



POLÍTICA COMERCIAL
COMÚN

9

POLÍTICA COMERCIAL COMÚN

A. Introducción

B. La política comercial común en los Tratados

C. Panorama histórico y cronología

D. Principales realizaciones de la UE en política comercial común

E. Organismos relevantes

F. Instrumentos financieros

G. Recursos web

H. Bibliografía

I. Directorio de puntos de información

J. Resumen

K. Glosario

L. Test de autoevaluación

A. Introducción

La Unión Europea es la primera potencia comercial del mundo. Con el 20% de las importaciones y exportaciones mundiales, la Unión Europea sigue siendo el primer exportador y el primer importador por delante de los Estados Unidos. Europa exporta a todos los rincones del planeta. En 2009, la UE realizó prácticamente la quinta parte del comercio total mundial.

La Política Comercial Común (PCC) es una competencia exclusiva de la UE por lo que sólo la UE y los Estados miembros no individuales, se puede legislar en materia de comercio y celebrar acuerdos internacionales de comercio. El alcance de las competencias exclusivas de la UE abarca no sólo el comercio de bienes, sino también: servicios, aspectos comerciales de la propiedad intelectual, inversión extranjera directa. La UE tiene competencia exclusiva en algunas otras áreas que también pueden ser de interés para la política comercial, tales como el transporte, los movimientos de capital, etc.

La PCC está constituida por un conjunto de normas reguladoras y acciones políticas que regulan tanto las relaciones comerciales entre los Estados Miembros de la UE como aquellas entre los Estados Miembros de la UE y el resto del mundo.

La globalización abarca cada vez más países de la economía mundial, tanto ricos como pobres, y los somete a una creciente presión competitiva. Pero el desarrollo del comercio también ofrece oportunidades de crecimiento económico. El libre comercio entre los países miembros es uno de los principios en los que se sustenta la UE, que está comprometida con la liberalización del comercio mundial en beneficio de todos los países.

La mitad de las importaciones comunitarias están libres de arancel y el resto se encuentran gravadas por un tipo que oscila entre el

5 y el 10%. Siendo la UE la primera potencia comercial del mundo –en el intercambio de bienes y servicios– y el primer socio económico de un gran número de países, su régimen comercial está estrechamente vinculado con los avatares de la arena política internacional. En distintas ocasiones la UE ha apoyado reformas democráticas por medio de la concesión de preferencias comerciales o bien ha impuesto sanciones comerciales como medio de presión en crisis internacionales. De hecho, desde sus orígenes la Unión Europea ha centrado en la Política Comercial Común (PCC) un eje específico de sus relaciones exteriores.

B. La Política comercial comun en los Tratados

La Política Comercial Común (PCC) es una política verdaderamente comunitaria en donde Estados miembro ocupan un lugar secundario.

La Política Comercial de la Comunidad Económica Europea aparece desarrollada en el Capítulo 3, artículos 110 a 116. La Comunidad, en virtud de los artículos 103 y 120 y 238 del Tratado de Roma negocios lo acuerdos comerciales internacionales por parte de los Estados miembros, en materia de comercio de bienes industriales y agrícolas. Tan sólo los servicios de transporte aéreo quedan explícitamente fuera de la jurisdicción de la política comercial.

A mediados de 1968 (antes de lo previsto), se habían eliminado todos los derechos de aduanas entre los Estados miembros y todos los obstáculos equivalentes y restricciones cuantitativas y se había adoptado un arancel exterior común. El desarrollo de la PCC se remonta al año 1968, cuando la Comunidad Económica Europea creó una unión aduanera eliminando las trabas arancelarias internas al comercio e introduciendo tanto un arancel externo común como auténtica política comercial común.

La política comercial común abarca entre sus diversas competencias las siguientes:

- La conclusión de acuerdos comerciales con otros países o subregiones-La armonización de medidas económicas dentro de la Unión Europea como parte integral del mercado único europeo.

El 15 de noviembre de 1994 el Tribunal de Justicia de las Comunidades dictaminó en las competencias comunitarias no se limita al comercio de bienes, sino que también incluye las actividades que forman parte del comercio: los servicios y la propiedad intelectual.

En materia de política comercial las implicaciones de la entrada en vigor del Tratado de Lisboa son importantes. Con el Tratado de Lisboa la política comercial pasa a ser uno de los pilares de la Acción Exterior de la Unión Europea (artículo 207 del Tratado de Funcionamiento de la UE, TFUE). La puesta en marcha de las principales novedades en esta materia está haciéndose a través de un proceso de negociación en el que participan el Parlamento Europeo, la Comisión y el Consejo.

Las implicaciones más importantes en política comercial atañen a varias esferas:

- **Nuevas competencia exclusivas comunitarias:** El artículo 207 del Tratado de Funcionamiento de la UE incorpora expresamente una definición amplia de la política comercial, de manera que los servicios, los aspectos comerciales de la propiedad intelectual e industrial y las inversiones extranjeras directas pasan a ser competencia exclusiva de la Unión. La regla general para la adopción de decisiones por el Consejo pasa a ser la mayoría cualificada. La unanimidad se aplicará de forma excepcional.
- **Inversiones directas extranjeras.** A partir de la entrada en vigor del Tratado, la competencia en inversión extranjera directa ha pasado a ser comunitaria y la Comisión tiene la obligación de negociar también la protección de las inver-

siones extranjeras directas. Esto implica que, progresivamente, se producirá una sustitución de los acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones con terceros países (APPRI) de los EEMM por acuerdos de protección de inversiones de la Unión Europea.

- **Comitología** (procedimientos de delegación en la Comisión) derivada del Tratado de Lisboa. En estos momentos y en el ámbito de la política comercial, la mayor parte de las decisiones son ejecutadas por la Comisión vía Reglamento de Comitología mientras que otras son adoptadas directamente por el Consejo. A partir de ahora, el Tratado de Lisboa establece nuevos procedimientos para la adopción de medidas de ejecución, ya que desaparece la figura del Consejo en la toma de decisiones vía Comitología. Sólo cabría la intervención de esta institución en casos debidamente justificados y si previamente así se decide por el Parlamento europeo y el Consejo.
- **Nuevo papel del Parlamento Europeo** mediante la codecisión a la hora de establecer el marco de aplicación de la política comercial. Este procedimiento coloca al Parlamento Europeo en pie de igualdad con el Consejo, que representa a los Estados miembros, para la mayor parte de la legislación de la UE. El procedimiento de codecisión es complejo y puede llegar a requerir varios meses de media o incluso más de un año si fuese necesario recurrir a la conciliación (tercera lectura).

Nuevo papel del Parlamento Europeo en las negociaciones comerciales internacionales.

El ciclo de las negociaciones comerciales con terceros países, se estructura en varias etapas:

¹⁰ La Comisión propone un “mandato” de negociación y el Consejo lo aprueba mediante Decisión. Ni antes ni ahora, se

reconoce papel alguno al Parlamento Europeo en esta etapa.

2º El Tratado de Lisboa establece la obligación de que el Parlamento Europeo sea informado de la marcha de las negociaciones. Últimas las negociaciones, la Comisión consulta con los Estados miembros su rúbrica, revisa los textos acordados y los rubrica con el país tercero.

3º La Comisión propone al Consejo la autorización para firmar el Acuerdo Comercial y, en su caso, su aplicación provisional antes de su entrada en vigor. El Tratado de Lisboa no menciona al Parlamento Europeo en esta etapa.

4º La Comisión propone concluir o celebrar definitivamente el acuerdo y el Consejo lo autorizará previa aprobación del Parlamento Europeo.

Con el Tratado de Lisboa la política comercial común adquiere un mayor protagonismo en la articulación de las relaciones económicas y comerciales de la Unión Europea con terceros países. La decidida incorporación en su definición, además del comercio de bienes, del comercio de servicios, de los aspectos comerciales relacionados con la propiedad intelectual y de las inversiones directas exteriores, reserva estas materias como competencias exclusivas de la Unión lo que supone una cesión adicional de los Estados miembro a favor de la Unión.

Cabe reconocer el nuevo papel sobresaliente que el Parlamento Europeo tendrá en la implementación de la política comercial y en el seguimiento y conclusión de acuerdos comerciales internacionales.

La Política comercial común en los Tratados de la Unión Europea y de funcionamiento de la Unión

Tratado de la unión europea

PREÁMBULO

DECIDIDOS a promover el progreso social y económico de sus pueblos, teniendo en cuenta el principio de desarrollo sostenible, dentro de la realización del mercado interior y del fortalecimiento de la cohesión y de la protección del medio ambiente, y a desarrollar políticas que garanticen que los avances en la integración económica vayan acompañados de progresos paralelos en otros ámbitos,

TÍTULO I: DISPOSICIONES COMUNES

Artículo 3 (antiguo artículo 2 TUE)

5. En sus relaciones con el resto del mundo, la Unión afirmará y promoverá sus valores e intereses y contribuirá a la protección de sus ciudadanos. Contribuirá a la paz, la seguridad, el desarrollo sostenible del planeta, la solidaridad y el respeto mutuo entre los pueblos, el comercio libre y justo, la erradicación de la pobreza y la protección de los derechos humanos, especialmente los derechos del niño, así como al estricto respeto y al desarrollo del Derecho internacional, en particular el respeto de los principios de la Carta de las Naciones Unidas.

TÍTULO V: DISPOSICIONES GENERALES RELATIVAS A LA ACCIÓN EXTERIOR DE LA UNIÓN Y DISPOSICIONES ESPECÍFICAS RELATIVAS A LA POLÍTICA EXTERIOR Y DE SEGURIDAD COMÚN

CAPÍTULO 1

Disposiciones generales relativas a la Acción Exterior de la Unión

Artículo 21

2. La Unión definirá y ejecutará políticas comunes y acciones y se esforzará por lograr un alto grado de cooperación en todos los ámbitos de las relaciones internacionales con el fin de:

e) fomentar la integración de todos los países en la economía mundial, entre otras cosas mediante la supresión progresiva de los obstáculos al comercio internacional;

TRATADO DE FUNCIONAMIENTO DE LA UNIÓN EUROPEA

PREÁMBULO

RECONOCIENDO que la eliminación de los obstáculos existentes exige una acción concertada para garantizar un desarrollo económico estable, un intercambio comercial equilibrado y una competencia leal,

PREOCUPADOS por reforzar la unidad de sus economías y asegurar su desarrollo armonioso, reduciendo las diferencias entre las diversas regiones y el retraso de las menos favorecidas,

DESEOSOS de contribuir, mediante una política comercial común, a la progresiva supresión de las restricciones a los intercambios internacionales,

PRIMERA PARTE: PRINCIPIOS

TÍTULO I: CATEGORÍAS Y ÁMBITOS DE COMPETENCIAS DE LA UNIÓN

Artículo 3

La Unión dispondrá de competencia exclusiva en los ámbitos siguientes:

e) la política comercial común.

QUINTA PARTE: ACCIÓN EXTERIOR DE LA UNIÓN

TÍTULO II :POLÍTICA COMERCIAL COMÚN

Artículo 206 (antiguo artículo 131 TCE)

Mediante el establecimiento de una Unión aduanera de conformidad con los artículos 28 a 32, la Unión contribuir, en el interés común, al desarrollo armonioso del comercio mundial, a la supresión progresiva de las restricciones a los intercambios internacionales y a las in-

versiones extranjeras directas, así como a la reducción de las barreras arancelarias y de otro tipo.

Artículo 207 (antiguo artículo 133 TCE)

1. La política comercial común se basará en principios uniformes, en particular por lo que se refiere a las modificaciones arancelarias, la celebración de acuerdos arancelarios y comerciales relativos a los intercambios de mercancías y de servicios, y los aspectos comerciales de la propiedad intelectual e industrial, las inversiones extranjeras directas, la uniformización de las medidas de liberalización, la política de exportación, así como las medidas de protección comercial, entre ellas las que deban adoptarse en caso de dumping y subvenciones. La política comercial común se llevará a cabo en el marco de los principios y objetivos de la acción exterior de la Unión.

2. El Parlamento Europeo y el Consejo, con arreglo al procedimiento legislativo ordinario, adoptarán mediante reglamentos las medidas por las que se defina el marco de aplicación de la política comercial común.

3. En caso de que deban negociarse y celebrarse acuerdos con uno o más terceros países u organizaciones internacionales, se aplicará el artículo 218, sin perjuicio de las disposiciones específicas del presente artículo.

La Comisión presentará recomendaciones al Consejo, que la autorizará a iniciar las negociaciones necesarias. Corresponderá al Consejo y a la Comisión velar por que los acuerdos negociados sean compatibles con las políticas y normas internas de la Unión.

La Comisión llevará a cabo dichas negociaciones en consulta con un comité especial designado por el Consejo para asistirle en dicha tarea y con arreglo a las directrices que el Consejo pueda dirigirla. La Comisión informará periódicamente al comité especial y al Parlamento Europeo de la marcha de las negociaciones.

4. Para la negociación y celebración de los acuerdos mencionados en el apartado 3, el Consejo decidirá por mayoría cualificada.

Para la negociación y celebración de acuerdos en los ámbitos del comercio de servicios y de los aspectos comerciales de la propiedad intelectual e industrial, así como de las inversiones extranjeras directas, el Consejo se pronunciará por unanimidad cuando dichos acuerdos contengan disposiciones en las que se requiere la unanimidad para la adopción de normas internas.

El Consejo se pronunciará también por unanimidad para la negociación y la celebración de acuerdos:

a) en el ámbito del comercio de servicios culturales y audiovisuales, cuando dichos acuerdos puedan perjudicar a la diversidad cultural y lingüística de la Unión;

b) en el ámbito del comercio de servicios sociales, educativos y sanitarios, cuando dichos acuerdos puedan perturbar gravemente la organización nacional de dichos servicios y perjudicar a la responsabilidad de los Estados miembros en la prestación de los mismos.

5. La negociación y la celebración de acuerdos internacionales en el ámbito de los transportes se regirán por el título VI de la tercera parte y por el artículo 218.

6. El ejercicio de las competencias atribuidas por el presente artículo en el ámbito de la política comercial común no afectará a la delimitación de las competencias entre la Unión y los Estados miembros ni conllevará una armonización de las disposiciones legales o reglamentarias de los Estados miembros en la medida en que los Tratados excluyan dicha armonización.

Artículo 218

(antiguo artículo 300 TCE)

1. Sin perjuicio de las disposiciones particulares del artículo 207, para la negociación y ce-

lebración de acuerdos entre la Unión y terceros países u organizaciones internacionales se aplicará el procedimiento siguiente.

2. El Consejo autorizará la apertura de negociaciones, aprobará las directrices de negociación, autorizará la firma y celebrará los acuerdos.

3. La Comisión, o el Alto Representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad cuando el acuerdo previsto se refiera exclusiva o principalmente a la política exterior y de seguridad común, presentará recomendaciones al Consejo, que adoptará una decisión por la que se autorice la apertura de negociaciones y se designe, en función de la materia del acuerdo previsto, al negociador o al jefe del equipo de negociación de la Unión.

4. El Consejo podrá dictar directrices al negociador y designar un comité especial, al que deberá consultarse durante las negociaciones.

5. El Consejo adoptará, a propuesta del negociador, una decisión por la que se autorice la firma del acuerdo y, en su caso, su aplicación provisional antes de la entrada en vigor.

6. El Consejo adoptará, a propuesta del negociador, una decisión de celebración del acuerdo.

Con excepción de los acuerdos que se refieran exclusivamente a la política exterior y de seguridad común, el Consejo adoptará la decisión de celebración del acuerdo:

a) previa aprobación del Parlamento Europeo en los casos siguientes:

i) acuerdos de asociación;

ii) acuerdo de adhesión de la Unión al Convenio Europeo para la Protección de los Derechos Humanos y de las Libertades Fundamentales;

iii) acuerdos que creen un marco institucional específico al organizar procedimientos de cooperación;

iv) acuerdos que tengan repercusiones presupuestarias importantes para la Unión;

v) acuerdos que se refieran a ámbitos a los que se aplique el procedimiento legislativo ordinario o, si se requiere la aprobación del Parlamento Europeo, el procedimiento legislativo especial.

En caso de urgencia, el Parlamento Europeo y el Consejo podrán convenir en un plazo para la aprobación.

b) previa consulta al Parlamento Europeo en los demás casos. El Parlamento Europeo emitirá su dictamen en un plazo que el Consejo podrá fijar según la urgencia. De no haberse emitido un dictamen al término de dicho plazo, el Consejo podrá pronunciarse.

7. No obstante lo dispuesto en los apartados 5, 6 y 9, el Consejo, al celebrar un acuerdo, podrá autorizar al negociador a aprobar, en nombre de la Unión, las modificaciones del acuerdo para cuya adopción éste prevea un procedimiento simplificado o la intervención de un órgano creado por el acuerdo. El Consejo podrá supeditar dicha autorización a condiciones específicas.

8. El Consejo se pronunciará por mayoría cualificada durante todo el procedimiento.

Sin embargo, el Consejo se pronunciará por unanimidad cuando el acuerdo se refiera a un ámbito en el que se requiera la unanimidad para la adopción de un acto de la Unión y cuando se trate de acuerdos de asociación y de los acuerdos previstos en el artículo 212 con los Estados candidatos a la adhesión. El Consejo se pronunciará también por unanimidad sobre el acuerdo de adhesión de la Unión al Convenio Europeo para la Protección de los Derechos Humanos y de las Libertades Fundamentales; la decisión de celebración de dicho acuerdo entrará en vigor después de haber sido aprobada por los Estados miembros, de conformidad con sus respectivas normas constitucionales.

9. El Consejo adoptará, a propuesta de la Comisión o del Alto Representante de la Unión

para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad, una decisión por la que se suspenda la aplicación de un acuerdo y se establezcan las posiciones que deban adoptarse en nombre de la Unión en un organismo creado por un acuerdo, cuando dicho organismo deba adoptar actos que surtan efectos jurídicos, con excepción de los actos que completen o modifiquen el marco institucional del acuerdo.

10. Se informará cumplida e inmediatamente al Parlamento Europeo en todas las fases del procedimiento.

11. Un Estado miembro, el Parlamento Europeo, el Consejo o la Comisión podrán solicitar el dictamen del Tribunal de Justicia sobre la compatibilidad con los Tratados de cualquier acuerdo previsto. En caso de dictamen negativo del Tribunal de Justicia, el acuerdo previsto no podrá entrar en vigor, salvo modificación de éste o revisión de los Tratados.

SÉPTIMA PARTE: DISPOSICIONES GENERALES Y FINALES

Artículo 349 (antiguo artículo 299, apartado 2, párrafos segundo, tercero y cuarto, TCE)

Teniendo en cuenta la situación estructural social y económica de Guadalupe, la Guayana Francesa, Martinica, la Reunión, San Bartolomé, San Martín, las Azores, Madeira y las islas Canarias, caracterizada por su gran lejanía, insularidad, reducida superficie, relieve y clima adversos y dependencia económica de un reducido número de productos, factores cuya persistencia y combinación perjudican gravemente a su desarrollo, el Consejo, a propuesta de la Comisión y previa consulta al Parlamento Europeo, adoptará medidas específicas orientadas, en particular, a fijar las condiciones para la aplicación de los Tratados en dichas regiones, incluidas las políticas comunes. Cuando el Consejo adopte dichas medidas específicas con arreglo a un procedimiento legislativo especial, se pronunciará también a propuesta de la Comisión y previa consulta al Parlamento Europeo.

Las medidas contempladas en el párrafo primero se referirán, en particular, a las políticas aduanera y comercial, la política fiscal, las zonas francas, las políticas agrícola y pesquera, las condiciones de abastecimiento de materias primas y de bienes de consumo esenciales, las ayudas públicas y las condiciones de acceso a los fondos estructurales y a los programas horizontales de la Unión.

El Consejo adoptará las medidas contempladas en el párrafo primero teniendo en cuenta las características y exigencias especiales de las regiones ultraperiféricas, sin poner en peligro la integridad y coherencia del ordenamiento jurídico de la Unión, incluido el mercado interior y las políticas comunes.

C. Panorama histórico y cronología

C.1 Panorama y cronología de la política comercial común

Panorama y cronología de la política comercial común

1957	Comunidades Europeas	Adopción por el Tratado de Roma de un Arancel Común y una Política Comercial Común
1963 - 1969	Comunidades Europeas	Convención de Yaoundé I: acuerdo de intercambio comercial y cooperación firmado en Yaoundé, Camerún entre la CEE e inicialmente 18 ex-colonias europeas (Francia y Bélgica) del África en 1963.

1963 - 1972	Comunidades Europeas	Negociación de acuerdos con Argelia, Marruecos y Túnez para crear zonas aduaneras preferenciales. Establecimiento de relaciones bilaterales de libre comercio como una primera etapa en la búsqueda de una unión aduanera con Turquía (1963) Israel (1964), Malta (1970) y Chipre (1972).
1968	Comunidades Europeas	Establecimiento del Arancel Externo Común
1969	Comunidades Europeas	Yaoundé II (1969-1975) - 21 países
1971 - 1980	Comunidades Europeas	Acuerdos comerciales sin otorgar ningún tipo de ventaja comercial diferente al SPG: Argentina (1971), Brasil (1973), Uruguay (1973), Méjico (1975), India (1973), Sri Lanka (1975), Bangladesh (1976), China (1978), Mercado Común Centroamericano (1978), Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (1980)
1975 - 1979	Comunidades Europeas	Convención de Lomé I: acuerdo de intercambio comercial y cooperación

		entre la Unión Europea y los países ACP vigente entre 1975-1995 firmado en Lomé, Togo. Reemplazo la Convención de Yaoundé.			
		Establece un sistema de cooperación económica y ayuda entre la UE y las excolonias del Reino Unido (Mancomunidad), Francia y Bélgica no solo del África sino también del Caribe y Oceanía. Permite la exportación de los principales productos agrícolas y mineros de los ACP a la Unión Europea libre de aranceles. Sé norma la forma de asignar el Fondo Europeo de Desarrollo.- 45 países			
1979 - 1985	Comunidades Europeas	LOMÉ II - 57 países			
1985 - 1990	Comunidades Europeas	LOMÉ III - 66 países			
1990 - 1995	Comunidades Europeas	LOMÉ IV - 68 países			
1988 - 1991	Comunidades Europeas	Firma de los primeros acuerdos bilaterales con			
					Hungría (1988), Polonia (1989), Checoslovaquia (1990), Rumanía (1991) con base a los artículos 113, 235 y 237 del TCEE.
1992	Comunidades Europeas				Creación del Espacio Económico Europeo
1995	Comunidades Europeas				Conferencia de Barcelona: La Unión Europea (UE) establece un marco de cooperación multilateral con los países de la cuenca mediterránea. Esta asociación representa una nueva fase en sus relaciones. Aborda, por primera vez, aspectos económicos, sociales, humanos, culturales y cuestiones de seguridad común.
					Esta asociación se concretó en la adopción de la Declaración de Barcelona por parte de los Estados miembros de la UE y de los doce Terceros Países Mediterráneos (TPM) siguientes: Argelia, Chipre, Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Malta, Marruecos, Siria, Túnez, Turquía y la Autoridad Pa-

		lestina. Se invitó a la Liga de los Estados Árabes (EN) y a la Unión del Magreb Árabe (UMA) (FR), así como a Mauritania, en calidad de miembro de la UMA.			
1995	Mercosur	Acuerdo de cooperación UE/ Mercosur (1995), Chile (1996), Méjico (1997).			Yibuti (1979), Santo Tomé y Príncipe (1979), Seychelles (1979), Angola (1984), Mozambique (1984), Zimbabue (1984), Guinea Ecuatorial (1990), Eritrea (1995), Namibia (1995), Sudáfrica (1995); Caribe: Bahamas, Barbados, Jamaica, Trinidad y Tobago, Dominica (1979), Santa Lucía (1979), Antigua y Barbuda (1984), República Dominicana (1984), San Cristóbal y Nieves (1984), San Vicente y las Granadinas (1984), Haití (1990) Guyana, Surinam (1979) y Belice (1984) Pacífico: Fiyi, Samoa, Tonga, Kiribati (1979), Papúa Nueva Guinea (1979), Islas Salomón (1979), Tuvalu (1979), Vanuatu (1984).
1995 - 2000	Comunidades Europeas	LOMÉ IV revisión - 71 países: Países integrantes Convención: (No europeos y año de ingreso si es posterior a 1975): África: Benín, Botsuana, Burkina Faso, Burundi, Camerún, Chad, República del Congo, República Democrática del Congo, Costa de Marfil, Etiopía, Gabón, Gambia, Ghana, Guinea-Bissau, Kenia, Lesotho, Madagascar, Malauí, Malí, Mauricio, Mauritania, Níger, Nigeria, República Centroafricana, Ruanda, Senegal, Sierra Leona, Somalia, Sudán, Suazilandia, Tanzania, Togo, Uganda, Zambia, Cabo Verde (1979), Comores (1979),			
			2000	Unión Europea	Acuerdo de Cotonú: El Acuerdo de Cotonú propone un marco a las relaciones de cooperación de la Unión Europea (UE) para el desarrollo económico, social y cultural de los países de África, del Caribe y del Pacífico (ACP).

C.2 Panorama y cronología Unión Europea / Organización Mundial de Comercio (OMC)

Panorama y cronología Unión Europea / Organización Mundial de Comercio (OMC)

1947	GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
1947	GATT	Ronda de Ginebra. 23 países. Entra en vigencia el GATT
1949	GATT	Ronda de Annecy 13 países.
1951	GATT	Ronda de Torquay 38 países.
1956	GATT	Ronda de Ginebra 26 países. Se fija la estrategia para futuras políticas del GATT respecto a países en desarrollo, mejorando su posición como participantes del tratado.
1962	GATT	Ronda Dillon 26 países. Reducción de aranceles.
1967	GATT	Ronda Kennedy 62 países. Reducción de aranceles. Se dio por primera vez una reducción general en los aranceles en lugar de especificar producto por producto. Acuerdo anti-dumping (en los Estados Unidos fue rechazado por el Congreso).
1973 - 1979	GATT	Ronda de Tokio 102 países. Reducción de barreras no arancelarias. También redujo aranceles sobre bienes manufacturados. Mejora y extensión del sistema GATT.

1986 - 1993	GATT	Ronda de Uruguay 123 países. Se creó la OMC para reemplazar el GATT. Reducción de aranceles y subsidios a la exportación, reducción de límites de importación y cuotas sobre los próximos 20 años, acuerdo para reforzar la protección a la propiedad intelectual, extendiendo la ley comercial internacional al sector de los servicios y liberalización de la inversión externa. También hizo cambios en el mecanismo de establecimiento de disputas del GATT.
1994	OMC	Creación de la Organización Mundial del Comercio (1994)
1996 - 1997	OMC	Conferencia ministerial de la OMC celebrada en Singapur. Participación de la Unión Europea.
1998	OMC	Conferencia ministerial de la OMC celebrada en Ginebra. Participación de la Unión Europea.
1999	OMC	Conferencia de Seattle
2001	OMC	Ronda de Doha: Gran negociación emprendida para liberar el comercio mundial. Su objetivo apunta a complementar un tema que había quedado pendiente del gran ciclo anterior (Ronda de Uruguay)
2001	OMC	Entrada de China en la OMC

2003	OMC	Conferencia ministerial de Cancún de la OMC
2004	OMC	Acuerdo marco de acceso a los mercados para los productos no agrícolas, los servicios y la facilitación del comercio
2005	OMC	Acuerdo de Hong Kong: Los miembros de la OMC deciden suprimir todas las subvenciones a las exportaciones agrícolas para 2013
2008	OMC	Fracaso de la reunión ministerial de Ginebra de la OMC
2008 - 2011	OMC	Estancamiento de las negociaciones
2008	OMC	8ª Conferencia ministerial de la OMC celebrada en Ginebra del 15 al 17 de diciembre de 2011. Aprueba las accesiones de Rusia, Samoa y Montenegro. Final de la guerra del plátano.
2013	OMC	La Novena Conferencia Ministerial se celebrará en Bali, Indonesia, del 3 al 6 de diciembre de 2013.

D. Principales realizaciones de la Política comercial común de la Unión Europea

D.1. El lugar de la Unión Europea en el comercio mundial

La Unión Europea y el comercio mundial

Durante el periodo 2000-2009, las exportaciones de la UE hacia las principales zonas económicas conocieron evoluciones dispares. Cabe destacar las siguientes: una disminución con los Estados Unidos y Japón; un estancamiento con América Latina, con la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ANASE) y con las Economías dinámicas de Asia (EDA); una ligera progresión con los Estados Unidos; un aumento medio con los países ACP, con los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) y con los Países del Sur y del Este del Mediterráneo (MEDA); una fuerte progresión con China, con los países de la Comunidad de los Estados Independientes (CEI) y con los de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), así como con los países candidatos a la UE (Croacia, antigua República Yugoslava de Macedonia y Turquía).

La Unión Europea (UE) mantuvo su posición como primer socio comercial de China durante 2012 a pesar de una disminución del 3,7 por ciento del volumen del intercambio entre ambas regiones, según ha informado el ministro chino de Comercio, Chen Deming, quien reconoció que Estados Unidos superó a la UE como primer destino de las exportaciones chinas, pero en volumen de comercio global -lo que incluye también las importaciones- la Unión Europea aún es el socio principal.

Concretamente, según la Administración General de Aduanas china, el volumen de comercio bilateral entre la UE y China se situó en 546.040 millones de dólares (417.087 millones de euros), mientras que con Estados Unidos fue de 484.680 millones de dólares (370.217 millones de euros). Debido a la situación económica actual, durante el año pasado se ha constatado una reducción del comercio con la UE, pero para China es todavía el aliado comercial más importante a largo plazo

Los Estados Unidos siguen siendo el primer cliente de la UE, sin embargo, en 2009 China destrono a los Estados Unidos convirtiéndose en el principal proveedor de la UE. Durante el

periodo 2000-2009, China pasó del tercer al primer puesto entre los países importadores de la UE. Las exportaciones de este país a la UE se multiplicaron por cuatro y sus importaciones de la UE por tres.

Al mismo tiempo, Japón retrocedió del segundo al sexto puesto, después de China, los Estados Unidos, Rusia y Noruega. Cabe mencionar también la evolución de Rusia, que pasó del cuarto al tercer puesto. Procede mencionar,

para acabar, que la India y Brasil desbancaron, respectivamente, a Taiwán y Canadá.

A pesar de tales progresos, y exceptuando los Estados Unidos, los países candidatos a la UE y los Países del Sur y del Este del Mediterráneo (MEDA), el saldo de la balanza comercial de la UE sigue siendo deficitario con respecto a la mayoría de las zonas económicas, y en particular con la AELC, la ANASE, América Latina, las EDA, la CEI, China y Japón.

CUADRO 1. Exportaciones e Importaciones mundiales de productos.

Exportaciones mundiales de productos (en miles de millones de euros)

	2000	%	2009	%
UE-27*	849,7	17,5 %	1 094,4	17,1 %
Estados Unidos	844,8	17,4 %	757,6	11,8 %
China	269,8	5,6 %	861,5	13,4 %
Japón	518,8	10,7 %	n.d.	n.d.
Total mundial	4 855,6	100,0 %	6 400,0	100,0 %

*excluyendo el comercio entre los Estados miembros. Fuente: Eurostat

Importaciones mundiales de productos (en miles de millones de euros)

	2000	%	2009	%
UE-27*	992,6	19,3 %	1 199,1	17,6 %
Estados Unidos	1 362,1	26,4 %	1 148,4	16,8 %
China	243,7	4,7 %	720,9	10,6 %
Japón	411,0	8,0 %	n.d.	n.d.
Total mundial	5 143,4	100,0 %	12 449,0	100,0 %

*excluyendo el comercio entre los Estados miembros. Fuente: Eurostat

Naturaleza del comercio de la Unión Europea:

CUADRO 2. Porcentaje de exportaciones e importaciones por producto

Porcentaje de exportaciones por producto

	2000	2009
Productos alimenticios y bebidas	5,6 %	5,7 %
Materias primas	2,1 %	2,5 %
Energía	3,4 %	5,2 %
Productos químicos	14,0 %	17,9 %
Maquinaria y equipos de transporte	46,3 %	41,5 %
Otros	28,6 %	27,1 %
Total	100,0 %	100,0 %

Fuente: Eurostat

Porcentaje de importaciones por producto

	2000	2009
Productos alimenticios y bebidas	5,5 %	6,1 %
Materias primas	5,0 %	3,9 %
Energía	16,2 %	24,2 %
Productos químicos	7,1 %	9,4 %
Maquinaria y equipos de transporte	37,4 %	28,5 %
Otros	28,7 %	27,8 %
Total	100,0 %	100,0 %

Fuente: Eurostat

CUADRO 3. Destino y origen de las exportaciones e importaciones de la UE

Destino y origen de las exportaciones e importaciones de la UE

País	2000		2009	
	Valor	%	Valor	%
Estados Unidos	283,2	28,0 %	204,7	18,7 %
China	25,8	3,0 %	81,6	7,5 %
Suiza	72,5	8,5 %	88,2	8,1 %
Rusia	22,7	2,7 %	65,4	6,0 %
Turquía	31,9	3,8 %	43,7	4,0 %
Japón	45,4	5,4 %	35,9	3,3 %
Noruega	26,4	3,1 %	37,4	3,4 %
India	13,6	1,6 %	27,5	2,5 %
Brasil	16,8	2,0 %	21,5	2,0 %
Corea del Sur	16,7	2,0 %	21,5	2,0 %
Canadá	21,1	2,5 %	22,4	2,0 %
Total mundial	849,7	100,0 %	1.094,4	100,0 %

Fuente: Eurostat *excluyendo Hong-Kong

Destino y origen de las exportaciones e importaciones de la UE

País	2000		2009	
	Valor	%	Valor	%
China	74,6	7,5 %	214,7	17,9 %
Estados Unidos	206,2	20,8 %	159,5	11,4 %
Rusia	63,7	6,4 %	115,2	10,4 %
Suiza	62,5	6,3 %	73,7	5,6 %
Noruega	47,1	4,8 %	68,5	5,3 %
Japón	92,0	9,3 %	55,8	4,3 %
Turquía	18,7	1,9 %	36,0	2,8 %
Corea del Sur	26,9	2,7 %	32,0	2,6 %
India	12,8	1,3 %	25,4	2,2 %
Brasil	18,6	1,9 %	25,6	2,2 %
Canadá	18,9	1,9 %	17,7	1,3 %
Total mundial	992,6	100,0 %	1000,0	100,0 %

Fuente: Eurostat *excluyendo Hong-Kong

CUADRO 4. Balanza comercial de la UE-27

	2000	2009
China	-48,7	-133,1
Estados Unidos	+31,9	+45,2
Rusia	-41,0	-49,7
Suiza	+9,9	+14,5
Noruega	-20,7	-31,1
Japón	-46,5	-19,8
Turquía	+13,1	+7,6
Corea del Sur	-10,2	-10,5
India	+0,832	+2,1
Brasil	-1,8	-4,1
Canadá	+2,1	+4,6
Total mundial	-142,9	-104,7

Fuente: Eurostat

CUADRO 5. Comercio de servicios

	2005			2009		
	CRÉDITO	DEUDA	NETO	CRÉDITO	DEUDA	NETO
Transporte	104,4	89,6	14,8	108,1	88,3	19,8
Viajes	65,7	84,9	-19,2	67,9	86,4	-18,4
Servicios de comunicaciones	7,4	7,9	-0,474	12,7	12,9	-0,193
Construcción	12,1	6,1	6,0	16,7	8,6	8,0
Seguros	6,0	8,2	-2,2	15,5	7,5	7,9
Servicios financieros	35,3	14,2	21,1	40,8	16,5	24,3
Informática e información	17,2	8,6	8,6	29,8	12,6	17,2
Cánones y derechos de licencia	23,5	32,8	-9,2	26,7	40,7	-14,0
Servicios a empresas	120,5	86,7	33,7	147,0	115,5	31,4
Servicios personales, culturales y recreativos	4,8	6,3	-1,4	4,5	5,7	-1,1
Servicios administrativos	7,6	6,1	1,4	7,3	7,5	-0,241
Servicios no asignados	0,079	0,068	0,011	0,396	-9,4	9,8
Total servicios	405,2	351,9	53,2	477,8	414,5	63,3

Fuente: Eurostat

D.2 Las orientaciones de la Política comercial:

D.2.1 La dimensión multilateral: la OMC

La Unión Europea participa en las estructuras referidas al comercio mundial, al GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), cuyo origen se encuentra en la reunión de la comisión preparatoria de la conferencia internacional de comercio, bajo el patrocinio de la ONU, que tuvo lugar en Londres a finales de 1946 y en cuya segunda sesión celebrada en Ginebra en 1947, se elaboró un proyecto que fue la Carta de Comercio Internacional, que se completó en la Conferencia de la Habana en noviembre de 1947.

La función del GATT consistía en un “código de buena conducta”, basado en el principio de no discriminación, reducción de cupos y aranceles y prohibición de cárteles y dumpings.

Los seis países fundadores de la Comunidad Económica Europea eran miembros del GATT y consecuentemente participarían en sus 8 rondas de negociaciones para liberalizar el comercio y principalmente en la Ronda de Uruguay, realizada entre 1986 y 1993 en la que participaron 123 países y en la que se crearía la OMC para reemplazar el GATT. Esta Ronda de Uruguay produjo como principales resultados la reducción de aranceles y subsidios a la exportación, reducción de límites de importación y cuotas sobre los próximos 20 años, acuerdo para reforzar la protección a la propiedad intelectual, extendiendo la ley comercial internacional al sector de los servicios y liberalización de la inversión externa. También hizo cambios en el mecanismo de establecimiento de disputas del GATT.

La principal diferencia entre el GATT y la OMC es que el GATT es un sistema de reglas fijadas por naciones mientras que la OMC es un organismo internacional. La OMC expandió su espectro desde el comercio de bienes hasta el comercio del sector de servicios y los derechos de la propiedad intelectual.

En 1986 surgiría la llamada Ronda Uruguay al

aprobarse una declaración en que se dispuso la iniciación de una ronda de negociaciones comerciales multilaterales, que se prolongarían hasta 2003, culminando en una reunión celebrada ese año en Marrakech donde se firmó el “Acta Final” de la Ronda y el conjunto de acuerdos sobre diversos temas, así como el “Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio”.

A partir de entonces quedó convenido que las disposiciones originales del GATT se denominarían “GATT de 1947” mientras que las resultantes de sus modificaciones acordadas serían el “GATT de 1994”. La Ronda Uruguay incorporó por primera vez en el “sistema multilateral de comercio” varios temas que hasta entonces habían estado excluidos de él como el comercio de servicios, la agricultura, los textiles y la propiedad intelectual.

La aprobación de los acuerdos de la OMC por la Unión Europea se realizaría a través de una Decisión 94/800/CE del Consejo, de 22 de diciembre de 1994 por la que se adoptarían los textos jurídicos resultantes de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay concluidas con la firma del Acta Final de Marrakech que los representantes de la Comunidad Europea y de los Estados Miembros firmaron en Marruecos el 15 de abril de 1994 y la creación de la Organización Mundial del Comercio.

El Acta Final de Marrakech incluye una lista de acuerdos multilaterales y plurilaterales, así como de las decisiones y declaraciones ministeriales que clarifican las disposiciones de algunos acuerdos. Los acuerdos comerciales multilaterales y los instrumentos jurídicos conexos forman parte integrante de los acuerdos de la OMC y son vinculantes para todos los miembros de la Organización Mundial del Comercio. En cuanto a los acuerdos plurilaterales, aunque formen 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 por el que se establece la Orga-

nización Mundial del Comercio incluye varios Anexos que contienen los acuerdos de la OMC. El Anexo 1A comprende los acuerdos multilaterales sobre el comercio de mercancías: el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT de 1994, que englobó el GATT de 1947); el Acuerdo sobre la Agricultura; el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido; el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio; el Acuerdo sobre las Medidas en materia de inversiones relacionadas con el Comercio; el Acuerdo relativo a las Medidas Antidumping; el Acuerdo relativo a la Valoración en Aduana; el Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición; el Acuerdo sobre Normas de Origen; el Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación; el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias; el Acuerdo sobre Salvaguardias.

El Anexo 1B del acuerdo sobre la OMC contiene el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) y el Anexo 1C, el acuerdo relativo a los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), incluido el comercio de las mercancías con usurpación de marca. El Anexo 2 incluye el Memorandum de Acuerdo relativo a las reglas y procedimientos que regulan la solución de diferencias. En cuanto al Anexo 3, se refiere al mecanismo de examen de las políticas comerciales de los miembros de la OMC. Por último, el Anexo 4 trata de los acuerdos comerciales multilaterales: el Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles; el Acuerdo sobre Contratación Pública; el Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos; el Acuerdo Internacional de la Carne de Bovino. Los dos últimos acuerdos se derogaron a finales de 1997.

El Acuerdo de Marrakech, aparte de los cambios al marco regulatorio internacional, llevaría a una apertura considerable de los mercados mundiales, incluyendo el mercado europeo. La UE reduciría sus derechos de aduana en un

37% como promedio. Casi el 40% de las importaciones industriales entra ahora libre de derechos, y tan sólo un 2% paga derechos que se podrían considerar como “altos”. Además, el 44% de las importaciones europeas de bienes agrícolas están exentas de aranceles.” Hacia el año 2000, los derechos de aduana aplicados por la UE a las importaciones manufacturadas se reducirán a apenas el 3,7%

El último paso de la OMC es la llamada Ronda de Doha, constituida como una gran negociación emprendida para liberalizar el comercio mundial con el objetivo de completar el tema pendiente de la Ronda de Uruguay, el comercio agrícola. En esta etapa, los países en desarrollo tratan de obtener un acceso libre de obstáculos para sus producciones agrícolas en los mercados de los países desarrollados. Esto significa que las grandes potencias deberán eliminar o reducir, en forma significativa, la protección que dan a su agricultura por la vía de subsidios directos a los agricultores o de subsidios a las exportaciones.

La historia de la Ronda de Doha está siendo la historia de un fracaso concluido con la falta de éxito de la VIII Conferencia Ministerial de 2012, cuyo único activo importante fue el ingreso de Rusia. Antes de la ministerial se habló de acuerdos plurilaterales, un contra-sentido en un organismo multilateral, pero que tiene antecedentes en el GATT. De Doha sólo queda el mandato a negociar, pero con el pretexto de actualizar la negociación a nuevas realidades, se quiere hacerlo sobre temas realmente complejos y conflictivos.

d.2.2.) La dimensión bilateral:

d.2.2.1.) La política Europea de Vecindad

La Política Europea de Vecindad (PEV) se creó para impedir que aparecieran nuevas líneas divisorias entre la UE ampliada y sus países vecinos y para ofrecer a éstos la oportunidad de participar en diversas actividades de la UE a través de una mayor cooperación política, eco-

nómica, cultural y de seguridad.

Esta ambiciosa iniciativa política, emprendida en 2003, ofrece la perspectiva de ir poco a poco más allá de las tradicionales relaciones comerciales y de cooperación para pasar a una mayor integración entre la UE y sus países vecinos. En el área económica, la PEV permite a los países vecinos intensificar sus relaciones comerciales preferenciales con la UE, participar en su mercado interior, mejorar sus conexiones con la Unión (en energía, transporte, telecomunicaciones, etc.), tener la posibilidad de participar en algunos programas de la UE y recibir una mayor asistencia financiera y técnica.

La Política Europea de Vecindad se aplica a los vecinos más cercanos de la UE por tierra y mar: Argelia, Armenia, Azerbaiyán, Belarús, Egipto, Georgia, Israel, Jordania, Líbano, Libia, Moldavia, Marruecos, la Autoridad Palestina, Siria, Túnez y Ucrania. Aunque Rusia también es país vecino, sus relaciones con la UE se rigen por un régimen específico de asociación estratégica.

Las relaciones comerciales con los países vecinos han seguido intensificándose. La Unión Europea ha proseguido las negociaciones de acuerdos de asociación con Moldavia, Armenia y Georgia, que incluyen zonas de libre comercio de alcance amplio y profundo (ZLCAP), y del acuerdo de asociación con Azerbaiyán. El acuerdo de asociación UE-Ucrania se ha rubricado y está pendiente de firma, después de que Ucrania haga los trámites necesarios. En el sur, la UE ha empezado a preparar las negociaciones ZLCAP con Marruecos, Túnez y Jordania.

d.2.2.2.) La relación UE con los países ACP

El proceso de descolonización iniciado al comienzo de los años sesenta exigió la transformación de los vínculos con las

antiguas colonias de los países miembros en una asociación de carácter diferente entre países soberanos.

Las relaciones entre la Unión Europea y los países de África, del Caribe y del Pacífico (ACP) se han formalizado a lo largo del tiempo a través de la firma de varios acuerdos o convenios. Se trata de los Convenios de Yaundé y Lomé y del Acuerdo de Cotonú. Estos textos, cuyo principal objetivo es la erradicación de la pobreza mediante una mayor integración de los países ACP en el comercio mundial, han incorporado paulatinamente elementos importantes de buena gobernanza, diálogo político y cooperación económica.

El actual fundamento jurídico de las relaciones de la UE con los países ACP es el artículo 217 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea. En la actualidad, 71 países de África, del Caribe y del Pacífico (ACP), tienen una relación privilegiada con la CE en virtud de los Convenios de Lomé. Estos convenios van acompañados de una dotación financiera en forma de subvenciones y préstamos bonificados que se destinan a financiar, a través del Fondo Europeo de Desarrollo (FED), programas de inversiones económicas y sociales en los países ACP. La cooperación con dichos países abarca también a los sectores industrial y agrario.

El Convenio permite que el 99 % de los productos industriales de los países ACP penetren en el mercado de los Quince sin pagar derechos de aduana y sin reciprocidad. El Stabex (Sistema de estabilización de los ingresos de exportación), es un acuerdo similar a un contrato de seguro que concede cierta garantía de estabilidad a los ingresos que los países ACP obtienen de sus exportaciones de 48 productos agrícolas. El Stabex actúa en el caso de graves trastornos climá-

ticos o de los precios internacionales de dichos productos. El mecanismo se aplica también a los recursos mineros (Sysmin). El Convenio de Lomé establece también unas relaciones políticas institucionalizadas, a través del Consejo de Ministros, del Comité de Embajadores y de la Asamblea Paritaria ACP-UE, en la que los parlamentarios europeos representan al Parlamento Europeo.

d.2.2.3.) La política de cooperación al desarrollo: SGP

El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de la UE ofrece aranceles más bajos o un acceso en franquicia de derechos al mercado de la Unión a las importaciones procedentes de 178 países y territorios en desarrollo. El sistema de la Unión Europea ofrece beneficios especiales a los 49 países menos desarrollados y a los países que cumplen determinadas normas básicas en el ámbito laboral y en el del medio ambiente. La UE concede las preferencias sin exigir contrapartidas a los países beneficiarios.

Durante 2002, las importaciones de la UE que se beneficiaron de este sistema ascendieron a 53.000 millones de euros. Tanto la concesión de las preferencias arancelarias como su alcance dependen del régimen acordado al país beneficiario del que es originario el producto. Los países beneficiarios cuentan con cinco regímenes con arreglo al SPG: régimen general, régimen especial de estímulo a la protección de los derechos laborales, régimen especial de estímulo a la protección del medio ambiente, régimen especial en favor de los países menos desarrollados, régimen especial de apoyo a la lucha contra la producción y el tráfico de droga.

Cada régimen del SPG comprende productos diferentes, que se enumeran en

el anexo IV del Reglamento. Asimismo, cada régimen puede conceder preferencias arancelarias diferentes para los mismos productos. Tanto la disponibilidad de preferencias arancelarias como su alcance dependen, por lo tanto, del régimen acordado al país beneficiario. El régimen general abarca aproximadamente 7.000 productos, de los cuales 3.250 están clasificados como no sensibles y 3.750 como sensibles. Los productos sensibles requieren todavía una protección aduanera, mientras que los no sensibles pueden competir con las importaciones en franquicia de derechos procedentes de los países en desarrollo.

El régimen general prevé, como norma general, una reducción de los derechos ad valorem NMF en un tipo a tanto alzado de 3,5 puntos porcentuales. Una importante excepción a esta norma de la reducción a tanto alzado son los textiles y las prendas de vestir, sectores que se benefician de una reducción del 20%. Para los derechos específicos, la norma general es una reducción del 30%. En los casos en que los derechos incluyen derechos específicos y derechos ad valorem, solamente se reducen éstos últimos.

A finales de 2012 se ha planteado un nuevo esquema del Sistema General de Preferencias. La UE quitará beneficios comerciales a cinco países latinoamericanos. Para cinco países latinoamericanos, será más difícil exportar a la Unión Europea. Para los consumidores europeos, algunos productos de Argentina, Brasil, Cuba, Uruguay y Venezuela pasarán a costar más a partir del 1 de enero de 2014.

La Comisión, con el apoyo del Consejo y el Parlamento, decidió reducir la cantidad de países beneficiados por el SGP de 176 a 89, aunque, de los 87 excluidos, solo 20 perderán toda ventaja para el

acceso al mercado europeo porque los restantes 67 quedarán incluidos en otros esquemas por los que mantendrán las prerrogativas. El SGP no incluye importaciones que puedan representar una amenaza para la producción europea y además contempla la aplicación de salvaguardas (incluso en 2014 se extenderán al etanol y determinadas manufacturas textiles).

La UE le quitará las reducciones y eliminaciones de tarifas a 20 países con el argumento de que en los últimos tres años su renta per cápita alcanzó niveles que el Banco Mundial califica como de economías de altos o medios altos ingresos. Los cinco países latinoamericanos castigados son cuatro de Mercosur y Cuba, que alcanzaron niveles altos medios. Los socios del bloque sudamericano, Cuba, Ecuador y Bolivia son los únicos países de la región que además no han firmado tratados de libre comercio (TLC) con la UE. Mercosur pone reparos a un TLC porque teme que su industria se perjudique y se queja de que Europa está poco dispuesta a abrir su mercado de alimentos, dadas sus subvenciones y los aranceles altos y las cuotas restringidas para determinados productos. También fueron excluidos del SGP Arabia Saudí, Kuwait, Bahrein, Catar, Emiratos Árabes, Omán, Brunei, Macao, Bielorrusia, Rusia, Kazajstán, Gabón, Libia, Malasia y Palau.

Bruselas calcula que muchos de estos países sufrirán una caída del 1% en sus exportaciones por la salida del SGP. Alega que ese espacio podrá ser aprovechado por países menos desarrollados. Al anunciar la medida, puso como ejemplo que una disminución del 1% de las ventas externas de Brasil equivale a un volumen 16 veces mayor a lo que el pobre Burkina Faso vende a la UE. De todos modos, la UE estableció que si alguno de los 20 países excluidos vuelve a caer a la categoría de país de ingresos

medios bajos o bajos, entonces volverá al esquema.

El SGP mantendrá el beneficio a 89 países: 49 de los más pobres del planeta, incluido Haití, que exportan sin aranceles ni cuotas a la UE todos los productos, excepto armas; y 40 de ingresos bajos y medios bajos, que percibirán ventajas para determinados productos. En este último universo se encuentran Bolivia, China, Ecuador, India, Irán, Paraguay (el único socio de Mercosur beneficiado) y Siria, entre otros países. También están Colombia, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Perú y El Salvador, países con los que la UE firmó TLC que aún no están vigentes porque requieren de ratificación parlamentaria. Dos tercios de todos los productos se encuentran incluidos en el SGP. Incluso se sumarán en 2014 algunos minerales. A eso se añade que un cuarto de los bienes tienen arancel cero en la UE. Por lo tanto, para los países del SGP que no son los 49 más pobres solo queda fuera de los beneficios el 9% de los productos, que son los más sensibles para la producción europea, en general alimentos.

d.2.2.4.) La relación transatlántica

Las Comunidades Europeas y los Estados Unidos establecieron relaciones diplomáticas en 1953, pero no formalizaron su cooperación hasta 1990 con la Declaración Transatlántica. Para evaluar y desarrollar la cooperación transatlántica, la Unión Europea y los EE.UU. celebran cumbres presidenciales con carácter periódico. Su organización se inició como resultado de la Declaración Transatlántica de noviembre de 1990 que por vez primera confirió carácter formal a los contactos de los EE.UU. con la entonces Comunidad Europea.

Desde 1995, la relación se funda en la

Nueva Agenda Transatlántica. En el marco de la Nueva Agenda Transatlántica, y de acuerdo con la Asociación Económica Transatlántica lanzada en 1998, se creó en 2007 el Consejo Económico Transatlántico encargado de dar impulso a la economía transatlántica.

La relación bilateral de comercio e inversión entre la UE y EE.UU representa alrededor del 40% del comercio mundial, y más de 60% del PIB mundial. Asimismo, la Unión es, en términos de intercambios y de inversión, el primer socio de EE.UU y el único con el que las relaciones están equilibradas.

Las relaciones económicas entre la UE y los EE.UU. están entre las más abiertas del mundo y aunque los mercados transatlánticos están profundamente integrados a través de grandes flujos de comercio e inversión (con un volumen de comercio bilateral de 702 600 millones EUR y una inversión bilateral acumulada valorada en 2,394 billones EUR en 2011), existe un consenso general en el sentido de que se está lejos de explotar plenamente el potencial de la relación transatlántica; considerando que la UE y los EE.UU. comparten valores comunes, sistemas jurídicos similares y normas en el ámbito laboral y para la protección del medio ambiente. Un estudio llevado a cabo en 2009 para la Comisión determinó que la eliminación de la mitad de las medidas no arancelarias y diferencias regulatorias que afectan al comercio entre la UE y los EE.UU se traduciría en un aumento del PIB de 163 000 millones hasta 2018 a ambos lados del Atlántico norte.

Washington y Bruselas anunciaron al comenzar el año 2013 el arranque de una negociación destinada a firmar un acuerdo de libre comercio en el plazo de un par de años, algo que han perseguido – sin éxito– desde hace más de medio siglo. El Comisario de Comercio, Karel de

Gucht, indicó que se ha dado luz verde a la cooperación pero que no va a ser fácil. Se estima que las conversaciones arranquen en verano, durante la presidencia irlandesa y se necesitarán “dos años para completar el trabajo”. De Gucht ha precisado que los lazos económicos de las dos economías y las inversiones superan los 2 billones de euros.

d.2.2.5.) La dimensión Euromediterránea

Los fundamentos y objetivos se encuentran en la declaración común de la Cumbre de París para el Mediterráneo, y suceden institucionalmente al marco del Proceso de Barcelona o Asociación Europea para el Mediterráneo iniciado por la Unión Europea en 1995, cuya viabilidad había creado controversia y debate entre especialistas y políticos europeos. Al Proceso de Barcelona le sucederá la Unión para el Mediterráneo, constituida como un organismo internacional surgido del programa de colaboración y desarrollo de relaciones internacional que agrupa a 43 países y a más de 756 millones de ciudadanos de todos los Estados miembros de la Unión Europea y Estados norteafricanos y de Oriente Medio del ámbito mediterráneo.

La Unión para el Mediterráneo se constituye por todos los países de la Unión Europea y de aquéllos que forman parte de la cuenca mediterránea. El único país europeo que no forma parte es Monaco, ya que Albania, Montenegro, Bosnia y Herzegovina y Croacia son miembros del Acuerdo centroeuropeo de libre cambio, y junto con Turquía son candidatos o candidatos potenciales a la adhesión de la UE. Por otro lado, el resto de estados no europeos que forman parte del proyecto, pertenecen a la Liga Árabe, con la excepción de Israel.

Uno de los principales objetivos del

Proceso de Barcelona fue la creación de una zona de libre comercio Euro-Mediterránea para 2010. Hasta el momento, todos los países mediterráneos asociados, con la excepción de Siria, han concluido Acuerdos de Asociación con la UE. Estos acuerdos han supuesto la progresiva eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de productos manufacturados de acuerdo con calendarios previamente negociados. El comercio agrícola ha sido igualmente liberalizado de forma paulatina por medio de recíprocos acuerdos preferenciales entre las partes, que han respetado los flujos comerciales tradicionales, las restricciones impuestas por las distintas políticas agrarias y los acuerdos de la OMC.

El Instrumento Europeo de Vecindad y Asociación (IEVA) - Documento de Estrategia Regional (2007-2013) y Programa Indicativo Regional (2007-2013) para la asociación euromediterránea, define los objetivos y prioridades de la cooperación regional sobre la base del Instrumento Europeo de Vecindad y Asociación (IEVA) para el período 2007-2013. En este contexto, contempla la consecución de los objetivos de la Política Europea de Vecindad (PEV), es decir, aportar una dimensión suplementaria a la asociación euromediterránea (Proceso de Barcelona) para reforzar el impacto, más allá de las relaciones bilaterales.

La situación política, económica, social y medioambiental de la región mediterránea plantea una serie de retos a la región. La cooperación regional propone una respuesta a los retos que presentan un interés común, especialmente transfronterizo, para los países de la región. El DER completa así los documentos de estrategia por país (DEP) establecidos para Argelia, la Autoridad Palestina, Egipto, Israel, Jordania, el Líbano, Marruecos, Siria y Túnez.

d.2.2.6.) La dimensión asiática

Tras la apertura de China a partir de 1978, su comercio con los diferentes Estados que actualmente conforman la UE se ha incrementado 40 veces, superando en el 2003 por primera vez los 100.000 millones de euros.

A principios de los años 1980, China ocupaba el puesto 25 entre los destinos de exportación de la UE. En 1990, ascendió al puesto 14, para subir al sexto en 1999 y al tercero en el 2003, por detrás de Estados Unidos y Suiza. El 60% de las exportaciones de la UE hacia China son maquinaria y vehículos.

En 2006 el comercio entre China y la Unión Europea ascendió a 210.900 millones de euros, las dos partes son recíprocamente su principal socio comercial. Entre los socios comunitarios, Alemania se sitúa a la cabeza del comercio con China (más de 20.000 millones de euros), muy por delante de los Países Bajos, que figuran en segundo lugar.

La Unión Europea ha mantenido en 2012 su posición como primer socio comercial de China a pesar de una disminución del 3,7 por ciento del volumen del intercambio entre ambas regiones. China ha reconocido que Estados Unidos superó a la UE como primer destino de las exportaciones chinas, pero en volumen de comercio global la Unión Europea aún es el socio principal. Concretamente, según la Administración General de Aduanas china, el volumen de comercio bilateral entre la UE y China se situó en 546.040 millones de dólares (417.087 millones de euros), mientras que con Estados Unidos fue de 484.680 millones de dólares (370.217 millones de euros).

La asociación estratégica entre la UE y la India se fundamenta en un Plan de Acción Conjunta. En la cumbre celebrada en Nueva Delhi en 2005 se permitió la

adopción de un plan de acción. La Unión busca intensificar las relaciones políticas, económicas, y la cooperación en el campo del cambio climático, la energía, y la ciencia y tecnología.

La UE y la India esperan concluir este otoño las negociaciones sobre un pacto de libre comercio que aspira a impulsar el comercio de bienes y servicios. Según Duraó Barroso, "el Acuerdo de libre comercio UE-India será el mayor acuerdo comercial del mundo, ya que de él se beneficiarán 1.700 millones de personas y supondría nuevas oportunidades para las empresas indias y europeas. Se convertirá en un motor de crecimiento sostenible, creación de empleo e innovación, tanto en la India como en Europa".

La UE es el principal socio comercial de la India con intercambios de bienes y servicios que en 2010 alcanzaron los 86.000 millones de euros. Los intercambios bilaterales de mercancías aumentaron un 20% entre 2010 y 2011. La India ha ido ganando terreno en la lista de los principales socios comerciales de la UE, pasando del decimoquinto puesto en 2002 al octavo que ocupa en la actualidad. En 2010 la UE exportó a la India mercancías por un valor próximo a 35.000 millones de euros, mientras que el de las importaciones alcanzó los 33.000 millones de euros.

El comercio de servicios

La Unión Europea registra más de un tercio de las transacciones comerciales mundiales de servicios y sigue siendo la mayor importadora y exportadora de este sector.

Los servicios que ocupan el primer lugar en las exportaciones son los servicios a empresas (seguros, servicios financieros e informáticos, licencias), desbancando a los transportes y a los viajes.

Comercio de servicios de la UE

	2005			2009		
	CRÉDITO	DEUDA	NETO	CRÉDITO	DEUDA	NETO
Transporte	104,4	89,6	14,8	108,1	88,3	19,8
Viajes	65,7	84,9	-19,2	67,9	86,4	-18,4
Servicios de comunicaciones	7,4	7,9	-0,474	12,7	12,9	-0,193
Construcción	12,1	6,1	6,0	16,7	8,6	8,0
Seguros	6,0	8,2	-2,2	15,5	7,5	7,9
Servicios financieros	35,3	14,2	21,1	40,8	16,5	24,3
Informática e información	17,2	8,6	8,6	29,8	12,6	17,2
Cánones y derechos de licencia	23,5	32,8	-9,2	26,7	40,7	-14,0
Servicios a empresas	120,5	86,7	33,7	147,0	115,5	31,4
Servicios personales, culturales y recreativos	4,8	6,3	-1,4	4,5	5,7	-1,1
Servicios administrativos	7,6	6,1	1,4	7,3	7,5	-0,241
Servicios no asignados	0,079	0,068	0,011	0,396	-9,4	9,8
Total servicios	405,2	351,9	53,2	477,8	414,5	63,3

Fuente: Eurostat

E. Organismos relevantes

1. Comisión Europea. Comisario.

Comisario de Comercio (Comisión Barroso II 2010-2014): Karel De Gucht

2. Comisión Europea. DG de Comercio

La Dirección General de Comercio ayuda a desarrollar y aplicar la política comercial de la UE formando parte de la Comisión Europea.

Son sus objetivos: 1. Crear un sistema mundial de comercio justo y abierto / 2. Acceso a los mercados para las empresas europeas, sus trabajadores e inversores / 3. Asegúrese de que los demás respeten las reglas del juego / 4. Asegurarse de que el comercio es una fuerza para el desarrollo sostenible.

También se utiliza la política comercial para reforzar otros objetivos internacionales importantes como el apoyo a la lucha para proteger el medio ambiente y revertir el calentamiento global, mejorar las condiciones de trabajo de los trabajadores de los países en desarrollo, y garantizar los más altos estándares de salud y seguridad para los productos.

En la política comercial, la Comisión, con un mandato del Consejo y previa consulta a un comité del Consejo compuesto por funcionarios comerciales de alto nivel (el llamado "Comité de Política Comercial"), es competente para negociar y gestionar acuerdos comerciales que impliquen la adopción de modificaciones arancelarias, disposiciones aduaneras y comerciales y medidas de protección.

En el seno de la OMC, la Comisión negocia en nombre de la Comunidad y representa a los Estados miembros en la resolución de litigios.

3. Parlamento Europeo: Comisión de Comercio Internacional

Es la Comisión parlamentaria competente para los asuntos relativos al establecimiento y a la ejecución de la política comercial común de la Unión y de sus relaciones económicas exteriores, en particular las relaciones financieras, económicas y comerciales con terceros países y organizaciones regionales; las medidas de armonización o normalización técnicas en sectores cubiertos por instrumentos de derecho internacional; las relaciones con las organizaciones internacionales pertinentes y con las organizaciones que fomenten a escala regional la integración económica y comercial en el exterior de la Unión; y las relaciones con la Organización Mundial de Comercio, incluida su dimensión parlamentaria.

4. Consejo de la Unión Europea: Relaciones Exteriores

El **Consejo de Asuntos Generales y el Consejo de Asuntos Exteriores**. Tras la entrada en vigor del Tratado de Lisboa, el antiguo Consejo de Asuntos Generales y Relaciones Exteriores (CAGRE) se escinde en dos formaciones diferentes

Una de ellas es el Consejo de Asuntos Generales (CAG), presidido por el Estado Miembro mediante el sistema semestral de rotación. La segunda es el Consejo de Asuntos Exteriores (CAE), en el que se tratan los asuntos relacionados con la política comercial común. La Alta Representante preside este Consejo, pero cuando el CAE tiene formación de Comercio, puede ceder la Presidencia al Estado Miembro que ostente la presidencia semestral. La Alta Representante se apoya en el Servicio Europeo de Acción Exterior, compuesto por funcionarios de la Secretaría General del Consejo y de la Comisión, y por personal, en comisión de servicios, de los cuerpos diplomáticos nacionales. En definitiva, el CAE es el órgano decisorio en materia de política comercial común, y en él participa la Secretaría de Estado de Comercio Exterior, cuando se discuten asuntos comerciales.

El Comité de Representantes Permanentes (COREPER)

El COREPER está constituido por los representantes permanentes de los Estados Miembros. Se reúne semanalmente y su función es asistir al Consejo de la Unión, tratando los asuntos (propuestas y proyectos de actos presentados por la Comisión) que estén en el orden del día del mismo.

El COREPER ocupa un lugar central en el sistema de toma de decisiones comunitario, donde es a la vez un órgano de diálogo (entre los Representantes Permanentes y de cada uno de ellos con su capital) y de control político (orientación y supervisión de los trabajos de los grupos de expertos). Para facilitar las tareas que se le confían se divide en dos formaciones: El COREPER I, compuesto por los Representantes Permanentes Adjuntos. El COREPER II, formado por los Embajadores Representantes Permanentes. La calidad de los trabajos del COREPER es la garantía del buen funcionamiento del Consejo.

El **Comité de Política Comercial** y la representación española en el mismo. El Comité de Política Comercial previsto en el artículo 207 del TFUE, se encarga de preparar las decisiones del Consejo y orientar y controlar a la Comisión en el ámbito de la política comercial. En él participan los representantes de los Estados Miembros y de la Comisión. El Comité de Política Comercial Titulares define las líneas de acción y supervisa el trabajo de las distintas formaciones y grupos del Comité. Se reúne normalmente una vez al mes en Bruselas. El representante español es el Director General de Comercio e Inversiones de la Secretaría de Estado de Comercio Exterior

Aunque es un único órgano, presenta dos formaciones básicas, la de Titulares y la de Suplentes; pero existen también una serie de formaciones especializadas que funcionan como grupos de expertos, como las de Servicios y Textiles y Acero.

Los asuntos comerciales son tratados por el **Servicio Económico y Comercial de la REPER y la Consejería Económica y Comercial**

de la REPER. La Representación Permanente de España ante la UE (REPER) se encarga de defender la posición española en los foros comunitarios. Es también el canal a través del cual se cursan y reciben todas las comunicaciones oficiales de la Administración española con las instituciones de la Unión. La REPER se creó en virtud del Decreto 260/1986, de 17 de Enero, y en ella están representados todos los Ministerios, a excepción del de Vivienda, con al menos un consejero encargado del seguimiento de los asuntos de su competencia. También están representadas las Comunidades Autónomas a través de su sección de "Asuntos Autonómicos". A la cabeza de la REPER se encuentra el Embajador Representante Permanente, máxima autoridad de la REPER y representante de España en el Comité de Representantes Permanentes, en su formación COREPER II.

5. Comité Económico y Social Europeo: Sección de Mercado Único, Producción y Consumo

La tarea principal de la Sección Especializada de Mercado Único, Producción y Consumo (INT Sección) es preparar dictámenes del Comité Económico y Social Europeo (CESE): a) a petición de la Comisión Europea, el Parlamento Europeo y el Consejo de Ministros, b) a petición de Presidencias de la UE en el cargo, c) por iniciativa propia.

Un área clave de las responsabilidades de la sección es la realización y buen funcionamiento del mercado único. Esta área incluye: Política industrial (tanto generales como sectoriales), políticas de mercado, La política de competencia, Los servicios, como la banca, el comercio, los seguros y el turismo (pero no de los servicios de interés general), Las pequeñas y medianas empresas (PYME), La economía social (cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones), Las profesiones, derecho de sociedades, investigación, propiedad intelectual, protección al consumidor

La Sección también cuenta con un Observatorio del Mercado Único (OMU), que es una unidad específica que controla cómo el mercado único funciona y propone formas de eliminar los obstáculos o hacer mejoras. El SMO se creó en 1994 con el respaldo de las instituciones de la UE.

6. Comité de las Regiones: Comisión de Política Económica y Social (ECOS)

La Comisión de Política Económica y Social (ECOS) es responsable de coordinar los trabajos del Comité sobre el empleo, la protección social, la igualdad de oportunidades, el mercado único, la política empresarial, la innovación y la política económica y monetaria.

Las opiniones discutidas y adoptadas en la Comisión ECOS forman la base de la posición del CDR sobre las respuestas locales y regionales en la política económica y social, a través de la cual el Comité trata de influir en la más amplia agenda legislativa de la UE para garantizar que los retos que se enfrentan a nivel local y regional nivel - y las respuestas a ellos - son entendidas y tomadas en cuenta.

7. La Comisión Interministerial para la Unión Europea (CIAUE).

La posición española en el Consejo de la Unión Europea se coordina en la Comisión Interministerial para Asuntos relacionados con la Unión Europea (CIAUE), que está presidida por el Secretario de Estado para la UE. La CIAUE se creó en virtud del Real Decreto 2367/96, de 18 de noviembre y vino a suceder a la Comisión Interministerial para Asuntos Económicos relacionados con las Comunidades Europeas, creada en 1985. En caso de discrepancias en el seno de la Administración, que no puedan ser resueltas en la CIAUE, la cuestión es abordada en la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos y, en caso necesario, en el Consejo de Ministros.

8. La Comisión Interministerial para las Negociaciones en la Organización Mundial de Comercio (CIOMC).

Presidida por el Secretario de Estado de Comercio Exterior, tiene como finalidad coordinar los puntos de vista de los diferentes Ministerios implicados en los aspectos que se refieran a sus respectivas competencias para facilitar la elaboración de una posición española en las negociaciones que tengan lugar en la OMC, a través de la UE.

9. La Secretaría de la Comisión Consultiva de Negociaciones Comerciales Internacionales.

Adscrita a la Secretaría de Estado de Comercio Exterior, es un Organismo de carácter horizontal, de naturaleza consultiva, que facilita el intercambio de información entre los distintos agentes sociales, organizaciones representativas de intereses económicos, instituciones universitarias y organismos privados, incluidas las organizaciones no gubernamentales de desarrollo y los sindicatos más representativos, de cara a la adopción de cuantas medidas sean necesarias para la definición, desarrollo y ejecución de la política comercial del Estado a través de los mecanismos establecidos, en particular, del Comité de Política Comercial. Se reúne una vez al semestre.

10. La Secretaría del Consejo Asesor de Comercio e Inversiones Exteriores.

El Consejo Asesor de Comercio e Inversiones es un órgano que asesora en materia de comercio exterior e inversiones exteriores a la Secretaría de Estado de Comercio Exterior como responsable de la política comercial exterior. Este órgano permite conocer los intereses de los operadores económicos españoles, y al mismo tiempo puede ser utilizado para trasladar la información relativa a cuestiones discutidas en el marco del comercio internacional, ámbito en el que la actuación de la Unión Europea es primordial.

Gobierno de España

El **Ministro de Economía y Competitividad** es el encargado de la propuesta y ejecución de la política del Gobierno en materia económica y de reformas para la mejora de la competitividad, de investigación científica, desarrollo tecnológico e innovación en todos los sectores y de política comercial y de apoyo a la empresa.

La **Secretaría de Estado de Comercio** define, desarrolla y ejecuta la política comercial del Estado, en lo que se refiere al comercio exterior e interior, incluido el intracomunitario, así como las inversiones exteriores, las transacciones exteriores, y actividades de promoción e internacionalización de las empresas españolas.

La **Subdirección General de Evaluación de Instrumentos de Política Comercial**.

Asimismo, dependen directamente del Secretario de Estado de Comercio, cuyas presidencias ostenta, la **Junta Superior Arancelaria** y la **Comisión Interministerial de coordinación de la participación española en la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo**.

Corresponde al Secretario de Estado de Comercio la supervisión de la gestión del seguro de crédito a la exportación por cuenta del Estado realizada por la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación.

Las **Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio** dependen orgánicamente del Ministerio de Economía y Competitividad a través de la Secretaría de Estado de Comercio y, funcionalmente, de los órganos superiores o directivos de este Ministerio por razón de las materias objeto de su actuación.

Las **Oficinas Económicas y Comerciales en el exterior** dependen funcional y administrativamente de este Ministerio a través de la Secretaría de Estado de Comercio.

F.1 Instrumentos jurídicos: La negociación de los Acuerdos comerciales

No hay modelo único de acuerdo comercial, pero en la mayoría de los casos, la UE negocia acuerdos de libre comercio integrales, conocidos como Tratados de Libre Comercio (TLC). Las reglas de los TLC se establecen en la OMC, específicamente en el artículo XXIV del GATT y el artículo V del AGCS.

Los TLC están diseñados para crear oportunidades a través de:

- La apertura de nuevos mercados para los bienes y servicios
- Aumentar las oportunidades de inversión
- Lograr que el comercio sea más barato al eliminar sustancialmente todos los derechos de aduana
- Lograr que el comercio sea más rápido al facilitar el tránsito de mercancías por la aduana y el establecimiento de normas comunes en materia de normas técnicas y sanitarias.
- Hacer que el entorno político sea más predecible mediante la adopción de compromisos conjuntos en las áreas que afectan al comercio, como los derechos de propiedad intelectual, normas de competencia y el marco para las decisiones de contratación pública

¿Cómo se firman los acuerdos comerciales internacionales?

A raíz del Tratado de Lisboa, es necesaria para celebrar acuerdos internacionales sobre el comercio la aprobación del Parlamento .

El procedimiento es:

1. La Comisión recomienda que el Consejo autorice a iniciar las negociaciones y adoptar las directrices de negociación para guiar a la Comisión.

2. Si el Consejo autoriza la negociación, la Comisión debe, en todo el proceso, informar regularmente a dos comités de progreso en las negociaciones - el Comité de Política Comercial, formado por representantes de los Estados miembros y Comisión de Comercio Internacional del Parlamento.
3. Después de que el acuerdo se firma por los negociadores, la Comisión propone al Consejo que firme el contrato (en caso necesario, también se puede proponer el acuerdo se aplique provisionalmente).
4. El acuerdo no está formalmente ratificado hasta que el Parlamento haya dado su consentimiento. Por lo tanto, el Consejo debe entonces adaptar una segunda decisión relativa a la celebración formal del acuerdo.

El acuerdo comercial entre en vigor una vez que sea ratificado plenamente, pero ciertos elementos como que a veces significa obtener la aprobación del Parlamento Europeo y los Parlamentos de los 27 Estados miembros, las partes del acuerdo se aplicará provisionalmente si los Estados miembros están de acuerdo para hacerlo.

F.2 Instrumentos europeos de apoyo financiero al exterior

La Unión Europea cuenta con unos instrumentos de apoyo financiero a países en vías de desarrollo o a países candidatos a ser miembros de la Unión. A través de estos instrumentos financieros, la UE promueve la buena gobernanza, el desarrollo económico y humano y hace frente a asuntos universales, tales como la lucha contra el hambre y la preservación de los recursos naturales. Mediante estas inversiones, la UE apoya la creación de empleo, la competencia, el crecimiento económico, la mejora de la calidad de vida y el desarrollo

sostenible. Existen determinados instrumentos que buscan reducir las disparidades económicas, sociales y territoriales que todavía existen entre las regiones europeas, mejorando el transporte y las conexiones de internet con las regiones más remotas, apoyando a las PYMEs en áreas complicadas, invirtiendo en un ambiente más limpio, mejorando la educación y las competencias. Adicionalmente, la UE invierte en innovación, en el desarrollo de nuevos productos y métodos de producción, en eficiencia energética y en hacer frente al cambio climático.

A continuación se analizan cada uno de los actuales de apoyo exterior:

- Fondo Europeo de Desarrollo (FED)
- Instrumento Europeo de Vecindad y Partenariado (ENPI)
- Facilidad de Inversiones de la Vecindad (FIV)
- Instrumento de Ayuda de Preadhesión (IPA)
- Instrumento de Financiación de la Cooperación al Desarrollo (DCI)
- Marco de Inversiones para los Balcanes Occidentales (WBIF)
- Facilidad de Inversiones para América Latina (LAIF)
- Facilidad de Inversión para el Caribe (FIC)
- Facilidad de Inversiones para Asia (FIA)
- Facilidad de Inversiones para Asia Central (FIAC)
- Facilidad de Inversiones para el Pacífico (FIP)

Normativa vigente

Puede encontrarse una gran cantidad de legislación en esta materia que regula aspectos concretos de la PCC. A modo de resumen

señalamos los siguientes instrumentos legislativos:

- Reglamento por el que se aplica un sistema de preferencias arancelarias generalizadas Resolución del Parlamento Europeo, de 10 de marzo de 2010, sobre el Reglamento por el que se aplica un sistema de preferencias arancelarias generalizadas
- Reglamento (UE) n.º 904/2010 del Consejo, de 7 de octubre de 2010, relativo a la cooperación administrativa y la lucha contra el fraude en el ámbito del impuesto sobre el valor añadido
- Reglamento (UE) n.º 772/2010 de la Comisión, de 1 de septiembre de 2010, que modifica el Reglamento (CE) n.º 555/2008, por el que se establecen normas de desarrollo del Reglamento (CE) n.º 479/2008 del Consejo, por el que se establece la organización común del mercado vitivinícola, en lo relativo a los programas de apoyo, el comercio con terceros países, el potencial productivo y los controles en el sector vitivinícola
- Reglamento (UE) n.º 703/2010 de la Comisión, de 4 de agosto de 2010, que modifica el Reglamento (CE) n.º 828/2009, por el que se establecen, para las campañas de comercialización 2009/10 a 2014/15, las disposiciones de aplicación para la importación y el refinado de productos del sector del azúcar de la partida arancelaria 1701 en el marco de acuerdos preferenciales
- Reglamento (UE) n.º 585/2010 de la Comisión, de 2 de julio de 2010, que modifica el Reglamento (CE) n.º 2535/2001, por el que se establecen disposiciones de aplicación del Reglamento (CE) n.º 1255/1999 del Consejo en lo que se refiere al régimen de importación de leche y productos lácteos y a la apertura de contingentes arancelarios
- Visión general de las acciones de defensa comercial de terceros países contra la Unión Europea (Las estadísticas llegan hasta el 31 de diciembre de 2009, si bien el comentario sobre los casos y el texto está actualizado hasta marzo de 2010) SEC(2010)772
- Reglamento (UE) n.º 96/2010 de la Comisión, de 4 de febrero de 2010, que modifica el Reglamento (CE) n.º 1982/2004, por el que se aplica el Reglamento (CE) n.º 638/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo, sobre las estadísticas comunitarias de intercambios de bienes entre Estados miembros, en lo que respecta al umbral de simplificación, los intercambios comerciales desglosados por características de las empresas, las mercancías y movimientos particulares y los códigos de la naturaleza de la transacción
- Reglamento (UE) n.º 91/2010 de la Comisión, de 2 de febrero de 2010, que modifica el Reglamento (CE) n.º 1982/2004, por el que se aplica el Reglamento (CE) n.º 638/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo, sobre las estadísticas comunitarias de intercambios de bienes entre Estados miembros, en lo que respecta a la lista de mercancías excluidas de las estadísticas, la comunicación de información por parte de la administración fiscal y la evaluación de calidad
- Controles veterinarios aplicables en los intercambios intracomunitarios (versión codificada) * Resolución legislativa del Parlamento Europeo, de 17 de junio de 2008, sobre la propuesta de Directiva del Consejo relativa a los controles veterinarios aplicables en los intercambios intracomunitarios (versión codificada) (COM(2008) 0099 – C6-0135/2008 – 2008/0037(CNS))
- Aplicación de la política comercial mediante normas y procedimientos eficaces en materia de exportaciones e im-

portaciones Resolución del Parlamento Europeo, de 5 de junio de 2008, sobre normas y procedimientos eficaces de importación y exportación al servicio de la política comercial (2007/2256(INI))

- Reglamento (CE) n.º 1061/2009 del Consejo, de 19 de octubre de 2009, por el que se establece un régimen común aplicable a las exportaciones
- Reglamento (CE) n.º 828/2009 de la Comisión, de 10 de septiembre de 2009, por el que se establecen, para las campañas de comercialización 2009/10 a 2014/15, las disposiciones de aplicación para la importación y el refinado de productos del sector del azúcar de la partida arancelaria 1701 en el marco de acuerdos preferenciales
- Estrategia de la UE para facilitar a las empresas europeas el acceso a los mercados exteriores
- Resolución del Parlamento Europeo, de 19 de febrero de 2008, sobre la Estrategia de la UE para facilitar a las empresas europeas el acceso a los mercados exteriores (2007/2185 (INI))
- Directiva 2009/69/CE del Consejo, de 25 de junio de 2009, por la que se modifica la Directiva 2006/112/CE relativa al sistema común del impuesto sobre el valor añadido en lo que respecta a la evasión fiscal vinculada a la importación
- Reglamento (CE) n.º 109/2009 de la Comisión, de 5 de febrero de 2009, por el que se fija un coeficiente de asignación para aplicarlo a las solicitudes de certificados de importación de aceite de oliva presentadas del 2 al 3 de febrero de 2009 en el marco del contingente arancelario tunecino y por el que se suspende la expedición de certificados de importación para el mes de febrero de 2009

5. Perspectivas de futuro

- Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social Europeo – Eliminar las barreras fiscales transfronterizas en beneficio de los ciudadanos de la UE
- Propuesta de reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo por el que se introducen preferencias comerciales autónomas con carácter urgente para Pakistán
- Propuesta de reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo por el que se establecen disposiciones transitorias sobre los acuerdos bilaterales de inversión entre Estados miembros y terceros países
- Visión general de las acciones de defensa comercial de terceros países contra la Unión Europea (Las estadísticas llegan hasta el 31 de diciembre de 2009, si bien el comentario sobre los casos y el texto está actualizado hasta marzo de 2010) SEC(2010)772
- Informe de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo sobre la aplicación del Reglamento (CE) n.º 382/2001 del Consejo, relativo a la realización de proyectos que promuevan la cooperación y las relaciones comerciales entre la Unión Europea y los países industrializados de Norteamérica, Extremo Oriente y Australasia
- 3^{er} informe de la Comisión sobre las medidas de vigilancia y los contingentes cuantitativos aplicables a determinados productos distintos de los textiles originarios de la República Popular de China

G. Recursos web

Web del actual Comisario de Comercio

http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/degucht

Dirección General de Comercio de la Comisión Europea

<http://ec.europa.eu/trade>

Portal web de la Comisión Europea sobre comercio

<http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/trade-topics>

Síntesis de legislación de la Unión Europea en materia de Comercio

http://europa.eu/legislation_summaries/external_trade/index_es.htm

Información sobre la Unión Europea en la OMC

http://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/european_communities_s.htm

Organización Mundial del Comercio – Datos arancelarios

http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariff_data_s.htm

Acuerdos de libre comercio suscritos por la Unión Europea

http://www.ilo.org/global/standards/information-resources-and-publications/free-trade-agreements-and-labour-rights/WCMS_116979/lang-es/index.htm

Relaciones bilaterales de la Unión Europea

[http://ec.europa.eu/trade/creating-](http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations)

[opportunities/bilateral-relations](http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations)

Comercio internacional de mercancías - Datos estadísticos (Eurostat)

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/International_trade_in_goods/es

Ministerio de Economía y Competitividad de España

<http://www.mineco.gob.es/portal/site/mineco>

Secretaría de Estado de Comercio

<http://www.comercio.mineco.gob.es/es-ES/Paginas/default.aspx>

Oficina de la Comunidad de Madrid en Bruselas

http://www.madrid.org/cs/Satellite?cid=1201016495705&idListaNoticias=1200385944598&language=es&pageid=1200385944537&pagename=MPDE%2FMPDE_Articulo_FA%2FMPDE_QuienesSomos#

Banco Europeo de Inversiones

<http://www.eib.europa.eu/index.htm?lang=en&>

H. Bibliografía

Giovanni Molano Cruz

“La Política Comercial de la Unión Europea: Objetivos, Instrumentos y Estrategias”

<http://biblioteca.hegoa.ehu.es/system/>

[ebooks/9657/original/la_politica_comercial_de_la_union_europea.pdf](#)

Luis Norberto González Alonso

“Política comercial y relaciones exteriores de la Unión Europea” Tecnos, 1998

ISBN: 978-84-309-3210-8 84-309-3210-0

J. ÁLVAREZ GOMEZ

“La política comercial del Mercado Común”

MacGraw-Hill, 1992

M. PÉREZ RIBES

“El GATT después de Marrakech: la nueva agenda de la política comercial”. Información Comercial Española. No 734, 1994.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

“Informe Anual 2012”

http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/anrep12_s.pdf

OMC, Examen de las políticas comerciales de la Unión Europea, Ginebra: OMC, 1995

José Carlos García de Quevedo Ruiz

Implicaciones del tratado de Lisboa sobre la política comercial comunitaria

Información Comercial Española, ICE: Revista de economía, ISSN 0019-977X, No 851, 2009 (Ejemplar dedicado a: El comercio internacional como motor de la recuperación), págs. 77-95

David O’Sullivan

La política comercial de la UE en el contexto de la crisis financiera: logros recientes y prioridades para el futuro

Información Comercial Española, ICE: Revista de economía, ISSN 0019-977X, No 851, 2009 (Ejemplar dedicado a: El comercio internacional como motor de la recuperación), págs. 37-51

Alicia Sánchez Muñoz

La actual política comercial de Estados Unidos y la iniciativa nacional de exportaciones del presidente Obama

Boletín económico de ICE, Información Comercial Española, ISSN 0214-8307, No 2992, 2010 (Ejemplar dedicado a: Estabilidad de la zona euro. iniciativa nacional de exportaciones de EEUU), págs. 19-26

Luis Norberto González Alonso

Política comercial y relaciones exteriores de la Unión Europea

Tecnos. ISBN 978-84-309-3210-8

Montserrat García

La política comercial de la Unión Europea: hacia un comercio más justo para todos

OASIS: Observatorio de Análisis de los Sistemas Internacionales, ISSN-e 1657-7558, No. 12, 2007, págs. 347-357

Alfredo Bonet Baiget

Retos de la política comercial común

Información Comercial Española, ICE: Revista de economía, ISSN 0019-977X, No 826, 2005, págs. 397-405

Luis Carderera Soler

La política comercial componente básico de la política exterior de la Unión Europea

Información Comercial Española, ICE: Revista de economía, ISSN 0019-977X, Nº 826, 2005, págs. 195-207

José Ramón Borrell

La centralidad perdida de la política comercial

Información Comercial Española, ICE: Revista de economía, ISSN 0019-977X, Nº 831, 2006 (Ejemplar dedicado a: Las políticas comunitarias: una visión interna), págs. 67-80

Alfredo Bonet Baiget

Las prioridades de la presencia española de la Unión Europea en materia de política comercial

Información Comercial Española, ICE: Revista de economía, ISSN 0019-977X, Nº 851, 2009 (Ejemplar dedicado a: El comercio internacional como motor de la recuperación), págs. 27-36

Miguel Angel Díaz Mier

La internacionalización de la economía española desde la política comercial

Economistas, ISSN 0212-4386, Año Nº 19, Nº 90, 2001 (Ejemplar dedicado a: Internacionalización de la Economía Española), págs. 47-62

Jon Bilbao Herrera, David Azcárate Corcuera

La Política Comercial Exterior de las CCAA: una perspectiva desde los Fondos Comunitarios

Boletín económico de ICE, Información Comercial Española, ISSN 0214-8307, Nº 2837, 2005, págs. 43-58

Joaquín Turmo Garuz

La política comercial y el comercio internacional

Boletín económico de ICE, Información Comercial Española, ISSN 0214-8307, Nº 2880, 2006, págs. 41-56

Iñigo Febrel Melgarejo

La política comercial española y la Ronda Doha

Información Comercial Española, ICE: Revista de economía, ISSN 0019-977X, Nº 851, 2009 (Ejemplar dedicado a: El comercio internacional como motor de la recuperación), págs. 53-66

Montserrat Millet Soler, María Elisa Casanova Domènech, Patricia García-Durán Huet

Las relaciones comerciales de la Unión Europea con sus vecinos: ¿europeización, internacionalización o coordinación?

Revista de economía mundial, ISSN 1576-0162, Nº 27, 2011, págs. 215-248

Antonio María Avila Alvarez, Miguel Angel Díaz Mier

Política de competencia y política comercial: ¿hacia un acuerdo multilateral?

Madrid : Cámara Oficial de Comercio e Industria, 2003. ISBN 84-96234-11-8

J. Resumen

a) La Política Comercial Común

La Política Comercial Común (PCC) es la única política de la Unión Europea verdaderamente comunitaria. La PCC abarca no sólo el comercio de bienes industriales y agrícolas, sino también las actividades que forman parte del comercio, como los servicios y la propiedad intelectual. Las dos funciones más importantes que lleva a cabo la PCC son la conclusión de acuerdos comerciales con otras zonas y la armonización de las medidas económicas dentro de la UE.

b) Orígenes y desarrollo

La historia de esta política se remonta a 1968, cuando se creó la unión aduanera, que eliminaba los aranceles internos e introducía un arancel externo común, creando así una auténtica política comercial común. Con el Tratado de Lisboa, esta política pasó a ser uno de los pilares de la Acción Exterior de la UE. Este tratado introdujo nuevas competencias en la PCC. Además, estableció que la inversión extranjera directa fuera competencia exclusiva de la Comisión. Por otro lado, desapareció la figura del Consejo en la toma de decisiones vía comitología. Por último, el Tratado de Lisboa introdujo un nuevo papel para el Parlamento, mediante el proceso de codecisión.

La posición de la UE en el mundo hoy en día es muy relevante, puesto que es el primer socio comercial de China, una de las economías más importantes del mundo. Sin embargo, la balanza comercial de la UE respecto a otras zonas económicas sigue siendo negativa.

c) Orientaciones de la PCC

La PCC tiene distintas orientaciones. Por un lado, está la dimensión multilateral, representada por la Organización Mundial del Comer-

cio (OMC). Los seis países fundadores de la CEE tuvieron gran relevancia en la creación de esta organización, puesto que todos eran miembros del GATT y participaron en la Ronda de Uruguay, que comenzó en 1986 y culminó en 1994 con el Acta Final de Marrakech, que creó la OMC. Este acuerdo produjo una apertura considerable de los mercados mundiales, incluido el mercado europeo. Además, cabe mencionar el fracaso que ha supuesto la Ronda de Doha, ya que no se ha conseguido llegar a un acuerdo en el tema pendiente de la Ronda de Uruguay, el comercio agrícola.

Por otro lado, encontramos la dimensión bilateral de la PCC. En primer lugar, destaca la Política Europea de Vecindad (PEV), que se creó para evitar que aparecieran líneas divisorias entre los nuevos miembros de la UE y sus vecinos. Así, se permite a los países vecinos intensificar sus relaciones comerciales preferenciales con la UE.

En segundo lugar, se encuentra la relación de la UE con los países de África, del Caribe y del Pacífico (ACP), que se ha materializado mediante acuerdos como los Convenios de Yaundé y Lomé y el Acuerdo de Cotonú, cuyo objetivo es la erradicación de la pobreza. Así, 71 países ACP tienen una relación privilegiada con la UE, por la que se benefician de subvenciones y programas de inversión.

En tercer lugar, dentro de la política de cooperación al desarrollo, destaca el Sistema de Preferencias Generalizadas (SGP), mediante el que la UE ofrece aranceles más bajos y acceso a derechos al mercado de la Unión a 178 países y zonas en desarrollo.

En cuarto lugar, cabe mencionar la relación transatlántica, que se materializó con la Declaración Transatlántica de 1990. Esta relación es de vital importancia, puesto que la Unión es el primer socio de EEUU y el único con el que las relaciones están equilibradas.

En quinto lugar, encontramos la dimensión Euromediterránea, cuyo origen se remonta a la Cumbre de París para el Mediterráneo (2008).

Esta relación se enmarca en la Unión para el Mediterráneo. Su objetivo es la creación de una zona de libre comercio Euromediterránea, mediante Acuerdos de Asociación con la UE.

En sexto y último lugar, se presenta la dimensión asiática, en la que destacan dos países: China e India. China y la UE son recíprocamente su principal socio comercial. En cuanto a la India, las relaciones se fundamentan en un Plan de Acción Conjunta adoptado en la cumbre de Nueva Delhi en 2005.

En lo que respecta al sector servicios, la UE es el mayor exportador e importador de los mismos. En este sector, el más importante es el servicio a las empresas.

d) Organismos relevantes

Para la realización de la PCC, la UE cuenta con ciertos organismos especialmente relevantes. Encontramos distintos organismos dentro de la Comisión Europea, como el Comisario de Comercio y la Dirección General de Comercio; dentro del Parlamento Europeo, como la Comisión de Comercio Internacional; y dentro del Consejo de la UE, como el Consejo de Asuntos Exteriores, el Comité de Representantes Permanentes (COREPER) y el Comité de Política Comercial, entre otros. Además, existen importantes organismos en el marco del Comité Económico y Social Europeo, como la Sección Especializada de Mercado Único, Producción y Consumo; y en el del Comité de las Regiones, como la Comisión de Política Económica y Social. Por otro lado, encontramos organismos especialmente dirigidos a la PCC, como la Comisión Interministerial para la UE y la Secretaría de la Comisión Consultiva de Negociaciones Comerciales Internacionales, entre otros. Por último, a nivel nacional, el Gobierno de España cuenta con distintas entidades que se encargan de la PCC, como, por ejemplo, el Ministro de Economía y Competitividad, la Secretaría de Estado de Comercio y la Subdirección General de Evaluación de Instrumentos de Política Comercial.

e) Instrumentos jurídicos y financieros

La UE negocia Tratados de Libre Comercio (TLC) diseñados para crear oportunidades. El procedimiento envuelve a la Comisión, que es la que negocia; al Consejo, que autoriza y firma; y al Parlamento, que da su consentimiento necesario.

Además, la UE cuenta con instrumentos para financiar a países en vías de desarrollo, como son el Fondo Europeo de Desarrollo (FED) y el Instrumento Europeo de Vecindad y Partenariado (ENPI), por nombrar algunos.

En resumen, la PCC no sólo trata el comercio en la UE y con terceros países, sino que también busca promover la paz y el desarrollo mundial mediante programas de inversión en países menos desarrollados.

K. Glosario

Acuerdos comerciales regionales

El número de acuerdos comerciales regionales (ACR): no ha dejado de aumentar desde principios del decenio de 1990. A 15 de enero de 2013 se habían notificado al GATT/OMC unos 546 ACR (si se cuentan por separado bienes y servicios), de los cuales 354 estaban en vigor. En el contexto de la OMC, la característica común de todos los ACR es que son acuerdos comerciales recíprocos entre dos o más socios. La información sobre los ACR notificados a la OMC puede consultarse en la Base de datos sobre los ACR.

ACP

Estados de África, del Caribe y del Pacífico (ACP) es una asociación de países formado para coordinar actividades de la Convención de Lomé de 1975. Miembros: 79 países: Angola, Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Benín, Botsuana, Burkina Faso, Burundi,

Cabo Verde, Camerún, Chad, Comoras, Congo, Costa de Marfil, Cuba, Dominica, República Dominicana, Etiopía, Eritrea, Fiyi, Gabón, Gambia, Ghana, Granada, Guinea, Guinea-Bissau, Guinea Ecuatorial, Guyana, Haití, Islas Cook, Islas Marshall, Islas Salomón, Jamaica, Kenia, Kiribati, Lesoto, Liberia, Malawi, Malí, Mauritania, Madagascar, Mauricio, Micronesia, Mozambique, Namibia, Nauru, Níger, Nigeria, Niue, Palaos, Papúa Nueva Guinea, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Ruanda, Samoa, San Cristóbal y Nieves, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Santo Tomé y Príncipe, Senegal, Seychelles, Sierra Leona, Somalia, Suazilandia, Sudáfrica, Sudán, Surinam, Tanzania, Tuvalu, Togo, Tonga, Trinidad y Tobago, Uganda, Vanuatu, Yibuti, Zambia y Zimbabue

Acuerdos de Asociación Económica (EPA)

EL Acuerdo de Cotonú fue sustituido por un sistema de preferencias recíprocas, a través de Acuerdos de Asociación Económica (EPA), negociados con siete configuraciones regionales: África Occidental, África Central, África Oriental y Austral, Comunidad de Desarrollo de África Austral, Comunidad de África del Este, Caribe y Pacífico. El objetivo de estos Acuerdos EPA, es favorecer el desarrollo económico de los países ACP, mediante la apertura progresiva y asimétrica del mercado al comercio de bienes y servicios y con el propósito de establecer un marco transparente y predecible que favorezca la inversión proveniente de la UE. La UE previó que la dotación del Fondo Europeo de Desarrollo, para el periodo 2008-2013, alcanzaría los 22.000 millones de euros.

Zona preferencial de comercio

Una zona preferencial de comercio es un bloque comercial que otorga el país mediante un acceso preferencial a determinados productos de determinados países. Esto se lleva a cabo mediante una reducción de tarifas, pero

no las elimina totalmente. Un ejemplo de zona preferencial de comercio es el formado por la Unión Soviética y los estados EAP. Una zona preferencial de comercio se establece mediante un tratado de comercio. Puede decirse que es la modalidad más débil de integración económica.

La OMC también recibe notificaciones de sus Miembros relativas a arreglos comerciales preferenciales (ACP). En el marco de la OMC, los ACP constituyen preferencias comerciales unilaterales. La información sobre los ACP notificados a la OMC puede consultarse en la Base de datos sobre los ACP.

L. Test de evaluación

1. La Política Comercial Común es...

- a) Una política empresarial
- b) Una política de competencia exclusiva de la Unión Europea
- c) Una política de competencia compartida la Unión Europea
- d) Una política de apoyo
- e) Una política de los Estados miembros

2. En el Tratado de Lisboa se ha reelaborado la formulación de la política Comercial Común de la UE. ¿Qué título del Tratado de Funcionamiento de la Unión se dedica a la Política Comercial Común?

- a) X
- b) V
- c) I
- d) VI
- e) II

3. ¿Cuál es el principal socio comercial de la Unión Europea?

- a) China
- b) Japón
- c) Estados Unidos
- d) Brasil
- e) Rusia

4. ¿Qué tipo de producto exporta más la Unión Europea?

- a) Energía
- b) Materias primas
- c) Productos químicos
- d) Maquinaria y equipos de transporte
- e) Productos alimenticios y bebidas

5. ¿Qué tipo de producto importa más la Unión Europea?

- a) Energía
- b) Materias primas
- c) Productos químicos
- d) Maquinaria y equipos de transporte
- e) Productos alimenticios y bebidas

6. ¿Qué porcentaje aproximado del comercio mundial representa la Unión Europea?

- a) 5%
- b) 7%
- c) 15%
- d) 20%
- e) 35%

7. ¿Cuántos países forman parte de la Asociación África, Caribe, Pacífico (ACP) vincu-

lada a la Unión Europea?

- A) 22
- b) 54
- c) 63
- d) 79
- e) 102

8. ¿En qué año se creó la OMC?

- a) 1957
- b) 1986
- c) 1995
- d) 2001
- e) 2004

9. La Comisión de Comercio Internacional es..

- a) Una organización internacional
- b) Una comisión del Parlamento Europeo
- c) Un organismo de la OMC
- d) Un órgano de arbitraje internacional
- e) Ninguna de las anteriores

10. El Espacio Económico Europeo fue creado en...

- a) 1957
- b) 1975
- c) 1993
- d) 2001
- e) 2007

11. ¿En qué año entró Rusia en la Organización Mundial del Comercio?

- a) 1945

- b) 1989
- c) 1992
- d) 2006
- e) 2011

12. ¿Qué lugar ocupa las reuniones de la OMC la Conferencia Ministerial o Ronda de Doha?

- a) 1ª
- b) 2ª
- c) 3ª
- d) 4ª
- e) 5ª

13. El Acuerdo de Cotunú está realizado entre la UE y...

- a) Rusia
- b) Latinoamérica
- c) India
- d) Países ACP
- e) China

14. El Consejo Económico Transatlántico entre UE y EEUU se creó en la cumbre de...

- a) Lisboa
- b) Bruselas
- c) Washington
- d) Seattle
- e) Madrid

15. La Unión por el Mediterráneo se creó en

- a) 1990
- b) 1995
- c) 2001

- d) 2008
- e) 2011

16. ¿Quién es el responsable de la Dirección General de Comercio de la UE?

- a) La Comisión Europea
- b) El Parlamento Europeo
- c) El Consejo Europeo
- d) El Comité Económico y Social
- e) EL Consejo de la Unión Europea

17. ¿A cual de estos países exporta menos la Unión Europea?

- a) India
- b) Corea del Sur
- c) Brasil
- d) Noruega
- e) Turquía

18. ¿Qué exportaciones han crecido más entre 2000 y 2009?

- a) Productos alimenticios
- b) Materias primas
- c) Energía
- d) Productos químicos
- e) Maquinaria y equipos de transporte

19. ¿Cuántos años duró la “Guerra del Plátano” entre la Unión Europea y América Latina?

- a) 10
- b) 15
- c) 20
- d) 25

e) 30

20. El Tratado de la Organización Mundial de Comercio se firmó en...

- a) Lisboa
- b) París
- c) El Cairo
- d) Marrakech
- e) Berlín

Soluciones del test de autoevaluación.

Preguntas	Respuestas
1	B
2	E
3	C
4	D
5	D
6	D
7	D
8	E
9	B
10	C
11	E
12	D
13	D
14	C
15	D
16	A
17	A
18	D
19	E
20	D