

Jordi Bacaria Colom*

HACIA UNA NUEVA RELACION DE LA UNIÓN EUROPEA CON ASIA

La Unión Europea está siguiendo una estrategia muy activa para alcanzar acuerdos de comercio e inversión con los países de Asia. Esta estrategia económica fuerte contrasta con las limitaciones de la Unión Europea en sus relaciones internacionales en la región. La estrategia económica ofrece ventajas frente a la carrera emprendida por Estados Unidos en Asia-Pacífico. En el artículo se analiza el estado de los distintos acuerdos en vigor, en negociación o próximos a ser negociados, así como los impactos esperados de dichos acuerdos en la Unión Europea y en cada uno de los socios comerciales.

Palabras clave: libre comercio, inversiones, integración económica, Unión Europea, Asia.

Clasificación JEL: F13, F15, F20.

1. Introducción: una aproximación geoeconómica

No por más conocida es menos acertada la imagen de la Unión Europea (UE) en el mundo, como poder blando (*soft power*), en contraste con la influencia que ejerce Estados Unidos (EE UU). En Asia y el Pacífico es donde actualmente esta imagen se proyecta con más fuerza. Estados Unidos en 2011 dio un giro estratégico al centrar la atención en Asia, por considerar que el futuro político se decide en esta región y atendiendo a la necesidad de alcanzar un equilibrio económico, político y militar (Clinton, 2011). En esta línea, la UE se ha mostrado más reactiva y con menos alcance. En junio de 2012 el Consejo de la UE presentó su Guía sobre la Política Exterior y de Seguridad de

la UE en Asia Oriental¹, analizando las oportunidades y retos de los cambios que se producen en la región y como contribución a la política exterior y de seguridad común (PESC) y a la política europea de seguridad y defensa (PESD). Una clara apuesta por el diálogo con los actores de la región y una muestra de la puesta en rodaje de la acción exterior de la UE, ya que uno de los propósitos del diálogo es el de mejorar la experiencia de los Estados miembros, la Secretaría del Consejo y la Comisión, en los asuntos de política exterior y de seguridad regional. No es nuevo que en el ámbito de la política exterior y seguridad en la región, la UE va a mucha distancia de EE UU pero tampoco es malo si lo compensa con influencia económica.

La UE es más activa en la estrategia de acuerdos comerciales y de inversión con países de Asia, e incluso se avanzó a EE UU con el Acuerdo de Libre Comercio con Corea (ALCUEC) y tiene abiertos procesos de

* Catedrático de Economía Aplicada en la Universidad Autónoma. Director del Barcelona Centre for International Affairs (CIDOB).

¹ Council of the European Union: http://eeas.europa.eu/asia/docs/guidelines_eu_foreign_sec_pol_east_asia_en.pdf.

CUADRO 1

PRINCIPALES PAÍSES COMPRADORES Y VENDEDORES DE LA UE27 EN COMERCIO DE BIENES (VALOR Y PORCENTAJE) EXCLUYENDO EL COMERCIO INTRA-UE, 2012

Orden	UE importa de	Millones de euros	Participación (%)	Orden	UE exporta a	Millones de euros	Participación (%)	Orden	Comercio de la UE con	Millones de euros	Participación (%)
1	China	289.927	16,2	1	EE UU	291.901	17,3	1	EE UU	497.694	14,3
2	Rusia.....	213.257	11,9	2	China	143.876	8,5	2	China	433.803	12,5
3	EE UU	205.794	11,5	3	Suiza.....	133.342	7,9	3	Rusia.....	336.522	9,7
4	Suiza.....	104.544	5,8	4	Rusia.....	123.266	7,3	4	Suiza.....	237.886	6,8
5	Noruega.....	100.437	5,6	5	Turquía	75.200	4,5	5	Noruega.....	150.260	4,3
6	Japón.....	63.813	3,6	6	Japón.....	55.490	3,3	6	Turquía	123.011	3,5
7	Turquía	47.812	2,7	7	Noruega.....	49.822	3,0	7	Japón.....	119.303	3,4
8	Corea del Sur	37.861	2,1	8	Brasil.....	39.595	2,3	8	Brasil.....	76.685	2,2
9	India	37.295	2,1	9	India	38.469	2,3	9	India	75.765	2,2
10	Brasil.....	37.090	2,1	10	Corea del Sur	37.763	2,2	10	Corea del Sur	75.624	2,2
18	Singapur.....	21.517	1,2	13	Hong Kong	33.655	2,0	14	Singapur.....	51.859	1,5
20	Malasia	20.342	1,1	15	Singapur.....	30.343	1,8	20	Hong Kong....	44.202	1,3
	Extra UE27	1.792.055	100,0		Extra UE27	1.686.510	100,0		Extra UE27	3.478.565	100,0

FUENTE: EUROSTAT (Comext, statistical regime 4).

negociación con cinco países y cerrado uno con Singapur. Esta estrategia es necesaria para hacer frente al reto económico que plantean las economías industriales y emergentes, y alcanzar un equilibrio comercial que se ha visto en pocos años rápidamente desbordado a favor de los países de Asia. Principalmente con China, ya que el déficit comercial de la Unión Europea con este país ascendió en 2012 a 146.051 millones de euros². Con Japón el déficit es menor 8.323 millones de euros con tendencia a disminuir, lo que representa el 7 por 100 del comercio total de la UE con Japón³, mientras que el déficit con China representa el 33,6 por 100 del comercio total de la UE con China y con tendencia a aumentar. Con el conjunto de los países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático⁴

(ASEAN, por sus siglas en inglés) el déficit comercial es menor, 18.711 millones de euros, aunque relativamente elevado ya que representa el 10,3 por 100 del comercio total entre la UE y ASEAN. Excepto con la India y Singapur, la UE tiene déficit comercial con los principales países de Asia. El creciente desequilibrio de la balanza comercial entre la UE y los países de Asia es un motivo suficiente para la negociación de acuerdos que impliquen una mayor simetría en los intercambios comerciales (Cuadro 1).

Como consecuencia de la globalización y del escaso avance de las negociaciones en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC), la época de los acuerdos bilaterales de libre comercio se podría considerar como superada, ya que lo que se está imponiendo con inusitada rapidez en el eje Asia-Pacífico, es una nueva arquitectura del comercio mundial, pivotada principalmente por EE UU. Algunos recientes acuerdos comerciales en el mundo como la Alianza

² http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113366.pdf

³ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113403.pdf

⁴ Brunei, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Singapur, Tailandia, Vietnam.

del Pacífico⁵, el Acuerdo Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés)⁶, o la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés) muestran la nueva tendencia hacia bloques regionales. Sin embargo, la UE intenta adelantarse a Estados Unidos en Asia, mediante acuerdos bilaterales de libre comercio de última generación. Con estos tratados de libre comercio, las empresas de la UE pueden ganar competitividad frente a sus competidoras de Estados Unidos, en especial en normas y estándares que afectan a los servicios y a la tecnología. Por otra parte, estos tratados (como el primero con Corea) son al mismo tiempo un trampolín de entrada en los mercados asiáticos y también proporcionan un modelo para futuros acuerdos de libre comercio (ALC) en la región (SERI, 2011). La competencia no se da solo entre empresas, sino en la implementación de determinadas normas a nivel internacional (Sapir, 2007).

En este sentido, la fuerte concurrencia entre EE UU y la UE es no solo por los mercados, sino que, además, se compite para la implementación de reglas y estándares de uso internacional. La Unión Europea por ejemplo, en un esquema de cooperación con China, ha dado asistencia técnica para la ley de competencia. En la Ley de Competencia de China, que entró en vigor en 2008, la legislación sobre acuerdos monopolísticos y el abuso de posición dominante utilizan los mismos principios básicos que en los artículos 101 y 102 respectivamente del Tratado de Funcionamiento de la UE (Slaughter y May, 2011).

Igualmente en el ámbito financiero, la UE fue pionera en adoptar, en 2005, las Normas Internacionales en Información Financiera (IFRS, por sus siglas en inglés), normas contables para las empresas que operan en la UE al mismo tiempo, que ha influido en otros países para que las adopten (Sapir, 2007). Entre los países asiáticos que las han adoptado está Corea y

otros como India, China y Singapur están en proceso de adopción, compatibilidad o convergencia de dichas normas contables⁷.

En relación a las dos posibles estrategias de bilateralidad o plurilateralidad de los acuerdos, se da la paradoja que mientras los acuerdos en el ámbito de Asia-Pacífico (Acuerdo Transpacífico, TPP, por sus siglas en inglés), Alianza del Pacífico y ASEAN parecen evolucionar hacia ALCs plurilaterales e intergubernamentales, en las relaciones Unión Europea con América Latina (AL), la UE ve periclitar la estrategia birregional. El éxito de las relaciones bilaterales con México, Chile, Colombia, Perú y los países de Centroamérica, contrasta con el fracaso de las relaciones birregionales con Mercosur (Gratius, 2013).

En este sentido, la UE también establece con los países de Asia una relación bilateral, ya que la experiencia muestra una mayor facilidad en alcanzar acuerdos bilaterales que birregionales, aunque en el eje Asia-Pacífico se esté conformando claramente una relación plurilateral que no es de carácter birregional. El desplazamiento económico del eje Atlántico hacia el eje Asia-Pacífico obliga a la UE a un doble esfuerzo: el de mejorar las relaciones transatlánticas y al mismo tiempo avanzar o no rezagarse en los acuerdos con los países asiáticos. En las relaciones atlánticas se ha avanzado con las negociaciones iniciadas con EE UU en julio de 2013 para un Acuerdo de Comercio e Inversiones (TTIP⁸, por sus siglas en inglés), y con Canadá en octubre de 2013 se ha concluido el Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA, por sus siglas en inglés⁹) iniciado en 2009.

Sin embargo, mientras Estados Unidos y China intentan expandir su poder económico (y militar) en Asia, la Unión Europea avanza más lentamente en definirse sobre la región. Corea, China y Japón han iniciado conversaciones entre ellos sobre acuerdos

⁵ Chile, Colombia, México y Perú.

⁶ Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Estados Unidos, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam.

⁷ Uso de IFRS por jurisdicciones: <http://www.iasplus.com/en/resources/use-of-ifs>.

⁸ TransAtlantic Trade and Investment Partnership..

⁹ Comprehensive Economic and Trade Agreement.

de libre comercio. Corea y China ya han avanzado en la negociación de un acuerdo de libre comercio bilateral. Entre Corea y Japón la disputa en los productos agrícolas sigue abierta y también las relaciones se han visto afectadas por la disputa de la isla Dokdo o Takeshima (según las denominan, respectivamente, ambos países), bajo el control de Corea. Un área de libre comercio entre estos tres países asiáticos crearía uno de los mercados más grandes del mundo, ya que juntos representan el 20 por 100 del PIB mundial y el 17,5 por 100 del comercio global. El PIB de los tres países superó los 12 billones de dólares en 2010. Y más importante todavía, desde el punto de vista geopolítico, un acuerdo comercial entre China y Japón limitaría las posibilidades de un conflicto armado entre ambos países por sus disputas territoriales por las islas Senkaku (o Diaoyu en China) (Katz, 2013).

Hay que destacar que los acuerdos de nueva generación de la UE introducen elementos de gran interés. En el enfoque de la Comisión Europea, las inversiones se han convertido en una nueva frontera para la política comercial común (Comisión Europea, 2010). La importancia de los Tratados de Libre Comercio (TLC) con los países de Asia, responden no solamente a la necesidad de entrar en los mercados y reducir el déficit comercial, sino también a la iniciativa para la implementación de las normas y estándares que aplica la UE, tanto en aspectos contables y financieros internacionales, como técnicos en servicios y tecnología.

Es en el ámbito del comercio y las inversiones donde la UE tiene un verdadero impacto en Asia-Pacífico y donde la UE tiene una estrategia proactiva para implicarse en negociaciones de ALC con países de la región. No sucede lo mismo en el ámbito político ya que la UE no ha establecido todavía una política coherente hacia Asia para contrarrestar la función de pivote de EE UU. La Unión Europea aprovecha la obvia desventaja de su presencia militar en Asia frente a EE UU y consigue un mayor margen de maniobra con China al no enfrentarse

por el dominio del Pacífico. La UE también demuestra que, mediante el libre comercio con países de Asia, China no es la única opción (Parello-Plesner, 2013).

Adicionalmente, la UE refuerza su apoyo a la integración regional a través de distintos organismos y foros, tales como el Diálogo Asia-Europa desde 1996 (Asia-Europe Meeting, ASEM)¹⁰, aunque no se caracteriza por su actividad e iniciativa, intensifica la cooperación con la Asociación de las Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés)¹¹ y la Asociación Sudasiática para la Cooperación Regional (SAARC, por sus siglas en inglés)¹².

Por último y no menos importante, habría que considerar los vínculos culturales y el conocimiento de la región. El alto grado de integración de la región, desde Australia hasta China, también tiene su explicación en la voluntad de determinadas élites en el conocimiento cultural y lingüístico de las lenguas asiáticas. En una encuesta a 350 jóvenes profesionales australianos, el 53 por 100 conoce una lengua asiática, de los cuales un 64 por 100 conocen el chino mandarín¹³.

Para establecer una comparación de la UE con América Latina, sus vínculos culturales han constituido un factor de ventaja competitiva frente a otras áreas económicas. Las economías de la UE mantienen vínculos de carácter histórico y cultural con las economías de América Latina, lo que ha impactado positivamente en las relaciones comerciales, posicionando a la UE como el segundo socio comercial de la región latinoamericana. El comercio de bienes se ha doblado en la última década alcanzando 202.000 millones de euros, es decir, el 6,3 por 100 del comercio total de la UE y el 13 por 100 del comercio de América Latina. Además, la UE continúa siendo el principal inversor extranjero en la región, lo que

¹⁰ http://eeas.europa.eu/asean/index_en.htm.

¹¹ http://eeas.europa.eu/asean/index_en.htm.

¹² http://eeas.europa.eu/saarc/index_en.htm.

¹³ Australia's Country Strategy for China: <http://www.dfat.gov.au/issues/asian-century/submissions/149%20-%20China%20-%20Australia-China%20Young%20Professionals%20Initiative.pdf>.

representó 385.000 millones de euros de inversión extranjera directa (IED) en 2010, es decir, el 43 por 100 de la IED total en la región. Con lo cual, la IED de la Unión Europea en América Latina es superior a la destinada a Rusia, China e India en conjunto¹⁴. Aunque el comercio de la UE con Asia es superior al de América Latina, con las inversiones sucede lo contrario, lo cual comparativamente es indicativo de que además de los acuerdos de libre comercio, debe haber un factor explicativo adicional.

En el caso de México, mediante un modelo de gravedad se ha determinado que los lazos culturales, como la lengua, ejercen un impacto positivo y significativo, lo que induce a mayores relaciones comerciales bilaterales entre México y sus socios europeos. Los resultados muestran que el lenguaje, un factor meramente cultural, es uno de los factores más importantes en el comercio bilateral, permitiendo mayor facilidad en la interacción comercial entre ambas economías (Bacaría, Osorio y Artal, 2013).

El factor cultural y la lengua son algo que debería considerarse en las estrategias de la UE hacia Asia.

2. Estado de los acuerdos de comercio e inversiones de la Unión Europea con países asiáticos

En este apartado se relacionan los distintos acuerdos de comercio e inversiones de la UE con países asiáticos, así como el estado del mismo en relación a la entrada en vigor, su firma o proceso de negociación. Se indican por orden de implementación, y en apartados posteriores se desarrollarán los de Corea, India y China.

Acuerdo en vigor: Corea

El acuerdo con Corea entró en vigor el 1 de julio de 2011 y es el primero de los acuerdos de nueva generación de libre comercio de la UE, que toma en consi-

deración no solo aranceles sino barreras no arancelarias, de gran importancia para el comercio con Corea (IP/12/708)¹⁵.

Acuerdos suscritos y pendientes de entrada en vigor: Singapur

Las negociaciones para un acuerdo de libre comercio con Singapur se iniciaron en marzo de 2010 y concluyeron el 16 de diciembre de 2012 (IP/12/380)¹⁶, el texto ha sido firmado el 20 de septiembre de 2013¹⁷ y debe ser aprobado por la Comisión Europea, el Consejo y el Parlamento Europeo. Después del acuerdo con Corea es el segundo que se consigue con un país de Asia y el primero con un país de ASEAN. El acuerdo permite la apertura a los mercados de la UE y Singapur en sectores tales como el financiero y seguros, y con una eliminación importante de barreras no arancelarias en sectores industriales clave como automóviles, electrónica y equipo de energías renovables. El acuerdo incluye las Indicaciones Geográficas (IG) para productos de la UE tales como vinos, y la protección de los derechos de propiedad intelectual.

Singapur se sitúa en el comercio total de bienes con la UE como el socio número 14 (Cuadro 1), con una balanza comercial positiva a favor de la UE y un crecimiento de los intercambios comerciales entre 2009 y 2011 del 40 por 100. Es el mayor receptor de la inversión de la UE en Asia, y el segundo inversor asiático en la UE después de Japón, acumulando en 2010 una inversión conjunta de 190.000 millones de euros.

Pendiente de ratificación por parte de la UE y de Singapur, se estima que el acuerdo podrá ser completado en otoño de 2014.

¹⁴ http://eeas.europa.eu/la/index_es.htm

¹⁵ http://europa.eu/rapid/press-release_IP-12-708_en.htm.

¹⁶ http://europa.eu/rapid/press-release_IP-12-1380_en.htm.

¹⁷ <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=961>.

Negociaciones en curso: Japón, India, Tailandia, Vietnam y Malasia

Las negociaciones en curso afectan a Japón, India y tres de los países de ASEAN: Tailandia, Vietnam y Malasia, una vez concluidas las negociaciones con Singapur.

Japón

La Unión Europea y Japón iniciaron las negociaciones para un acuerdo de libre comercio en abril de 2013, después de que en noviembre de 2012 el Consejo diese «luz verde» a la Comisión para la negociación. La tercera ronda de negociaciones ha tenido lugar en octubre de 2013. El 19 de noviembre de 2013 se celebró en Tokio la vigesimoprimera Cumbre UE–Japón¹⁸ en la que se revisaron los avances realizados para la celebración de un acuerdo de asociación estratégica y un acuerdo de libre comercio.

El objetivo es un acuerdo global en bienes, servicios e inversiones con la eliminación de los aranceles y las barreras no arancelarias. También se cubren puntos como las contrataciones públicas, competencia, temas regulatorios y desarrollo sostenible. Se estima que el acuerdo pueda repercutir en la economía europea con un crecimiento del 0,6–0,8 por 100 del PIB y con la creación de 400.000 empleos. Las exportaciones de la UE a Japón podrían aumentar un 32,7 por 100 y las exportaciones de Japón a la UE un 23,5 por 100.

Una de las dificultades más importantes está en la negociación para la eliminación de determinadas barreras no arancelarias, por esto la Comisión acordó con Japón que, incluso con las negociaciones iniciadas, la UE podría retirarse de las negociaciones después de un año si no había avance en este punto. Sin embargo en la Cumbre de noviembre ambas partes

destacaron el deseo de un avance sustancial antes que tenga lugar la revisión oficial de las negociaciones a nivel de la UE en abril de 2014.

India

Las negociaciones con India se iniciaron en junio de 2007 y a partir de la Cumbre de febrero de 2012 se intensificaron. Por la importancia demográfica y económica de India, la consecución de este tratado representará uno de los más importantes de la UE. A pesar que India ha iniciado un proceso de reformas de gran alcance y un proceso de apertura de su economía, todavía mantiene elevados aranceles y barreras no arancelarias bajo la forma de restricciones cuantitativas y licencias de importación, que impiden una mejora de las relaciones comerciales con la UE.

ASEAN

Concluidas las negociaciones con Singapur, la UE ha iniciado negociaciones con otros tres países de ASEAN, para los cuales en diciembre de 2009 los Estados miembros dieron «luz verde» para iniciar las negociaciones. El conjunto de países de ASEAN son un mercado de interés para la UE con 580.000.000 de habitantes. Con Tailandia las negociaciones se iniciaron el 6 de marzo de 2013. Tailandia es el tercer socio comercial de la UE en ASEAN (después de Singapur y Malasia). A su vez la UE es el tercer socio comercial para Tailandia. En 2012 alcanzaron un comercio total cercano a los 32.000 millones de euros. La UE es uno de los mayores inversores en Tailandia con una inversión acumulada de más de 14.000 millones de euros en 2011.

En septiembre de 2010 los Estados miembros de la UE aprobaron el inicio de negociaciones con Malasia, Estado que ocupa el lugar 23 de los socios comerciales de la UE. Las importaciones de la Unión Europea se concentran en maquinaria y electrodomésticos, y Malasia exporta equipo eléctrico y maquinaria. El co-

¹⁸ La UE representada por el presidente del Consejo Europeo, Herman van Rompuy, y el presidente de la Comisión, José Manuel Barroso, y el primer ministro japonés, Shinzo Abe.

mercio de bienes industriales representa el 90 por 100 de los intercambios. La inversión de la UE en Malasia es de 14.000 millones de euros.

Vietnam

En junio de 2012 se iniciaron las negociaciones con Vietnam para un Acuerdo Global de Libre Comercio¹⁹, que comprenda aranceles, barreras no arancelarias, así como contrataciones públicas, competencia, servicios, temas regulatorios y desarrollo sostenible. Previamente en 2010 se alcanzó un Acuerdo de Asociación y Cooperación como una primera etapa para avanzar en las negociaciones de libre comercio. El comercio total de bienes entre la UE y Vietnam alcanzó los 18.000 millones de euros en 2011. Las exportaciones de la UE comprenden productos de alta tecnología tales como maquinaria eléctrica y equipos, aviones, automóviles, productos farmacéuticos, así como hierro y acero. A su vez, Vietnam exporta calzado, textiles y confección, café, pescado y muebles de piel. La UE es uno de los primeros inversores en Vietnam con 1.800 millones de dólares de inversión, que representa más del 12 por 100 de la inversión extranjera directa en Vietnam.

Negociaciones pendientes de «luz verde»: China

El 23 de mayo de 2013 la Comisión Europea solicitó a los Estados miembros la autorización para la apertura de negociaciones con China en el ámbito de la protección de inversiones (IP/13/458)²⁰. En la 16ª Cumbre UE-China de 21 de noviembre de 2013 se anunció por ambas partes el lanzamiento de un Acuerdo Global de Inversiones.

Esta es la primera propuesta de la UE para llevar a cabo un acuerdo de inversión por separado, desde que las inversiones extranjeras directas forman parte de las competencias exclusivas de la UE, de acuerdo

con lo que establece el Tratado de Lisboa, lo que permitirá reestructurar en un solo texto los distintos acuerdos bilaterales de protección de inversiones de cada Estado miembro de la UE con China.

3. Acuerdos de comercio e inversiones con las economías emergentes de Asia

El Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y Corea

El Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea (ALCUEC) y la República de Corea entró en vigor en julio de 2011, tras el acuerdo de firma por Decisión del Consejo de la Unión Europea²¹. Este acuerdo que forma parte de los acuerdos de libre comercio de nueva generación impulsados desde 2007, es también el primer acuerdo que la UE firmó con un país de Asia y también con un país industrial no europeo.

El Acuerdo de Libre Comercio elimina de manera progresiva y gradual los aranceles para los productos industriales y agrícolas, aunque un determinado número de productos agrícolas quedan excluidos de la supresión de aranceles. Además de la supresión de los aranceles en casi todos los productos, el acuerdo también comprende las barreras no arancelarias. También incluye provisiones sobre servicios e inversiones, competencia, contratos públicos, derechos de propiedad intelectual, transparencia en regulación para el desarrollo sostenible.

Corea ocupó en 2012 el lugar décimo de los mayores socios comerciales de la UE (Cuadro 1) y para Corea la UE ocupó en 2011 el tercer lugar del comercio total, después de China y Japón. Las exportaciones de la UE hacia Corea crecieron entre 2007 y 2011 a una tasa media anual del 7 por 100. El comercio entre la UE y Corea está compuesto por maquinaria y equipo de transporte, productos químicos, equipo de óptica

¹⁹ <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=811>.

²⁰ http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-458_en.htm.

²¹ Decisión del Consejo de 16 de septiembre de 2010: <http://eur-lex.europa.eu/JOHtml.do?uri=OJ:L:2011:127:SOM:EN:HTML>.

y fotografía, y metales. En el rubro de maquinaria y equipo eléctrico en el que la UE tenía un mayor desequilibrio comercial (14 por 100 sobre el valor total del comercio en 2008), el déficit se ha reducido sensiblemente en los últimos años (0,01 por 100 en 2012), a la par que aumentaba el comercio del mismo rubro. Se ha pasado de un déficit comercial de 9.168 millones de euros en 2008 a un déficit de 663 millones. En el segundo rubro con más déficit comercial, el de vehículos, la reducción ha sido menor (de 7.321 millones a 6.233 millones de euros entre 2008 y 2012).

En cuanto a servicios, la UE tiene un importante excedente en su comercio con Corea, con la venta de servicios especializados en banca y servicios financieros y de contabilidad. La UE exportó servicios por valor de 9.000 millones de euros frente a los 4.500 millones que importó de Corea.

En cuanto a inversiones, las empresas europeas son las mayores inversoras en Corea. La inversión de la UE acumulada en 2011 en Corea es de 39.100 millones de euros, frente a la de Corea en la UE de 11.200 millones.

Los beneficios estimados del ALCUEC para la UE son, entre otros, 1.600 millones de euros que dejarán de pagar los exportadores europeos por la reducción de los aranceles en Corea, de los cuales los sectores industriales más beneficiados son el de maquinaria y equipo, y el sector químico. El sector agrícola de la UE también obtiene sustanciales beneficios ya que los aranceles para productos agrícolas en Corea son muy elevados (35 por 100 de media). También se esperan beneficios de supresión de barreras no arancelarias. El ALCUEC es el primer ALC con inclusión de capítulos sectoriales específicos para la supresión de barreras no arancelarias que podrían basarse en el modelo de regulación europeo, en particular en el sector de electrónica de consumo y aparatos domésticos (televisores, teléfonos móviles, microondas en los que Corea introduce la auto-certificación para la seguridad de los aparatos), y automóviles (en el Anexo sobre automóviles del Acuerdo, Corea acepta las normas internacionales o de la UE).

Por parte coreana se espera como beneficio en diez años un crecimiento del 5,6 por 100 del PIB y la creación de 250.000 nuevos empleos. Los beneficios se derivan del comercio de automóviles y autopartes exportadas por Corea, que a su vez importará productos agrícolas como vino y carne de cerdo. La Unión Europea exportará productos químicos, autos de alta gama y recambios. En el sector servicios las empresas europeas tendrán mayor entrada en el sector de las finanzas, abogacía, telecomunicaciones y medio ambiente (SERI, 2011).

En el análisis del impacto del ALCUEC realizado por CEPPII/ATLASS (2010) los impactos sobre el PIB son positivos para ambos socios. Para la UE un 0,08 por 100 y para Corea más del 0,84 por 100. Las ganancias en bienestar son positivas y significativas para Corea (más de 1,12 por 100). En relación al comercio hay efectos positivos, tanto para las importaciones y exportaciones de la UE como para Corea, ya que se espera que el comercio bilateral de la UE con Corea aumente más del 82,6 por 100 como resultado de la reducción de la actual elevada protección en Corea. Esto supondría una mejora esperada para la UE del comercio bilateral de 10.100 millones de euros, aunque habría efectos parciales de desviación de comercio por las sustituciones de exportaciones de la UE hacia el resto del mundo, que con el ALCUEC se dirigirán a Corea (CEPII/ATLASS, 2010).

Lo más destacable del ALCUEC es que los aranceles a la importación de los productos industriales se suprimen en cinco años en la UE y en siete en Corea. Para los automóviles se aplica un enfoque recíproco y en un período de tres a cinco años. En los servicios, el ALCUEC aplica un grado de apertura similar al del acuerdo entre Estados Unidos y Corea, aunque la apertura con la UE es mayor en los servicios de telecomunicaciones y servicios medioambientales. Se mantiene el proteccionismo que Corea aplica a los productos agrícolas sensibles tales como el arroz y la cebada (Cuadro 2).

CUADRO 2
CALENDARIO DEL ALCUEC Y PRODUCTOS ELEGIBLES PARA LA SUPRESIÓN DE ARANCELES

Calendario de supresión de aranceles	Exportaciones de la UE a Corea	Exportaciones de Corea a la UE
Inmediatamente	<ul style="list-style-type: none"> ● Recambios de automóviles, instrumentos de medición, neumáticos, fotocopiadoras, televisores, frigoríficos (8 por 100); Textiles y confección (8-13 por 100). ● Porcentaje de las importaciones totales coreanas de la UE: 90,7 por 100 del número de ítems, 69,4 por 100 del monto de las importaciones en dólares 	<ul style="list-style-type: none"> ● Recambios de automóviles (4,5 por 100); Aparatos de comunicación sin cables (2-5 por 100), frigoríficos (1,9 por 100), aire acondicionado (2,7 por 100), textiles (8 por 100). ● Porcentaje de las importaciones totales europeas de Corea: 97,3 por 100 del número de ítems, 76,7 por 100 del monto de las importaciones en dólares
En tres años	<ul style="list-style-type: none"> ● Fármacos (6,5 por 100), química fina (5-8 por 100), cristal, bombas, cosméticos, automóviles medianos y grandes (8 por 100). ● Porcentaje de las importaciones totales coreanas de la UE: 5,1 por 100 del número de ítems, 22,4 por 100 del monto de las importaciones en dólares 	<ul style="list-style-type: none"> ● Neumáticos (2,5-4,5 por 100), resinas sintéticas (6,5 por 100), rodamientos (8 por 100), automóviles medianos y grandes (10 por 100) ● Porcentaje de las importaciones totales europeas de Corea: 2,1 por 100 del número de ítems, 16,6 por 100 del monto de las importaciones en dólares
En cinco años	<ul style="list-style-type: none"> ● Adhesivos (6,5 por 100), productos para el cuidado de la piel, caucho sintético, automóviles pequeños (8 por 100) ● Porcentaje de las importaciones totales coreanas de la UE: 3,7 por 100 del número de ítems, 6,9 por 100 del monto de las importaciones en dólares 	<ul style="list-style-type: none"> ● Instrumentos de óptica (6,7 por 100), tejido de lana (8 por 100), televisores, cámaras y equipos de recepción (14 por 100), automóviles híbridos y automóviles pequeños (10 por 100). ● Porcentaje de las importaciones totales europeas de Corea: 0,6 por 100 del número de ítems, 7 por 100 del monto de las importaciones en dólares
En siete años	<ul style="list-style-type: none"> ● Equipos de construcción, válvulas, rodamientos (8 por 100), lana (13 por 100), otra maquinaria (16 por 100). ● Porcentaje de las importaciones totales coreanas de la UE: 0,5 por 100 del número de ítems, 1,3 por 100 del monto de las importaciones en dólares 	<ul style="list-style-type: none"> ● Ninguna ● Porcentaje de las importaciones totales europeas de Corea: 0 por 100 del número de ítems, 0 por 100 del monto de las importaciones en dólares

FUENTE: SERI Quarterly 2011: *The Korea-EU FTA: Capitalizing on the World's Largest Market*

Reglas de origen

La parte del tratado referida a las reglas de origen determina cuando un producto es considerado como «originario» de la UE o de Corea. Esta condición se da cuando ha sido obtenido totalmente en la UE o en Corea (animales, plantas, pescado) o ha sido suficientemente procesado en la UE o en Corea según las reglas específicas del producto: *i)* cambio de partida arancelaria; *ii)*

valor añadido; *iii)* operaciones específicas y *iv)* combinación de distintas reglas que se cumplan alternativamente o combinadamente.

Por ejemplo, en relación al valor añadido, un automóvil es originario de la UE si hasta el 45 por 100 del valor de los insumos han sido importados de fuera de Corea o de la UE.

Lo relevante de estas reglas de origen es que puede haber acumulación de origen bilateral. Los distintos pro-

cesos de manufactura normalmente tiene que ser realizados en la UE o en Corea, aunque los productores de la UE pueden utilizar también productos originarios de Corea (o viceversa), siempre que el proceso de manufactura tenga lugar o en la Unión Europea o en Corea, e incorpore algo más que operaciones mínimas (lavado por ejemplo).

El procedimiento de «declaración de origen» a diferencia de otros Acuerdos de Libre Comercio es mucho más simple y la realizan los exportadores, debe ser aprobada por las autoridades nacionales de aduanas que otorgan el estatus de «exportador autorizado», siendo obligatoria a partir de exportaciones por valor de 6.000 euros. Entre otras ventajas hay reglas temporales para los productos en tránsito o con almacenamiento temporal (tanto en Corea como en la UE) en almacenes de aduana o en zonas francas (Comisión Europea, 2011).

Evolución del comercio UE-Corea

A los dos años de la entrada en vigor del ALCUEC y por lo tanto sin que se hayan reducido totalmente los aranceles se puede apreciar que las exportaciones de la UE hacia Corea han aumentado y que por primera vez, en 15 años, en el primer trimestre de 2013 se ha producido un superávit comercial²². Las exportaciones de la UE han crecido un 16,2 por 100 y han pasado de 32.500 millones de euros en 2011 a 37.800 en 2012, mientras que las importaciones han crecido menos, un 4,7 por 100, pasando de 36.200 millones de euros en 2011 a 37.900 en 2012. Esta disminución de las importaciones puede explicarse por la caída de la demanda en la UE y en consecuencia podría tener una recuperación cuando se den condiciones de crecimiento económico en la UE. El mayor crecimiento de las exportaciones de la UE se ha concentrado en maquinaria, automóviles y recambios.

²² Nota de prensa de la CE a 1 de julio de 2013: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=931>.

El comercio de automóviles ha sido de los más activos, aumentando la exportación a Corea un 27,7 por 100, mientras que las importaciones han crecido menos (14,9 por 100). Las marcas coreanas (Hyundai y Kia) siguen exportando bien con vehículos pequeños, a pesar que para este tipo de productos los aranceles de la UE no se liberalizarán plenamente hasta pasados cinco años desde la entrada en vigor del ALCUEC (Cuadro 2). Con todo esto y el aumento de exportaciones, la UE presenta un déficit comercial en el comercio de automóviles, aunque el cambio de tendencia se explica por la liberalización. Los automóviles de marcas europeas de gama alta, en particular los alemanes (BMW, Mercedes, Porsche), han aumentado las ventas y la francesa Citroen y la italiana Fiat, gracias a la disminución arancelaria del ALCUEC han recuperado el mercado después de muchos años de atonía.

Además del ALCUEC, la UE tiene con Corea una asociación estratégica, orientada a un amplio espectro de temas internacionales, incluyendo la no proliferación de armas de destrucción masiva, derechos humanos, cooperación en la lucha contra el terrorismo, cambio climático, seguridad energética y ayuda al desarrollo. El Acuerdo Marco entre la UE y Corea²³, firmado en 2010, es una de las cuatro asociaciones estratégicas que la UE tiene con cuatro países asiáticos (Corea, China, India, Japón) y refuerza las relaciones entre la UE y Corea, ya que hasta hoy en Asia, Corea es el único país que tiene al mismo tiempo una asociación estratégica y un acuerdo de libre comercio con la UE.

Los BRICS asiáticos potenciales socios comerciales: India y China

En el marco de la estrategia de acuerdos comerciales y de inversiones de la UE con Asia, lógicamente In-

²³ Framework Agreement between the European Union and its member States, on the one part, and the Republic of Korea on the other part: http://eeas.europa.eu/korea_south/docs/framework_agreement_final_en.pdf.

dia y China ocupan un objetivo destacado. Los motivos son su importancia demográfica y que son economías emergentes que forman parte del grupo de los BRICS, con una creciente clase media con capacidad adquisitiva que los convierte en mercados muy atractivos para Europa. En este subapartado se analizan con más detalle las posibilidades que ofrecen y su importancia.

Las posibilidades de India

India con 1.257 millones de habitantes representa para la UE uno de los más importantes acuerdos de libre comercio del mundo. Presenta tasas de crecimiento sostenido del 8–10 por 100 y, en consecuencia, es una de las economías con mayor crecimiento en el mundo. India ocupa el lugar noveno de los socios comerciales de la UE en 2012 (Cuadro 1) con un importe de comercio total de 75.700 millones de euros y 22.000 millones en comercio de servicios. Sin embargo, mientras el comercio de India con el resto del mundo está creciendo, el comercio de India con la UE se ha estancado y se percibe el impacto de la crisis económica en la UE. La balanza comercial está prácticamente equilibrada y favorable a la Unión Europea (Cuadro1).

La Unión Europea importa de India maquinaria y equipo de transporte, productos químicos, combustibles y productos de la minería, así como textiles y confección. A su vez, la UE exporta maquinaria y equipo de transporte, otras manufacturas, productos químicos, combustibles y productos de la minería. Este intercambio nos indica que existen niveles elevados de comercio intraindustrial en determinados sectores. Sin embargo, las principales exportaciones a India son bienes intermedios para ser manufacturados posteriormente, mientras que las exportaciones de India son tanto de productos primarios como de bienes de consumo final. A pesar de la balanza comercial positiva, en determinados rubros como textiles y confección, productos agrícolas, energía, productos químicos, la balanza es negativa. La ventaja de la UE está

en la maquinaria eléctrica y no eléctrica, equipo de transporte y equipos de oficina y telecomunicaciones.

La estrategia de la UE en el acuerdo de libre comercio con India, está muy dirigida a conseguir que se reduzcan las barreras arancelarias y con más énfasis las barreras no arancelarias, promoviendo la desregulación del sector servicios. Por su parte, India intenta reforzar las exportaciones de sus industrias de tecnologías de la información y comunicación (TIC) mejorando el marco legal y las condiciones para la expatriación de los trabajadores calificados que están limitados por las prácticas restrictivas de la UE, tanto bajo el llamado Modo 1 por la OMC (servicios prestados desde un país a otro) como bajo el Modo 4 (movimientos de personas físicas que son proveedores de servicios) (Günter, 2012).

Por parte de la UE el mandato de la Comisión Europea para la negociación comprende: la mejora al acceso de los mercados para bienes y servicios; disposiciones sobre el comercio de bienes y servicios, incluyendo disposiciones obligatorias sobre la regulación en áreas relevantes para el comercio y la inversiones, incluyendo estándares y certificados de conformidad; normas sanitarias y fitosanitarias; derechos de propiedad intelectual; facilitación del comercio y aduanas; contratación pública; y comercio y competencia, incluyendo las ayudas públicas (Sharma, 2009).

Del Acuerdo de Libre Comercio UE e India (AL-CUEI), se espera que India tenga un beneficio a corto plazo de 4.900 millones de euros y a medio plazo 17.700 millones, mientras que en la UE se alcancen los 4.400 millones en el corto plazo y 1.600 millones en el medio plazo. Son previsibles importantes desplazamientos de la producción en los sectores del vestido y piel en los que la producción puede crecer en India un 28 por 100 en cada sector, mientras que la UE tendría una disminución en su producción de 1,4 por 100 y 3,3 por 100 respectivamente. En el sector del automóvil, los efectos de la producción se esperan que sean positivos tanto para India como para la UE, en especial si se consideran los efectos dinámicos de

las inversiones extranjeras directas (ECORYS-CENTAD, 2009).

Los efectos en sectores de servicios financieros, banca y servicios en general dependerán en gran medida del grado de liberalización y de la reducción de las barreras arancelarias en estos sectores. Los análisis realizados mediante modelos de gravedad muestran una ganancia potencial por encima del 19 por 100. El aumento de las inversiones directas, como consecuencia del ALCUEI, producirían unos beneficios potenciales para ambos socios superiores a los 17.700 millones de euros (ECORYS-CENTAD, 2009).

Del ALCUEI como en todo Acuerdo de Libre Comercio hay que considerar las asimetrías que existen entre ambas economías. Tal como señala el dictamen del Comité Económico y Social Europeo²⁴, a pesar de las mutuas ganancias del ALCUEI, y siendo el comercio un mecanismo importante para apoyar el desarrollo y el alivio de la pobreza, hay que evaluar cuidadosamente las repercusiones económicas, sociales y medioambientales. Más en concreto los aspectos que apuntan se deben considerar son: Modo 4, pymes, derechos laborales, mujeres, protección del consumidor, economía informal, agricultura, pobreza y los efectos sobre la accesibilidad a productos básicos como los medicamentos «salvavidas».

El reto de China

La decisión de iniciar las negociaciones sobre un acuerdo bilateral de inversiones se tomó en Pekín en febrero de 2012 en la 14ª Cumbre entre la UE y China. La consecución de este acuerdo lanzado en la 16ª Cumbre de 2013, supone un gran reto para las relaciones económicas entre la UE y China. Con la propuesta de la Comisión (23 de mayo de 2013)

de iniciar la negociación de un acuerdo de protección de inversiones con China, se inicia un cambio, tanto de orden interno en la UE, ya que por primera vez se propone este tipo de acuerdos de inversiones a raíz de la aplicación del Tratado de Lisboa (que da competencias exclusivas a la UE en el ámbito de las inversiones), como por la actual dimensión económica de China y su potencial. Lejos todavía la posibilidad de un acuerdo de libre comercio, un acuerdo de protección de inversiones reforzará los vínculos entre la UE y China y abre el camino para posteriores negociaciones. Negociaciones no exentas de riesgos y tensiones como se ha demostrado con las medidas *antidumping* que en junio de 2013 ha impuesto la Comisión a la importación de paneles solares procedentes de China (con un impuesto del 11,8 por 100 los dos primeros meses y 47,6 por 100 los cuatro siguientes) con el fin de compensar el daño causado a la industria europea. La respuesta de China a tales medidas *antidumping* de la UE, ha sido la amenaza de abrir una investigación antidumping sobre el vino importado de la UE.

El comercio de bienes y servicios entre la Unión Europea y China, mueve diariamente más de mil millones de euros. Con 434.000 millones de comercio de bienes en 2012, China se sitúa como segundo socio comercial de la UE después de EE UU. Sin embargo, las inversiones no acompañan este importante flujo comercial ni se corresponden con la importancia de las economías. Mientras las inversiones entre EE UU y la UE suponen un acumulado de 2,4 billones de euros, las empresas de la UE invirtieron en China 75.100 millones de euros y la contrapartida de inversión de China en la UE es de 6.700 millones. Las inversiones de la UE y China tampoco se acercan a las de Japón y Singapur y apenas son superiores a las de Corea. El acuerdo sobre inversiones debería mejorar sensiblemente el capítulo de inversiones directas entre ambos socios.

En las importaciones europeas de, predominan los bienes industriales y de consumo, maquinaria y equipo, calzado y confección, muebles, iluminación,

²⁴ Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre el tema «El papel de la sociedad civil en el acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y la India», (2012/C 24/10), Diario Oficial de la UE, C 24, 28 de enero de 2012, pág. 51: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2012:024:FULL:ES:PDF>.

y juguetes. Las exportaciones de la UE a China se concentran en la maquinaria y equipo, automóviles, aviones y productos químicos.

El comercio bilateral de servicios alcanza una décima parte del valor del comercio de bienes y las exportaciones europeas de servicios representan menos del 20 por 100 de las exportaciones europeas de bienes.

Las asimetrías actuales dan como resultado un importante déficit comercial de la UE con China, que en gran parte es debido a las barreras de entrada que persisten el mercado de China y también a las cadenas de valor globales que se generan en Asia, aunque esto último no debería ser un problema importante. Es el celebre ejemplo de la muñeca Barbie desarrollado por Feenstra (1998)²⁵, en el que una muñeca importada de China y con un valor de 2 dólares, solo 35 céntimos corresponden al valor del trabajo incorporado en China, ya que el resto es el valor de los insumos de productos de otros países de Asia. La primera parte interesante del ejemplo es que como la muñeca se vende en EE UU por 10 dólares y el 80 por 100 del valor de la producción le corresponde a EE UU (la marca, la propiedad intelectual, el transporte y la comercialización). La segunda parte es que a pesar de que los 2 dólares se contabilizan como exportación de China, el déficit o excedente comercial bilateral entre dos países, medido convencionalmente, es poco fiable, ya que solo 35 céntimos son el valor añadido aportado por China, y los 65 céntimos restantes proceden de las cadenas de valor asiáticas, que no computan como exportadores a EE UU.

Este ejemplo nos remite a la importancia de los derechos de propiedad intelectual en la parte de cadena de valor de los importadores. Por ello la UE tiene como objetivo que China respete los derechos de propiedad intelectual y cumpla con las obligaciones de la OMC.

A pesar de que la UE necesita profundizar en las relaciones comerciales con China, también necesita ver previamente la concesiones que ofrece China. Un futuro acuerdo de libre comercio solo será posible si China elimina los obstáculos al acceso al mercado y a la competencia. El acuerdo de inversiones es un paso importante aunque no definitivo.

4. Conclusiones

Las variables culturales toman gran relevancia en el comercio internacional. El idioma, las culturas propias de cada nación, así como la forma de negociar adquieren un papel importante en el proceso de entrada a nuevos mercados internacionales. De esta manera, se vuelve necesario tener presente, las diferencias culturales como una fortaleza o una debilidad para comercializar con un nuevo país.

La estrategia de la UE hacia Asia está siguiendo dos líneas complementarias. Por una parte la de incrementar los acuerdos de libre comercio con países asiáticos, que en los últimos años se ha mostrado muy activa, y por otra la de una estrategia política y de cooperación con escasa presencia en Asia, en particular si se compara con EE UU.

La Unión Europea tiene mayor ventaja en la política comercial y con el Tratado de Lisboa ha ampliado la capacidad de reacción por disponer de las competencias exclusivas en comercio de servicios e inversiones. Por ello las últimas negociaciones emprendidas ya adoptan la estructura de comercio e inversiones y siguen los «temas de Singapur» con la incorporación de la contratación pública, la facilitación del comercio, competencia e inversiones.

En esta línea el Acuerdo de Libre Comercio con Corea (ya lleva dos años en vigor) se cerró antes que el de EE UU con Corea (KORUS FTA, por sus siglas en inglés). El ALC con Singapur está pendiente de ratificación por ambas partes. El acuerdo con India está en proceso de negociación. La UE ha iniciado negociaciones con Tailandia, Malasia y Vietnam del grupo

²⁵ La idea original es de Rone Tempest «Barbie and the World Economy» en un artículo publicado en Los Angeles Times, el 22 de septiembre de 1996.

ASEAN. En este año 2013 ha iniciado la negociación con Japón y en la 16ª Cumbre la UE y China han decidido iniciar la negociación del acuerdo de inversiones.

Dadas las tendencias y la competencia para completar los Acuerdos de Libre Comercio, es probable que en esta carrera, la UE y EE UU tarde o temprano logren alcanzar una red similar de ACL en Asia Oriental. La agenda de la UE para los acuerdos comerciales y de inversiones puede ayudar a incrementar su influencia internacional, consolidando alianzas y exportando sus reglas. No toda la competencia es por el comercio, las normas importan en el contexto internacional. La creación de nuevas cadenas de valor globales exigen una nueva generación de acuerdos donde en muchos casos, siendo la disminución de aranceles un elemento importante, cobran mucha más importancia la eliminación de las barreras no arancelarias, la facilitación del comercio y el reconocimiento de los derechos de propiedad intelectual.

Se da la paradoja que mientras EE UU y China son socios importantes de la UE, también son al mismo tiempo competidores en Asia. Estados Unidos todavía no tiene una agenda de libre comercio con India y dada la importancia económica de la India, de momento la UE tiene una ventaja en Asia, por el hecho de tener el proceso negociador iniciado. La política comercial y de inversiones sigue siendo el mayor instrumento de las relaciones exteriores de la UE ya que el comercio se acaba transformando en influencia política en Asia.

Referencias bibliográficas

[1] BACARIA, J., OSORIO, I. y ARTAL, A. (2013): «Evaluación del Acuerdo de Libre Comercio México-Unión Europea mediante un modelo gravitacional», *Economía Mexicana*, vol. Cierre de Época (I), Mexico D.F.

[2] CEPPII/ATLASS (2010): *The Economic Impact of the Free Trade Agreement (FTA) between the European Union and Korea*, Bruselas, European Commission (disponible en http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/may/tradoc_146174.pdf).

[3] CLINTON, H. (2011): «America's Pacific Century», *Foreign Policy*, noviembre, Washington.

[4] ECORYS CUTS INTERNATIONAL CENTAD. (2009): *Trade Sustainability Impact Assessment for the FTA between the EU and the Republic of India*. Rotterdam. (disponible en http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/june/tradoc_143372.pdf).

[5] COMISIÓN EUROPEA (2011): *The EU-Korea Free Trade Agreement in Practice*, Luxemburg, Publications Office of the European Union. (disponible en http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/october/tradoc_148303.pdf).

[6] EUROSTAT (2012): *The European Union and the Republic of Korea. A statistical portrait*, Luxembourg, Publications Office of the European Union.

[7] FEENSTRA, R.C. (1988): «Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy». *Journal of Economic Perspectives*, 12, pp. 31-50, Pittsburgh.

[8] GRATIUS, S. (2013): *Europa y América Latina, la necesidad de un nuevo paradigma*, DT. 116, Madrid, Fride.

[9] GÜNTER, K. (2012): *Looking for partners - The EU's free trade agreements in perspective*, Editor Bernhard Speyer, Frankfurt am Main. Deutsche Bank DB Research (disponible en http://thailand.ahk.de/uploads/media/Looking_for_partners_The_EU_s_free_trade_agreements_in_perspective.pdf).

[10] KATZ, R. (2013): «Mutual Assured Production. Why Trade will Limit Conflict Between China and Japan», *Foreign Affairs*, julio-agosto, vol. 92 nº 4, pp. 18-24, Nueva York.

[11] SAPIR, A. (2007): *Fragmented Power: Europe and the Global Economy*, Bruselas, Bruegel. (disponible en <http://www.bruegel.org/publications/publication-detail/publication/54-fragmented-power-europe-and-the-global-economy/>).

[12] SERI (2011): «The Korea-EU FTA: Capitalizing on the World's Largest Market», *Feature SERI Quarterly*, julio, Seul.

[13] SHARMA, S. (2009). *The EU-India FTA: Critical Considerations in a Time of Crisis*. Working Paper 5, New Delhi, CENTAD.

[14] SLAUGHTER AND MAY (2011): *Competition Law in China*, Bruselas. (acceso electrónico disponible en <http://www.slaughterandmay.com/media/879862/competition-law-in-china.pdf>).