



El estado de las negociaciones comerciales de la Unión Europea

Las negociaciones comerciales internacionales conllevan un complejo entramado de acuerdos y convenios entre diversos países. Cuando hablamos de las posibles relaciones que se establecen, debemos diferenciar según el alcance cuantitativo que impliquen, es decir, el número de países que participen. Por ello, distinguimos en función de la agenda multilateral, plurilateral y bilateral de los países o regiones. Aquí analizaremos el estado de la agenda de la UE.

Berta Muñoz Díez

Shutterstock

Desde la perspectiva de la Unión Europea (UE), el estado actual de las negociaciones comerciales presenta un marco muy atractivo de acuerdos y posibilidades comerciales. El nivel más amplio de multilateralidad de las negociaciones comerciales lo ocupa la Ronda de Doha, que es el acuerdo multilateral más importante y significativo en el que se encuentra inmersa la UE. En relación con los acuerdos de ámbito plurilateral -en los que el acuerdo o convenio se circunscribe a un número determinado de países-, el más reciente es el Acuerdo comercial de lucha contra la falsificación y la piratería (ACTA), alcanzado en marzo de 2010.

La agenda bilateral, por su parte, establece una serie de acuerdos políticos y económicos entre la UE y otro país, de entre los que podemos distinguir acuerdos cuyas negociaciones han concluido, como es el caso del de la UE con Corea del Sur, Colombia, Perú y Centroamérica, y los que se encuentran en negociación, como sucede con Canadá, Mercosur, países ACP (África-Caribe-Pacífico), el CCG (Consejo de Cooperación del Golfo), Unión Mediterránea, Libia, Ucrania, India y la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN). La UE también mantiene importantes relaciones con otros socios comerciales, como es el caso de China, Rusia, EEUU y Japón.

AGENDA MULTILATERAL

Centrándonos en la agenda multilateral de la UE y la Ronda de Doha, inaugurada en 2001 en Qatar en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC), señalar que, tras presentarse como un proceso multilateral de liberación comercial, se ha caracterizado por la imposibilidad aparente de culminar satisfactoriamente a pesar de las múltiples negociaciones emprendidas desde su origen (Cancún en 2003, Ginebra en 2004, Hong

Kong en 2006 y Ginebra en 2006 y 2008). Las conversaciones se encontraban estancadas desde julio de 2008, cuando se celebró la última reunión ministerial, que concluyó en fracaso debido a la disputa respecto al diseño exacto del mecanismo especial de salvaguardia (MSE), el cual permitiría que los países en desarrollo incrementasen transitoriamente sus aranceles por encima de los niveles consolidados con el fin de proteger a sus agricultores ante caídas significativas en los precios internacionales.

El acuerdo más importante de la agenda plurilateral de la UE es el Acuerdo comercial de lucha contra la falsificación y la piratería

No ha sido hasta el pasado 29 de enero, en la reunión del Foro Económico Mundial (Foro de Davos), cuando los Ministros de Comercio de los países miembros de la OMC acordaron acelerar las negociaciones y concluir así con un acuerdo el próximo mes de julio.

La Ronda tiene abiertos varios capítulos en negociación, como son la agricultura, NAMA (los mercados no agrícolas), los servicios, la facilitación del comercio, las reglas y la propiedad intelectual.

La agricultura ha sido uno de los elementos que más controversia ha suscitado entre los miembros de la OMC, que ha centrado los principales pilares de la negociación en el apoyo interno, el acceso a los

mercados y la competencia de las exportaciones.

En lo que respecta a NAMA, las propuestas de los países desarrollados se orientan a solicitar el recorte de las tarifas aduaneras sobre productos industriales de manera lineal, lo que se ha llamado la «fórmula suiza». Por su parte, el impulso que el acuerdo busca en el sector servicios es lograr un avance en el acceso a los mercados y en la seguridad jurídica.

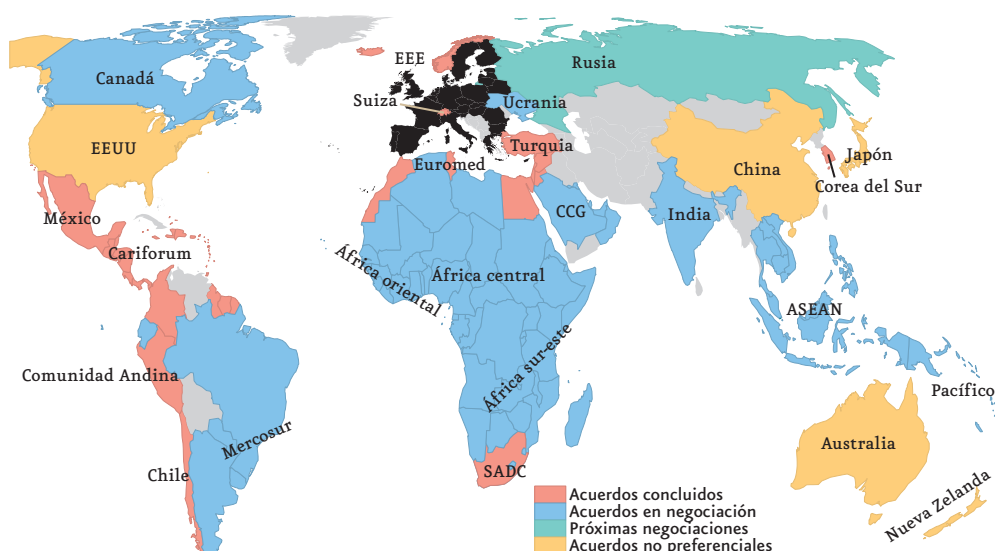
Con el objeto de agilizar la ralentizada Ronda de Doha, el Foro de Davos fue escenario de la presentación de un informe elaborado por un grupo de expertos a cargo de los Gobiernos de Alemania, Reino Unido, Indonesia y Turquía. El documento plantea cuatro puntos importantes, por los que, en opinión de los autores, habría que llegarse a un entendimiento común que favorezca la conclusión de la Ronda:

- El logro del pacto establecería una suerte de «escudo» frente a la amenaza de retorno de prácticas proteccionistas, nube que ha rondado la economía en los últimos años debido a la crisis financiera internacional. Ello contribuiría a consolidar los acuerdos de liberalización unilateral alcanzados en intentos anteriores.
- La consecución del acuerdo significaría el inicio de las reformas sectoriales necesarias en la OMC, así como la reestructuración del comercio agrícola, uno de los puntos más problemáticos



[iStockphoto]/Thinkstock.

ACUERDOS COMERCIALES DE LA UNIÓN EUROPEA



Fuente: elaboración propia a partir de MITyC.

de la propuesta. En ese sentido, se acordarían los límites de los niveles acaeptables de subsidio en el mundo desarrollado, con lo que se eliminarían de este modo los subsidios de exportación. La constante crítica realizada por las economías menos desarrolladas parte de que las subvenciones actuales que los países ricos otorgan a sus productores agrícolas son desmesuradas y les impiden competir frente a ellos.

- La liberalización comercial global supondría un enorme beneficio económico, estimado en 360.000 millones de dólares.
- Por último, el riesgo de deterioro de la imagen corporativa de la OMC, en el caso de no alcanzar un acuerdo, perjudicaría la credibilidad de la organización como garante de las relaciones comerciales internacionales, lo que comprometería futuras iniciativas multilaterales.

Dada la complejidad y amplitud de las negociaciones, la Ronda ha incumplido repetidas veces sus plazos y algunos negociadores predicen que, incluso, podrían fracasar por completo. En próximas reuniones, veremos el efecto del

informe presentado en Davos y si se cumplen las previsiones más optimistas que anuncian un pacto para verano.

AGENDA PLURILATERAL DE LA UE

Los acuerdos comerciales de carácter plurilateral, aunque forman parte de los acuerdos de la OMC, no crean ni obligaciones ni derechos a los miembros de la Organización que no los hayan aceptado. El acuerdo más importante de la agenda plurilateral de la UE es el Acuerdo comercial de lucha contra la falsificación y la piratería (ACTA), que recibió un fuerte impulso en el turno de la presidencia española en la UE en 2010. El ACTA incluye a la UE, Suiza, EEUU, Canadá, México, Marruecos, Japón, Singapur, Corea del Sur, Australia y Nueva Zelanda y ha sido la iniciativa más importante en lo que respecta a la defensa del ámbito de la propiedad intelectual. La relación del comercio con la defensa de la propiedad intelectual se remonta al año 1994, momento en el que se firmó el Acuerdo sobre los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC) en el marco de la OMC. Las negociaciones han sido complicadas debido a

los grandes intereses, las complejas legislaciones, las mafias que mueven este tipo de piratería y las indicaciones geográficas (denominación de origen) de los productos.

AGENDA BILATERAL DE LA UE

Son varios los acuerdos bilaterales negociados por la UE que han concluido en el año 2010, por ejemplo, el inaugurado con Corea del Sur, que supone un ahorro arancelario de 1.600 millones de euros al año. Las oportunidades comerciales entre ambas economías se presentan principalmente en el sector agrario y servicios (construcción, marítimos auxiliares, financieros y legales).

También están cerradas las negociaciones con Colombia y Perú mediante el acuerdo multipartito firmado durante la presidencia española en 2010. Se espera su inicio para 2012 y plantea unos beneficios potenciales de 4.000 millones de euros. El acuerdo implica la liberalización inmediata de las exportaciones de productos no agrícolas en un 65% a Colombia y en un 80% a Perú. El resto se prevé en 10 años.

Muchos otros acuerdos bilaterales se encuentran en fase de negociación, debido, en gran medida, a la dificultad de compatibilizar las

RELACIONES COMERCIALES CON LA UE (POSICIÓN EN LOS INTERCAMBIOS BILATERALES)

	Origen importaciones UE	Destino importaciones UE
Libia	1º	1º
India	1º	1º
Ucrania	1º	1º
China	1º	2º
Rusia	1º	1º
EEUU	1º	2º
CCG*	2º	5º
Canadá	2º	2º
Perú	2º	4º
Corea	2º	3º
Colombia	3º	2º
Japón	3º	3º
Singapur	4º	4º
Malasia	4º	3º

* Consejo de Cooperación del Golfo.
Fuente: MITyC.

agendas de ambas partes. Es el caso del acuerdo con Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), que, tras seis años de suspensión, a fecha de hoy, se percibe un cierto avance en las negociaciones. La pretensión es crear una zona de libre comercio de 750 millones de consumidores cuyos beneficios potenciales para la UE se espera que rondan los 3.700 millones de dólares al año. Uno de los impedimentos a su futura ratificación es la oposición planteada por los agricultores europeos, cuyas inseguridades se basan en los posibles perjuicios que les pueda causar el acuerdo con un grupo de países de gran potencial agrícola.

El de la Unión por el Mediterráneo es otro de los acuerdos en estado de negociación. Los acontecimientos actuales que vive el mundo árabe han paralizado lo que parecía ser un gran instrumento de cooperación política. El objetivo del acuerdo es crear una zona de libre comercio euro-mediterráneo con amplios acuerdos agrícolas con Jordania, Israel, Marruecos y Egipto, así como negociaciones en servicios con Egipto, Israel, Marruecos y Túnez.

La relación comercial de la UE con ASEAN comenzó en julio de 2007 con un enfoque regional que

pasó a ser bilateral en 2009. Este acuerdo pretende constituir una serie de instituciones políticas y programas para fomentar los vínculos de cooperación recíproca, en especial sobre la gestión de la inmigración, la propiedad intelectual, el transporte, la energía, la lucha contra el tráfico humano y el cambio climático.

La UE mantiene también negociaciones con Canadá, los países ACP, Libia, India y Ucrania.

RELACIONES CON OTROS SOCIOS COMERCIALES

La agenda bilateral europea también incluye relaciones con otros socios comerciales imprescindibles para su economía. Estados Unidos es uno de ellos, con el que mantiene desde 2007 el Acuerdo económico trasatlántico (TEC). El TEC es, en la actualidad, el acuerdo más importante entre la UE y EEUU y proporciona una plataforma de guía política para ayudar a la continuidad de las actividades de cooperación económica y a la identificación de nuevas oportunidades de comercio. Estados Unidos y Europa tienen una relación comercial muy estrecha, en la que la UE es el primer cliente y el segundo proveedor de EEUU.

Son varios los acuerdos bilaterales negociados por la UE que han concluido en el año 2010: Corea del Sur, Colombia y Perú

La relación comercial europea con otra de las grandes potencias mundiales, China, es muy importante para la Unión debido al papel de socio estratégico en la definición del proyecto UE 2020. Convertido en segundo socio comercial de la UE después de EEUU, China es una pieza estratégica, pero también incómoda, pues cuenta cada vez con mayor capacidad de manobra para imponer condiciones, como la política monetaria de sub-

valuación permanente del yuan. Algunos de los intereses de la UE en su relación comercial con China se encuentran en la ansiada búsqueda de la transparencia y no discriminación de compras públicas, la protección de los derechos de propiedad intelectual, la eliminación de las barreras fitosanitarias y el incremento de los accesos al mercado de bienes y servicios.

En la última cumbre UE-China, celebrada en Beijing el 21 de diciembre de 2010, China reafirmó la importancia del comercio con Europa, pero dio a entender que los avances hacia un acuerdo de asociación y cooperación entre ambos se encuentran estancados.

Los lazos comerciales con Rusia se negocian dentro del nuevo acuerdo marco desde mayo de 2008. Rusia es la única gran economía que no forma parte de la OMC, por lo que debe realizar una serie de modificaciones legislativas que permitan adaptar su sistema comercial a las normas de la OMC. Los intereses de la UE con Rusia se centran en lograr un acuerdo equilibrado que contenga cierto grado de ambición en comercio y posibles inversiones, al igual que la ruptura de las medidas proteccionistas que dificultan los intercambios comerciales entre ambas economías. Se prevé la creación de un área de libre comercio tras su adhesión a la OMC, que se estima posible para este año.

Japón es otro socio comercial indispensable en el comercio internacional europeo. La relación entre ambas regiones se ha caracterizado por el fuerte superávit comercial de la balanza japonesa, aunque, en los últimos tiempos, las cifras han cambiado y se han equilibrado.

Así, el mapa de los acuerdos comerciales de la UE irá con seguridad ampliando su cobertura y, en los próximos años, seremos testigos de sucesivos éxitos de las negociaciones, con mayor solidez una vez la influencia de la crisis internacional haya bajado su intensidad ::