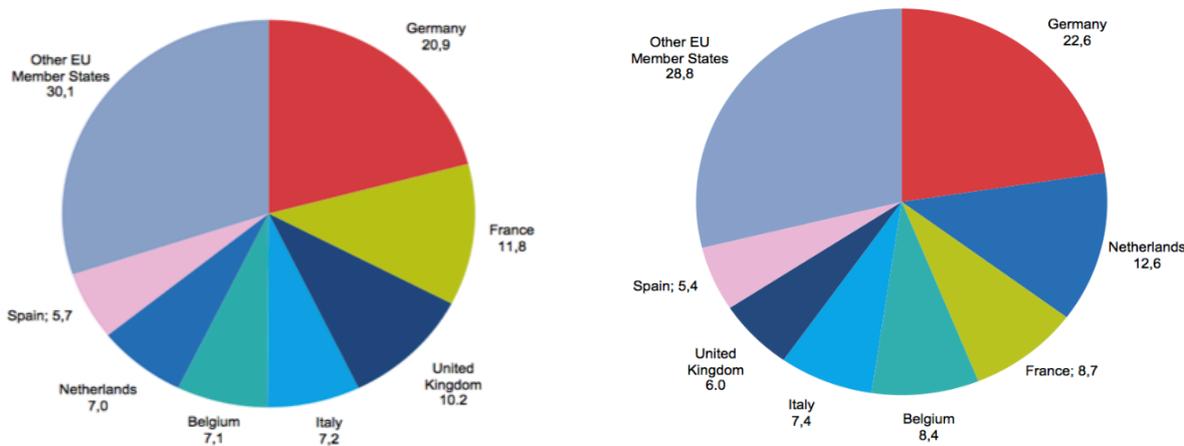
⁶³ Cifra explicada más adelante, procedente de la gráfica 12. Comercio Intracomunitario EU-28, 2015 (% de las expediciones y llegadas de la UE-28)

Por otro lado, se ha procedido al análisis de la relación entre las importaciones e introducciones de los países miembro (en Billones de Euros) tal y como se muestra el gráfico del Anexo 5.

En la comparativa, los países que principalmente cuentan con socios europeos, es decir que en su comercio predomina el intracomunitario son: Estonia, Letonia, Luxemburgo y Chipre. No obstante, los países que más obtienen mercancías de terceros países, no comunitarios son Reino Unido, Países Bajos, Francia, Grecia e Italia. (Eurostat, 2017)

4.8 Distribución geográfica del comercio intracomunitario

Ilustración 4.8:1 Comercio Intracomunitario de las llegadas (%ilustración de la izquierda) de la EU-28, 2015 y de las de las expediciones (% ilustración de la derecha)



Fuente: Eurostat

En el año 2015, el comercio intracomunitario de la Unión Europea anotó el sexto aumento consecutivo anual desde 2009. Las expediciones aumentaron un 4,7%. Teniendo en cuenta las expediciones y las llegadas en conjunto, Irlanda y Croacia fueron de los países que más aumentaron su comercio, sin embargo, Estonia, Letonia, Bélgica y Finlandia registraron un déficit en el año 2015. (Eurostat, 2017)

Por otro lado, en las gráficas anteriores, podemos observar los países que más participaron en el mercado único europeo. Destaca el papel de Alemania, ya que contribuyó con el 22,6% de las expediciones totales a otros países comunitarios además de participar en aproximadamente una quinta parte en las llegadas de la EU-28 (20,9%).

En segundo lugar, encontramos a los Países Bajos con un 12,6% de participación a las expediciones de la UE (entorno a la décima parte de las llegadas a la Unión Europea). Asimismo, podemos afirmar que dicha cifra, es en buena parte consecuencia de Rotterdam, donde se encuentra el mayor puerto de Europa, el cual facilita el comercio de mercancías. Por otro lado, los países que registraron una décima parte de las llegadas a la Unión fueron Reino Unido y Francia con un 10,2% y 11,8% respectivamente. (Eurostat, 2017)

Y por último, los sectores económicos con mayor importancia en el comercio intracomunitario de la Unión Europea son el sector de las semi-facturas con el 26% y el de bienes de equipo con un 28%.

Por otro lado, el sector que más ha decrecido con respecto a años anteriores ha sido el sector de bienes de consumo duradero, además destacan los sectores de materias primas y productos energéticos por ser los que menor importancia tienen. (Eurostat, 2017)

5. El comercio y su proyección futura

Las previsiones apuntan que el volumen del comercio mundial de mercancías crecerá este año, a partir de los ajustados resultados obtenidos en 2016. Esto solo será posible si la economía mundial se recupera según lo previsto y los gobiernos aplican correctamente una adecuada combinación de políticas, según han señalado varios expertos economistas de la OMC.

En 2016 el comercio mundial creció solamente un 1.2%, el peor dato registrado en los últimos treinta años, según datos de la Organización Mundial del Comercio. La

incertidumbre y la estructura de la demanda⁶⁴, son algunas de las causas de la limitación al crecimiento del comercio internacional. (OMC | Comunicados de prensa 2017) Además, cabe destacar, que 2016 ha sido un año donde han surgido tendencias anti-globalización y las negociaciones de los tratados de libre comercio se han visto estancadas.

“La OMC prevé para 2017 un crecimiento del comercio mundial del 2,4%; no obstante, puesto que la profunda incertidumbre sobre la evolución a corto plazo de la economía y de las políticas aumenta el riesgo de la predicción, esa cifra se sitúa dentro de una horquilla comprendida entre 1,8% y 3,6%. Para 2018, la OMC prevé un crecimiento del comercio de entre 2,1% y 4%.” (OMC, 2017)

La evolución impredecible de la economía mundial y la incertidumbre sobre las decisiones políticas por parte de los gobiernos en materia monetaria, fiscal y comercial, aumenta el riesgo de estancamiento de la actividad comercial. Asimismo, un repunte de la inflación que provoque un aumento de los tipos de interés, el endurecimiento de las políticas fiscales y la imposición de las medidas restrictivas del comercio son elementos que podrían afectar a la desaceleración del crecimiento del comercio durante los años venideros.

“El escaso crecimiento del comercio internacional registrado en los últimos años refleja en gran medida la persistente debilidad de la economía mundial. El comercio puede fortalecer el crecimiento mundial si la circulación de mercancías y el suministro de servicios a través de las fronteras se mantiene en general sin trabas. No obstante, si los encargados de la formulación de políticas tratan de hacer frente a las pérdidas de puestos de trabajo en sus respectivos países mediante la imposición de rigurosas restricciones a la importación, el comercio no puede contribuir a impulsar el crecimiento y puede incluso representar un lastre para la recuperación” (OMC, 2017)

⁶⁴ La demanda mundial se mostró especial debilidad el año pasado, debido a que el gasto de inversión cayó estrepitosamente en los Estados Unidos y China continuó buscando un nuevo equilibrio económico impulsando el consumo en disminución de la inversión. Todo ello, contribuyó a frenar la demanda de importaciones. (OMC, 2017)

El desarrollo económico global ha causado ciertos desequilibrios desde la crisis financiera, pero este año se espera que, por primera vez en varios años, todas las regiones experimenten simultáneamente una recuperación, lo que fortalecería el crecimiento y daría un impulso adicional al comercio mundial. No obstante, el crecimiento del comercio mundial de este año y del siguiente depende en gran medida de que el PIB mundial crezca en función de lo previsto. Se vaticina que el PIB real mundial a tipos de cambio del mercado aumente en un 2,7% este año y un 2,8% para 2018⁶⁵. Además, de alcanzarse dichas expectativas supondría una mejora considerable respecto al incremento del año pasado que fue del 2,3%. Cabe destacar, que dichas estimaciones del PIB se basan en la suposición de que las economías desarrolladas mantengan las políticas fiscales y monetarias expansionistas y las economías en vías de desarrollo sigan recuperándose de su inminente desaceleración. (OMC | Comunicados de prensa 2017)

Por otro lado, los indicadores prospectivos, concretamente el *Indicador de las perspectivas del comercio mundial de la OMC*, señalan un crecimiento moderado en el segundo trimestre de este año, pero advierte que los cambios políticos podrían debilitar las actuales tendencias positivas.⁶⁶

Podrían influir factores, como la incertidumbre causada por el Brexit, ya que no se sabe qué forma adoptarán las relaciones comerciales entre la Unión Europea y Reino Unido en el futuro, o un repunte no previsto de la inflación, el cual podría obligar a los bancos centrales a endurecer las políticas monetarias en un periodo menor a lo deseado, lo que reduciría el comercio en el corto plazo y el crecimiento económico.

Asimismo, la creciente hostilidad hacia la globalización y el auge de los populismos, han hecho que crezca la aplicación de políticas restrictivas al intercambio de bienes. Dichas medidas, tendrán una repercusión perceptible en la producción y comercio mundial, ya que el abandono de acuerdos comerciales existentes podría afectar a la inversión internacional y a la confianza de los consumidores. (OMC, 2017)

⁶⁵ La OMC especifica que no realiza sus propias previsiones del PIB, sino que usa estimaciones de diversas fuentes tales como: la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, el Fondo Monetario Internacional y las Naciones Unidas, entre otras.

⁶⁶ Gráfica del Indicador de las perspectivas crecientes del comercio mundial de la OMC del segundo trimestre de este año, adjuntada en el anexo 4 (OMC, 2017).

Tanto el G-20 como el FMI temen que en un futuro se endurezcan las medidas proteccionistas de manera global y los volúmenes comerciales se reduzcan en exceso. (International Centre for Trade and sustainable development, 2017)

CONCLUSIÓN

El principal objetivo de este trabajo era, estudiar la estructura del comercio extracomunitario e intracomunitario de la Unión Europea, además de analizar su política comercial mediante el estudio de su política comercial, para conocer la posible proyección futura del comercio internacional a nivel global.

Una vez finalizado dicho estudio, podemos afirmar que el nivel de bienestar de cualquier país no se logra mediante tendencias proteccionistas, haciendo un uso indiscriminado de las barreras comerciales y mucho menos si el país es próspero y avanzado.

La historia nos muestra cómo muchos países han cerrado las puertas a las importaciones e inversiones directas extranjeras, pretendiendo generar más beneficios para sus ciudadanos y el resultado ha sido totalmente funesto. Sin embargo, no debemos olvidar que, en ciertos casos, cómo por ejemplo para proteger la industria nacional naciente, se hace uso del proteccionismo. Un país puede hacer uso temporal de políticas proteccionistas para lograr una ventaja comparativa y economías de escala a largo plazo, que permitan hacer frente a la competencia extranjera.

Pero en el caso de la Unión Europea, se apuesta por la liberalización del comercio a pesar de ser el primer bloque comercial con el 16,5% de las exportaciones e importaciones mundiales, por lo que puede negociar en las mismas o mejores situaciones que el resto de potencias económicas como China, EEUU y Japón. Como hemos visto, la UE posee un largo número de socios comerciales con los que negocia tratados de libre comercio. Dichas asociaciones, le permiten agrandar su mercado extracomunitario, además de fomentar el empleo para sus ciudadanos. Por lo que, podríamos decir que su principal objetivo es aumentar el número de acuerdos comerciales con terceros países, para así obtener mayores ventajas derivadas del libre intercambio de bienes y servicios.

Además, con los países en vías de desarrollo, la UE intenta incorporar el desarrollo en materia comercial, mediante la reducción de los derechos de las exportaciones, apoyando a las pequeñas y medianas empresas dedicadas a la exportación, con el principal objetivo de contribuir al crecimiento social, político y económico, de estos países.

Asimismo, como hemos podido analizar, la Unión Europea negocia acuerdos a gran escala, como el último acuerdo de libre comercio firmado con Canadá (CETA). Mediante la regulación de servicios, bienes y tarifas aduaneras, el fomento de la participación de empresas internacionales en concursos públicos, así como el refuerzo de los derechos de propiedad intelectual sobre fármacos, hacen que la Unión Europea pueda obtener un ahorro de 470 millones de Euros anuales para los exportadores europeos. Ambos proclaman que las exportaciones se podrán aumentar hasta los 12.000 millones de Euros. (Parlamento Europeo, 2016)

A pesar de las grandes ventajas que conlleva este último gran acuerdo rubricado con Canadá, nada tiene que ver con la situación actual de cambio en la que se encuentra el comercio internacional. Desde que en el mes de enero Trump anunció la renegociación del acuerdo de libre comercio de Norteamérica y el establecimiento de medidas que obstaculicen la libre circulación de bienes, para lograr una mayor protección para sus productos nacionales frente a la competencia exterior, se habla de la posible nueva era del proteccionismo.

Pero, este no ha sido el único caso aislado. Theresa May ha dejado claro en más de una ocasión, que el Brexit situará a Reino Unido fuera del Mercado Común de la Unión Europea. Su intención es la de negociar nuevos acuerdos de libre comercio con la UE y el resto de países, pero según la Comisión nada será equiparable al intercambio de bienes actual que era sencillo y fluido.

Por ello, la Unión Europea debe prepararse para defender el libre comercio y luchar por una globalización equitativa para preservar el crecimiento económico y ayudar a mejorar la situación de pobreza de los países emergentes.

Pero debemos recordar, que para que el comercio internacional origine sus mejores resultados es necesario que esté liberalizado. Sólo de esta forma, el comercio internacional podría obtener una mayor eficiencia económica mediante la competencia, una mayor amplitud de los mercados, una mejora de la tecnología e innovación y finalmente ganancias de la especialización comercial de cada país.

BIBLIOGRAFÍA

- (EEAS), A. S. (2014). Glossary. Retrieved from <http://ec.europa.eu/world/agreements/glossary/glossary.jsp#TreatiesOffice>
- Agreement on the European Economic Area. (n.d.). Retrieved from <http://ec.europa.eu/world/agreements/downloadFile.do?fullText=yes&treatyTransId=448>
- Alicia González. (2017). El proteccionismo de Trump pone en riesgo el sistema multilateral | Economía | EL PAÍS. Retrieved June 17, 2017, from http://economia.elpais.com/economia/2017/01/28/actualidad/1485628215_357220.html
- Andean Community – European Commission. (2010). European Commission concludes free trade talks with Peru and Colombia - Trade - European Commission. Retrieved June 4, 2017, from <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=570>
- Association of South East Asian Nations (ASEAN) - Trade - European Commission. (n.d.). Retrieved May 7, 2017, from <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/asean/>
- Comisión Económica. (n.d.). Retrieved April 15, 2017, from http://eur-lex.europa.eu/summary/chapter/internal_market.html?locale=es&root_default=SUM_1_CODED%3D24
- Comisión Europea. (n.d.). El AECG explicado - Comercio - Comisión Europea. Retrieved June 5, 2017, from http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-explained/index_es.htm
- Comisión Europea. (1995). *La Unión Europea y el comercio mundial*. (1995 Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo, Ed.). Bruselas.
- Comisión Europea. (2016). Comercio - EU Law and Publications. Retrieved June 17, 2017, from <https://publications.europa.eu/es/publication-detail/-/publication/9a2c5c3e-0d03-11e6-ba9a-01aa75ed71a1>
- Comisión Europea. (2017). European Commission - PRESS RELEASES - Press release - La Comisión Europea acoge con satisfacción el apoyo del Parlamento al acuerdo comercial con Canadá. Retrieved June 5, 2017, from http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-270_es.htm
- Consejo de la Unión Europea. (n.d.-a). Acuerdo de Asociación Estratégica entre la Unión Europea y sus Estados miembros y Canadá. Retrieved from <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/america/Documents/CANADA - Acuerdo de Asociación Estratégica SPA %28ES%29.pdf>
- Consejo de la Unión Europea. (n.d.-b). Instrumento Interpretativo Conjunto del AECG. Retrieved from <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/america/Documents/CANADA ->

Instrumento Interpretativo Conjunto %28ES%29.pdf

Convention establishing the European Free Trade Association. (n.d.). Retrieved from [http://www.efta.int/sites/default/files/documents/legal-texts/efta-convention/Vaduz Convention Agreement.pdf](http://www.efta.int/sites/default/files/documents/legal-texts/efta-convention/Vaduz%20Convention%20Agreement.pdf)

Costa-Campi, M. T., Garrido, A., Parellada, M., & Sanromà, E. (eds. . (2016). *Economía Europea: Crecimiento, competitividad y mercados*. Madrid.

Costa, M. T. (2016). *Economía europea : crecimiento, competitividad y mercados*.

Cuenca, E. (2007). *Economía de la Unión Europea*. (A. Cañizal, Ed.). Madrid.

Delegación de la Unión Europea en Nicaragua y Panamá, y ante el S. de la I. C. (n.d.). El Acuerdo de Asociación. Retrieved June 4, 2017, from http://eeas.europa.eu/archives/delegations/nicaragua/eu_nicaragua/trade_relation/perspectivas_del_acuerdo/index_es.htm

EU-GCC Cooperation Agreement. (n.d.). Retrieved from http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/september/tradoc_140300.pdf

Eur-Lex. (2008). El Proceso de Barcelona: Unión para el Mediterráneo. Retrieved June 4, 2017, from <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=URISERV:rx0001>

EUR-Lex. (n.d.-a). Acuerdos de colaboración y de cooperación (ACC): Rusia, Europa Oriental, Cáucaso Meridional y Asia Central. Retrieved June 4, 2017, from <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/ALL/?uri=LEGISSUM:r17002>

EUR-Lex. (n.d.-b). Stabilisation and Association Process. Retrieved June 4, 2017, from http://eur-lex.europa.eu/summary/glossary/stabilisation_association_process.html

EUR-Lex. (2000). DECIMOCTAVO INFORME ANUAL SOBRE EL CONTROL DE LA APLICACIÓN DEL DERECHO COMUNITARIO. Retrieved June 4, 2017, from <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELLAR:78af9189-650d-4110-ae17-0c04f4f3d682>

EUR-Lex - 21998A0113(03) - ES. (n.d.). *Diario Oficial N° L 007 de 13/01/1998 P. 0038 - 0045*; Retrieved from <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:21998A0113%2803%29:ES:HTML>

Europea, D. E. L. a U. (n.d.). Comercio, (m). <https://doi.org/10.2775/98215>

European Commission. (2017a). Canada - Trade - European Commission. Retrieved June 5, 2017, from <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/canada/>

European Commission. (2017b). European Commission : Trade : Export Helpdesk : Información arancelaria vinculante. Retrieved June 3, 2017, from http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=it/it_InformacionArancelariaVinculante.html&docType=main&languageId=ES

- European Commission. (2017c). European Commission Directorate-General for Trade. Retrieved from http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113363.pdf
- European Commission & Mercosur. (2017). Joint EU-Mercosur Communiqué Following the XXVIIth Round of Negotiations - Trade - European Commission. Retrieved June 4, 2017, from <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1639>
- European Union. (2017). EUROPA - Topics of the European Union. Retrieved June 6, 2017, from https://europa.eu/european-union/topics_en#page=52
- Eurostat. (2017). International trade in goods - Statistics Explained. Retrieved June 18, 2017, from http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods
- Fondo Monetario Internacional. (2017). La globalización: ¿Amenaza u oportunidad? -- Estudio temático. Retrieved June 17, 2017, from <https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/esl/041200s.htm>
- Frank, M., & Dearden, S. (2005). *European Economic Integration* (4th editio).
- Gobierno de España, Ministerio de Economía, I. y C. (n.d.). Grupo EFTA. Retrieved April 30, 2017, from <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/europa/efta/Paginas/efta.aspx>
- Gobierno de España . Ministerio de Economía, I. y C. (n.d.-a). CETA; UE-CANADÁ. Retrieved June 5, 2017, from <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/america/Paginas/canada.aspx>
- Gobierno de España . Ministerio de Economía, I. y C. (n.d.-b). Comercio Exterior; Política Comercial; Países ACP. Retrieved May 1, 2017, from <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/acp/Paginas/paises-a-c-p-o-k.aspx>
- Gobierno de España . Ministerio de Economía, I. y C. (2017). MERCOSUR. Retrieved June 4, 2017, from <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/america/Paginas/mercosur.aspx>
- ICEX. (n.d.-a). Estructura de la guía del arancel. Retrieved from http://www.camaras.org/guias/ata/guias/guia_arancel.pdf
- ICEX. (n.d.-b). Relaciones económicas internacionales. Retrieved June 4, 2017, from <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-pais/informacion-economica-y-comercial/relaciones-economicas-internacionales/index.html?idPais=HN>
- Idescat. Anuario estadístico de Cataluña. Valor añadido bruto (VAB). Por sectores. Comarcas y Aran. Metodología. (n.d.). Retrieved April 14, 2017, from <http://www.idescat.cat/pub/?id=aec&n=359&m=m&lang=es>

- International Centre for Trade and sustainable development. (2015). OMC y FMI revelan proyecciones del comercio internacional | International Centre for Trade and Sustainable Development. Retrieved June 13, 2017, from <http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/omc-y-fmi-revelan-proyecciones-del-comercio-internacional>
- Jordán Galduf, J. M. (2002). *Economía de la Unión Europea* (Cuarta Edi).
- LIMITE ES. (n.d.). Retrieved from <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/america/Documents/CANADA - Instrumento Interpretativo Conjunto %28ES%29.pdf>
- Los Tratados de Maastricht y Ámsterdam | Fichas técnicas sobre la UE | Parlamento Europeo. (n.d.). Retrieved April 26, 2017, from http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/es/displayFtu.html?ftuId=FTU_1.1.3.html
- Maciejewski, M., & Dancourt, L. (2017). EL MERCADO INTERIOR: PRINCIPIOS GENERALES. Retrieved from http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/es/FTU_3.1.1.pdf
- Maesso, M. (2011). La integración económica. *Información Comercial Española, ICE: Revista de Economía*, 119–132. Retrieved from http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3637995&orden=293062&info=link%5Cnhttp://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_858_119-132__660D0F2D853D0505C9F365F4B9CF7C45.pdf
- Maillo, J. (n.d.). Mercado Interior. <https://doi.org/10.2775/80746>
- Ministerio de Asuntos Exteriores y de cooperación, G. de E. (2017). Políticas comunes de la Unión Europea. Retrieved June 24, 2017, from <http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/PoliticaExteriorCooperacion/UnionEuropea/Paginas/Políticas-comunes-de-la-Unión-Europea.aspx>
- Ministerio de economía, industria y competitividad, G. de E. (2017). Política Comercial. Retrieved June 4, 2017, from <http://www.comercio.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/medidas-arancelarias/Paginas/suspensiones-contingentes-arancelarios.aspx>
- Nieto Solís, J. A. (2001). *La Unión Europea; Una nueva etapa en la integración económica de Europa*.
- OCDE-París. (2017). Se observa un leve repunte del crecimiento global, aunque los riesgos y las vulnerabilidades podrían entorpecer la recuperación, afirma la OCDE - OECD. Retrieved June 17, 2017, from <https://www.oecd.org/centrodemexico/medios/se-observa-un-leve-repunte-del-crecimiento-global-aunque-los-riesgos-y-las-vulnerabilidades-podrian-entorpecer-la-recuperacion-ocde.htm>
- OMC. (2013). El acuerdo general sobre el comercio de Servicios. Retrieved from https://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/gsintr_s.pdf

- OMC. (2017). Se prevé una recuperación del comercio en 2017 y 2018, en un contexto de incertidumbre sobre las políticas - Press/793. Retrieved June 13, 2017, from https://www.wto.org/spanish/news_s/pres17_s/pr791_s.htm
- OMC | Comunicados de prensa 2017 - Se prevé una recuperación del comercio en 2017 y 2018, en un contexto de incertidumbre sobre las políticas - Press/793. (n.d.). Retrieved May 16, 2017, from https://www.wto.org/spanish/news_s/pres17_s/pr791_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (2016). Informe Anual. Retrieved from https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/anrep16_s.pdf
- Parlamento Europeo. (n.d.). CETA: El Parlamento Europeo respalda el acuerdo comercial con Canadá | Noticias | European Parliament. Retrieved June 5, 2017, from <http://www.europarl.europa.eu/news/es/press-room/20170209IPR61728/ceta-el-parlamento-europeo-respalda-el-acuerdo-comercial-con-canada>
- Parlamento Europeo. (2016). Acuerdo comercial CETA: nuevas oportunidades de negocio para la UE en Canadá | Noticias | European Parliament. Retrieved June 5, 2017, from <http://www.europarl.europa.eu/news/es/headlines/world/20170206STO61384/acuerdo-comercial-ceta-nuevas-oportunidades-de-negocio-para-la-ue-en-canada>
- Parlamento Europeo. (2017). CETA: El Parlamento Europeo respalda el acuerdo comercial con Canadá | Noticias | European Parliament. Retrieved June 6, 2017, from <http://www.europarl.europa.eu/news/es/press-room/20170209IPR61728/ceta-el-parlamento-europeo-respalda-el-acuerdo-comercial-con-canada>
- Reino, E., Be, D., & Lgica, Â. (n.d.). ACUERDO MARCO INTERREGIONAL DE COOPERACIÓN entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, y el Mercado Comu Ân del Sur y sus Estados Partes, por otra. Retrieved from <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/america/PDF/mercosur/MERCOSUR01AcuerdoMarcoInterregionaldeCooperación.pdf>
- Rodríguez Nuño, V. (2005). Índice de Especialización en los Estados miembros de la Unión Europea en 2003. Retrieved from http://www.revistasice.info/cache/pdf/BICE_2839_27-33__FD4E805CA7619CBFC9B750486F1EC49C.pdf
- Sistema SPG 2014- 2023. (n.d.). Retrieved from http://www.taric.es/wp-content/uploads/2016/01/Sistema_SPG_2014-2023.pdf
- Taric | Arancel Aduanero Común (AAC) aplicable a partir del 01-01-2016. (n.d.). Retrieved June 3, 2017, from <http://www.taric.es/noticias/arancel-aduanero-comun-aac-aplicable-a-partir-del-01-01-2016/>
- Unctad. (2013). CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO GINEBRA. Retrieved from http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/tdr2013_es.pdf

- Viilup, E., & Neyt, A. (2008). LA UNIÓN EUROPEA Y SUS SOCIOS COMERCIALES. Retrieved from http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/es/FTU_6.2.1.pdf
- WTO. (2015a). Estadísticas del comercio internacional 2015, 1995–2014. Retrieved from https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2015_s/its2015_s.pdf
- WTO. (2015b). OMC | La Ronda de Doha. Retrieved June 25, 2017, from https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dda_s.htm

ANEXO 1

	Exports			Imports			Trade balance	
	2014 (billion EUR)	2015 (billion EUR)	2014-15 growth rate (%)	2014 (billion EUR)	2015 (billion EUR)	2014-15 growth rate (%)	2014 (billion EUR)	2015 (billion EUR)
EU-28 (1)	1.703,0	1.790,7	5,1	1.691,9	1.726,5	2,0	11,1	64,2
Belgium	355,5	359,6	1,1	342,2	338,8	-1,0	13,3	20,8
Bulgaria	22,0	23,2	5,1	26,1	26,4	1,1	-4,1	-3,2
Czech Republic	131,8	142,8	8,4	116,2	126,8	9,1	15,6	16,0
Denmark	83,5	85,9	2,9	74,8	77,0	2,9	8,7	8,9
Germany	1.125,0	1.198,3	6,5	908,6	946,5	4,2	216,5	251,9
Estonia	12,1	11,6	-3,8	13,8	13,1	-5,1	-1,7	-1,4
Ireland	91,8	110,5	20,4	60,7	66,5	9,6	31,1	43,9
Greece	27,2	25,8	-5,2	48,0	43,6	-9,1	-20,8	-17,8
Spain	244,3	255,4	4,6	270,2	281,3	4,1	-25,9	-25,9
France	436,9	456,0	4,4	509,3	515,9	1,3	-72,4	-59,9
Croatia	10,4	11,7	11,9	17,2	18,6	8,2	-6,7	-6,9
Italy	398,9	413,9	3,8	356,9	368,7	3,3	41,9	45,2
Cyprus	1,4	1,6	20,9	5,1	5,0	-1,4	-3,7	-3,4
Latvia	11,0	10,9	-0,8	13,3	12,9	-2,9	-2,3	-2,0
Lithuania	24,4	23,0	-5,7	25,9	25,4	-1,9	-1,5	-2,4
Luxembourg	14,5	15,6	7,4	20,1	20,9	3,9	-5,6	-5,3
Hungary	83,3	88,9	6,8	79,0	83,5	5,7	4,3	5,4
Malta	2,2	2,3	5,4	5,1	5,2	1,7	-2,9	-2,9
Netherlands	506,3	511,3	1,0	443,7	456,4	2,9	62,7	55,0
Austria	134,2	137,8	2,7	137,0	140,1	2,3	-2,8	-2,4
Poland	165,7	178,7	7,8	168,4	175,0	3,9	-2,7	3,7
Portugal	48,1	49,9	3,6	59,0	60,2	2,0	-10,9	-10,3
Romania	52,5	54,6	4,0	58,6	63,0	7,6	-6,1	-8,4
Slovenia	27,1	28,8	6,4	25,6	26,8	4,8	1,5	2,0
Slovakia	65,1	68,0	4,5	61,7	66,3	7,5	3,4	1,7
Finland	56,0	53,9	-3,7	57,8	54,3	-6,1	-1,8	-0,4
Sweden	123,9	126,3	2,0	122,1	124,5	1,9	1,8	1,9
United Kingdom	380,3	414,8	9,1	519,7	564,2	8,6	-139,5	-149,4
Iceland	3,8	4,3	12,1	4,0	4,6	14,4	-0,2	-0,4
Norway	107,5	-	-	67,2	-	-	40,3	-
Switzerland (2)	234,8	261,6	11,4	207,6	225,9	8,8	27,2	35,7

ANEXO 2

Situación actual de los acuerdos de la Unión Europea con el resto de países del mundo



ANEXO 3

Gráfica del Indicador de las perspectivas crecientes del comercio mundial de la OMC del segundo trimestre de este año (2017)



ANEXO 4

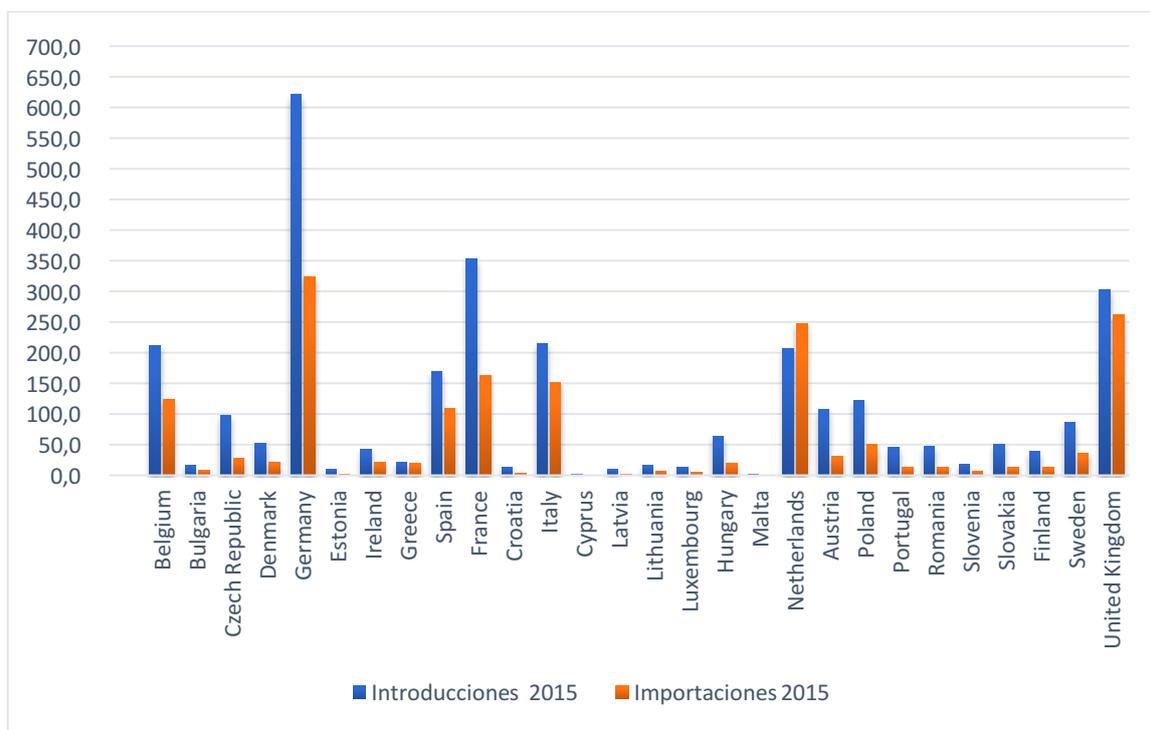
Gráfica que nos ilustra con las principales economías del mundo y sus niveles de PIB en el año 2014

PRINCIPALES ECONOMÍAS DEL MUNDO (2014)			
	PIB a precios corrientes (miles de millones €)	% del PIB mundial	Deuda pública bruta (% del PIB)
Unión Europea (28 Estados miembros)	13 946	17,1	88,1
Argentina	409	0,9	45,3
Australia	1 086	1,0	33,9
Brasil	1 766	3,0	65,2
Canadá	1 344	1,5	87,9
China	7 796	16,6	41,1
India	1 544	6,8	66,1
Indonesia	669	2,5	25,0
Japón	3 464	4,4	246,2
México	972	2,0	49,8
Rusia	1 401	3,3	17,8
Arabia Saudí	562	1,5	1,6
Sudáfrica	264	0,7	46,0
Corea del Sur	1 062	1,6	36,0
Turquía	601	1,4	33,6
Estados Unidos	13 058	15,9	104,8
El mundo	58 163	100,0	

Fuente: FMI (PEM)

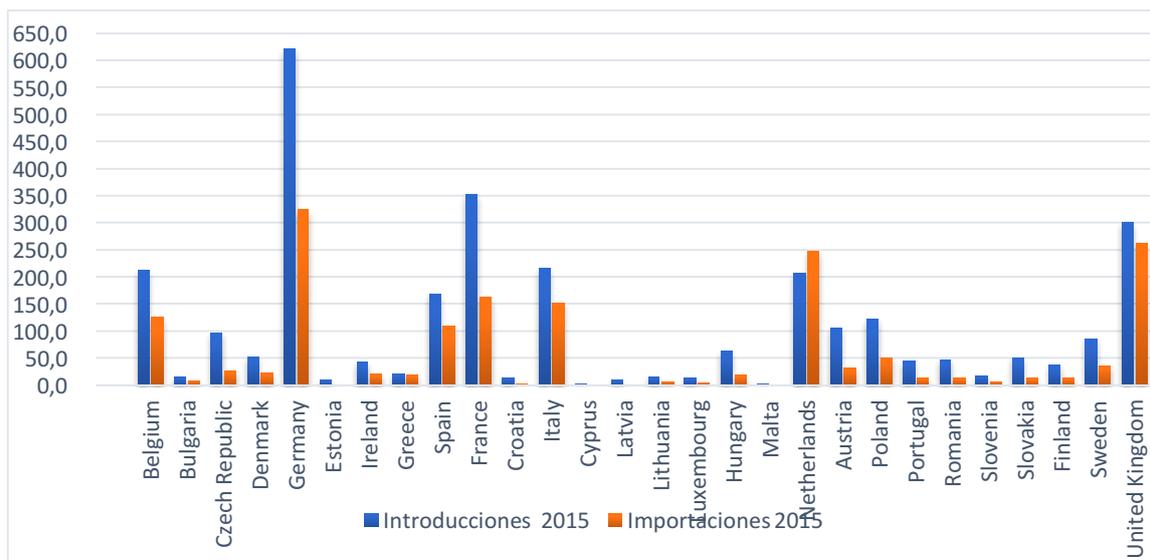
ANEXO 5

Ilustración Anexo: Correlación de las exportaciones y expediciones de la UE-28, 2015 (Billones EUR)



Fuente: Eurostat

Ilustración Anexo: Correlación de las importaciones y las introducciones de la UE-28, 2015 (Billones EUR)

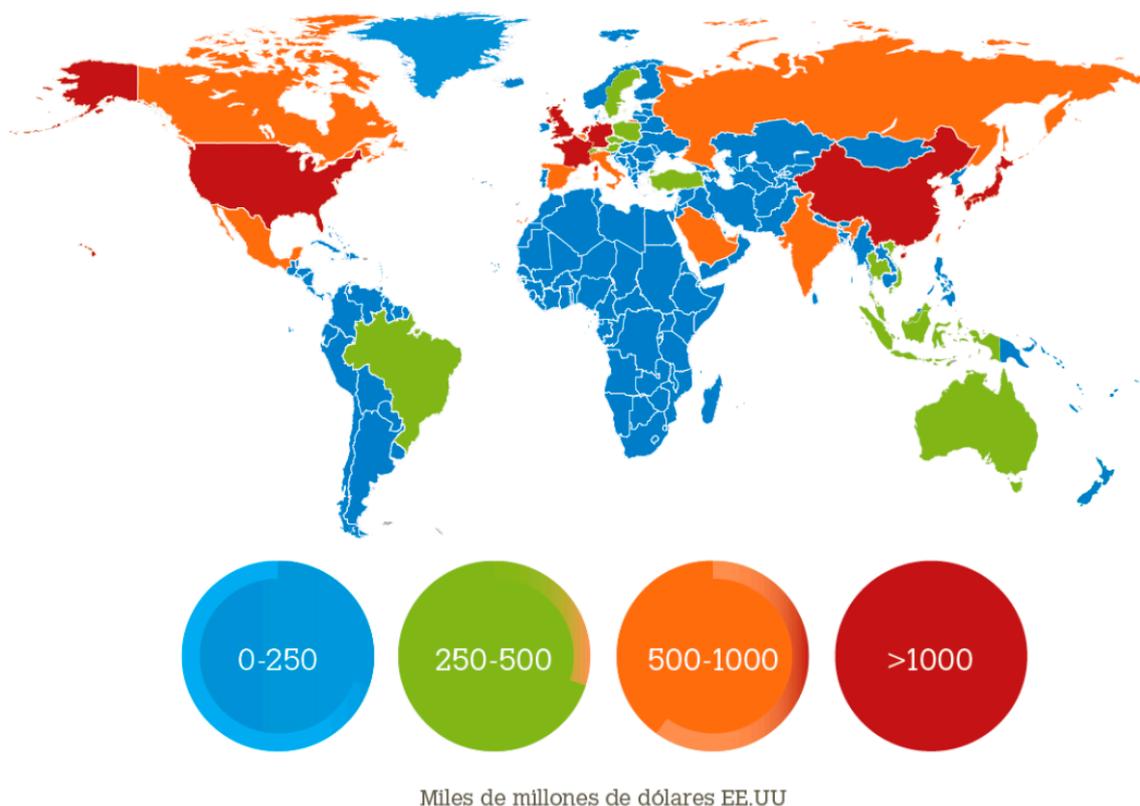


A

Fuente: Eurostat

ANEXO 6

Economías según la magnitud del comercio de mercancías, 2014



51%

Los diez principales comerciantes de mercancías representaron algo más de la mitad del total del comercio mundial de mercancías en 2014.

41%

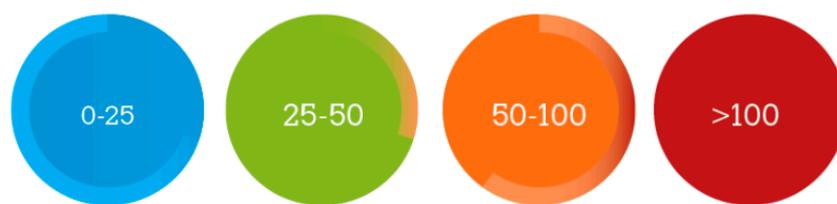
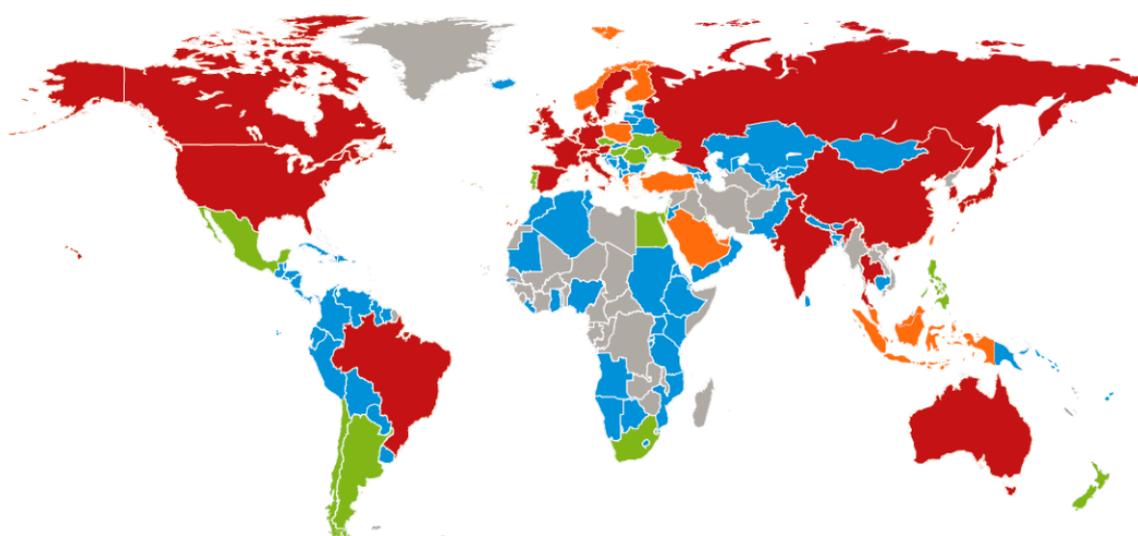
Economías en desarrollo representaron el 41 por ciento del comercio mundial de mercancías en 2014.

18,0 billones de dólares EE.UU.

Las exportaciones de mercancías de los Miembros de la OMC ascendieron a un total de 18,0 billones de dólares EE.UU. en 2014.

Fuente: Parlamento Europeo

Economías según la magnitud del comercio de servicios comerciales, 2014



Miles de millones de dólares EE.UU.

51%

Los diez principales comerciantes de servicios comerciales representaron más de la mitad del total del comercio de servicios comerciales en 2014.

34%

Los países en desarrollo representaron el 34 por ciento del total del comercio de servicios comerciales en 2014.

4,87 billones de dólares EE.UU.

Las exportaciones de servicios comerciales de los Miembros de la OMC ascendieron a un total de 4,87 billones de dólares EE.UU. en 2014.

Fuente: Parlamento Europeo