



TRABAJO DE FIN DE GRADO

DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO

La Unión Europea y los acuerdos de libre comercio después del fracaso del TTIP

Autora: Floriane Sement

Tutora: Anna Ayuso Pozo

4o Curso, Grado de Derecho

14 de Mayo de 2018

*“En un mundo de libre comercio
y democracia, no hay incentivo
para la guerra y la conquista”*

Ludwig von Mises en
"El Estado omnipotente" (1944)

Indice

Introducción

I- Evolución histórica de la política económica exterior

- A) El desarrollo prioritario del mercado interior
- B) La necesidad de concluir acuerdos de libre comercio internacionales
- C) El papel de la UE en la OMC

II- La política económica común, competencia de la UE

- A) La competencia comunitaria
- B) Ambito de aplicación de la política comercial común

III- El marco general de los acuerdos firmados por la UE

- A) El marco de la OMC
- B) Los acuerdos bilaterales y regionales
 - 1. Los acuerdos regionales
 - 2. Los acuerdos de la zona mediterránea
 - 3. Los países orientales y asiáticos
 - 4. Los países africanos
 - 5. Los acuerdos con el continente americano
- C) Comparación entre el acuerdo con Japón y Canadá

IV- Los acuerdos de libre comercio en negociación en America Latina : MERCOSUR, México y Chile

V- Perspectivas futuras para el papel de la UE en los acuerdos de libre comercio mundiales

Conclusiones

Bibliografía

Anexos

Resumen y abreviaturas

Este trabajo tiene por objetivo presentar cuales son los acuerdos comerciales bilaterales o plurilaterales firmados por la Unión Europea y también cual es su papel en el marco de la Organización Mundial del Comercio. Basado en la actualidad que cambia mucho en los últimos meses, este trabajo enseña como el fracaso de las negociaciones con los Estados Unidos y el bloque actual de las negociaciones en el marco de la OMC con la Ronda de Doha han dado un empujo fuerte a la Unión Europea para finalizar o reanudar negociaciones con socios importantes tal como Japón, Canadá o el MERCOSUR. Además, la actualidad de esos últimos meses con los acuerdos con Japón y Canadá, la renegociación con México y las negociaciones casi terminadas con MERCOSUR permiten hacer comparaciones en cuanto a la política económica exterior de la Unión Europea. Presento en este trabajo cual es la red comercial actual de la Unión Europea, fuera de su mercado interno que sigue siendo su principal interés.

Abreviaciones :

- Acuerdos de Asociación Económica : AAE
- Comprehensive Economic and Trade Agreement : CETA
- Estados Unidos : EE.UU
- Organización Mundial del Comercio : OMC
- Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea : TFUE
- Transatlantic Trade and Investment Partnership : TTIP
- Unión Europea : UE

Introducción

Los orígenes del TTIP son antiguos: es un proyecto de los años 1990 que fue abandonado por la Comisión en 1998 después de haber experimentado críticas sobre la desregulación del comercio internacional que provocaría un acuerdo entre dos zonas que representaban en ese momento 2/5 del comercio mundial. De hecho, conjuntamente, la Unión Europea (adelante UE) y Estados Unidos son las dos principales potencias comerciales mundiales al intervenir en el 28% de las operaciones de comercio exterior de mercancías y en el 38% para los servicios. Son el origen del 64% y el destino del 53% del *stock* mundial de inversión directa extranjera¹. El valor total del comercio bilateral supera en la actualidad los 620.000 millones de euros con 371.381 millones de euros de exportaciones europeas en 2016 según la Comisión Europea y unos 248.988 millones de importación lo que da a la UE un superávit comercial de 122.394 millones de euros. Un informe reciente publicado por la Comisión Europea en junio de 2015 calculaba que en Europa unos cinco millones de empleos dependen del comercio con EE UU².

El proyecto del TTIP fue relanzado por Washington y Bruselas en 2005³. El 12 de marzo de 2013, la Comisión Europea publicó un proyecto de mandato de negociación para una "Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión" adoptado el 14 de junio de 2013 por el Consejo de Ministros de Comercio de la UE. El 9 de octubre de 2014, o sea un año después, los parlamentos nacionales y el público tuvieron conocimiento del proyecto. Ya desde el inicio, Francia ha obtenido que se quedara fuera del objeto del futuro tratado los servicios audiovisuales en nombre de la excepción cultural.

La primera ronda de negociaciones comerciales entre el Representante de Comercio de Estados Unidos, Michael Froman, y el negociador del TTIP para la Unión Europea, Ignacio García Bercero, se estrena en Washington, DC el día 10

1 DE LA IGLESIA APARICIO, Pablo; TENA GARCÍA, Javier; GORRIZ WADDINGTON, Javier; GARCÍA LORENZO, Marta, "Los Acuerdos Comerciales Con América Del Norte: El TTIP y el CETA", Información Comercial Española (ICE), n°884 (2015), pp. 67-82

2 MATHIESON, David, "Romper el molde: la relación UE-EE UU tras el Brexit", Estudios de Política Exterior, Economía exterior, n°78 (2016-2017) en : <https://www.politicaexterior.com/articulos/economia-exterior/romper-el-molde-la-relacion-ue-ee-uu-tras-el-brexit/> [visitado el 04.05.2018]

3 DUBOUIS Louis, BLUMANN Claude, *Droit matériel de l'Union Européenne*, 6eme édition, Domat droit public, Montchrestien, 2012, p.729

de octubre de 2014. Las negociaciones continuaron alternativamente en los Estados Unidos y Europa con un total de 15 rondas, incluida una última sesión del 3 al 7 de octubre de 2016 en Nueva York.

El objeto de este tratado fue la abolición de los derechos de aduana ya muy bajos entre los EE.UU. y la UE, una armonización de las normas y en particular un reconocimiento mutuo de las reglas y normas en vigor de las dos partes y eventualmente una apertura de la contratación pública, de los mercados públicos deseada por la UE. El objetivo inicial era también de crear un sistema de arbitro en caso de problema de aplicación del tratado, sistema que es uno de las críticas más fuertes contra esas negociaciones⁴.

La falta de transparencia del proceso y la naturaleza asimétrica de la información fueron denunciados por muchos actores y considerados como un ataque a la democracia. De hecho, los ciudadanos no tenían acceso a los documentos preparatorios o a los informes de negociaciones. Aunque la Comisión Europea hizo varios esfuerzos, especialmente por hacer públicos ciertos documentos relacionados con las negociaciones del TTIP, los nombres de los participantes y el contenido de las negociaciones permanecieron ocultos. De hecho, la Comisión publicó una serie de documentos (a veces conjuntamente con los Estados Unidos) con temática sobre el impacto del TTIP para los participantes, la posición de la UE en las negociaciones, el impacto mundial del TTIP, y resúmenes de las rondas de negociaciones⁵. Sin embargo el Tratado de la Unión Europea (TUE) establece en su artículo 10 que “*Las decisiones serán tomadas de la forma más abierta y próxima posible a los ciudadanos*” para promover la buena gobernanza y garantizar la participación de la sociedad civil. Sin embargo no fue el caso para el TTIP y fue uno de las críticas más poderosas de la sociedad civil⁶.

4 France Diplomatie, “Questions & réponses - Partenariat transatlantique pour le commerce et l’investissement (PTCI/TTIP – Transatlantic Trade and Investment Partnership) entre l’Union européenne et les Etats-Unis” en :

<https://www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce-exterieur/accords-de-libre-echange/ue-etats-unis-le-partenariat-transatlantique-de-commerce-et-d-investissement/article/questions-reponses-partenariat-transatlantique-pour-le-commerce-et-l> [visitado el 02.04.2018]

5 European Commission, “Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP); Documents and events”, en : <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/documents-and-events/#negotiation-rounds> [visitado el 02.04.2018]

6 Partenariat transatlantique de commerce et d’investissement, Wikipedia, en : https://fr.wikipedia.org/wiki/Partenariat_transatlantique_de_commerce_et_d'investissement [visitado el 04.05.2018]

Por eso, las negociaciones del TTIP estuvieron estancadas durante meses, con el Tratado cuestionado por diferentes flancos. Diversas organizaciones sociales y ONG en Europa denunciaron las presiones del imperialismo norteamericano por desregularizar, aún más, el mercado europeo para sus productos y multiplicar los negocios de las multinacionales de un lado al otro del mundo. Igualmente el TTIP ha sido rechazado por organizaciones de trabajadores y movimientos sociales que denunciaron la creciente amenaza sobre sus derechos. Pero también por sectores políticos de derecha y extrema derecha (los euroscepticos) que criticaron la pérdida de “soberanía nacional” y promovieron salidas “nacionalistas” reaccionarias⁷.

Finalmente en agosto 2016 se anunció oficialmente el fracaso de las negociaciones. El secretario de Estado del Comercio Exterior de Francia, Matthias Fekl, anunció que iba a pedir el fin "puro, simple y definitivo" de las negociaciones con Estados Unidos sobre el TTIP. Este pedido de Francia fue oficializado a finales de septiembre durante una reunión de los Ministros encargados del Comercio Exterior en la ciudad de Bratislava⁸.

Mi trabajo de investigación empieza entonces ahí, con el ejemplo del fracaso de las negociaciones del TTIP y propone un análisis de la situación de los acuerdos de libre comercio de la Unión Europea.

Se elige este tema porque incluye factores multidimensionales más allá del derecho : reúne el derecho internacional publico, la economía y las relaciones internacionales. Este tema me interesa porque quiero enfocar mi carrera profesional en el objetivo de trabajar o bien al servicio del comercio internacional o bien para la diplomacia. A lo largo de los años de estudiante he descubierto que los dos están más relacionados de lo que pensaba. Además, y como lo decía Adam

7 MARTÍNEZ, Josefina L. “Francia pone fin a las negociaciones del Tratado Comercial (TTIP) con Estados Unidos”, La Izquierda Diario, Internacional, 30 de agosto de 2016, en : <http://www.laizquierdadiario.com/Francia-pone-fin-a-las-negociaciones-del-Tratado-Comercial-TTIP-con-Estados-Unidos> [visitado el 04.05.2018]

8 GAZZANE, Hayat, “Traité transatlantique: la France demande l'arrêt définitif des négociations”, Le Figaro économie, 30 de agosto de 2016, en : <http://www.lefigaro.fr/conjoncture/2016/08/30/20002-20160830ARTFIG00049-traite-transatlantique-la-france-demande-l-arret-definitif-des-negociations.php> [visitado el 04.05.2018]

Smith en el siglo XVIII , hay dos tipos de relaciones entre los Estados, la guerra y el comercio. Si hoy es verdad que existen otros tipos de relaciones, la guerra y el comercio siguen siendo los dos factores principales de negociación y de preocupación al nivel mundial. Y la historia nos ha demostrado que el comercio podía ser una arma igual a una verdadera guerra. Y por eso he decidido tratar en este trabajo de fin de grado de las relaciones comerciales y más precisamente de los acuerdos comerciales que tiene la UE. Para restringir el objeto del estudio, hemos decidido dar a este trabajo un punto inflexión que es el fracaso de la negociación del TTIP entre la UE y los Estados Unidos, especialmente desde la elección del presidente actual de los Estados Unidos, Donald Trump. El objetivo de ese trabajo es analizar las consecuencias del fracaso del TTIP en la política de acuerdos comerciales de la UE.

Este tema en mi opinión es relevante porque la regulación del comercio mundial es el fundamento de nuestra organización mundial globalizada. Hoy en día, la producción y el mercado nacional no tiene la misma importancia que tenía en el siglo anterior y el mercado de importaciones / exportaciones es nuestro cotidiano. Por eso, los acuerdos de libre comercio que permiten reducir el coste de importaciones como de exportaciones, es la clave de nuestro sistema económico actual. Un tratado de libre comercio influye directamente sobre el precio final que pagará el consumidor y por eso no concierne todos. En este trabajo, el objetivo es analizar el marco actual del mercado de la UE, no en cuanto a su mercado interior porque ya es un mercado libre, sino sus relaciones comerciales exteriores. Como vivimos en un mundo siempre en cambio, es relevante tener en cuenta el futuro, es decir los mercados internacionales futuros de la Union Europea y entonces las futuras negociaciones. Los recientes acuerdos firmados con Japón y con el Canadá van a convertir esos dos países en asociados privilegiados de la Unión Europea al nivel comercial.

Cuando hablamos de negociación comercial internacional, es ineludible el papel de la Organización Mundial del Comercio (OMC). La OMC es la institución de las Naciones Unidas especializada para el Comercio : al ser un forum de negociación para sus 164 miembros, es un interlocutor indispensable en la negociación internacional y es el marco unilateral en el que deben adecuarse los

dichos acuerdos. Por esa razón, la pregunta fundamental de ese trabajo será saber si ha habido un cambio de estrategia comercial de la UE en el marco de la OMC después del fracaso del TTIP.

Tendré además tres preguntas de investigaciones subsidiarias ; la primera es analizar el escenario jurídico actual para la UE, o sea ¿ con quien la Unión Europea actualmente tiene acuerdos de libre comercio y cuales son las razones de esta preferencia ? En segundo lugar, una otra pregunta sería analizar con quien UE negocia actualmente sus acuerdos de libre comercio, en que condición, especialmente en los casos de Japón, MERCOSUR. Y finalmente, una tercera pregunta para investigar cuales son las posibilidades de negociación futura para la UE para expandir al nivel mundial su mercado en regiones donde su presencia esta reducida como Asia o Africa con los acuerdos de Cotonou vigentes hasta 2020.

La hipótesis de base de mi trabajo está basada en el supuesto de que ha habido un cambio de estrategia de la Union Europea en el marco de la OMC. Vimos el fracaso de la negociación del TTIP que se hizo dentro del marco de la OMC y de sus reglas. En consecuencia de ese fracaso, mi hipótesis es que se ha producido un cambio de actuación de la UE en el sentido de dar prioridad a las negociaciones fuera del marco de la OMC, mediante procedimientos de negociación bilateral directamente con el país o con una organización regional. Este cambio claramente sería debido al estancamiento de las negociaciones de la OMC cuya Ronda de Doha que desde 2005 no avanza.

Además, mi trabajo se apoyará en la firma reciente dos acuerdos de libre comercio de gran importancia, uno con Canadá y otro con Japón, que podrían servir de base como acuerdo modelo para la UE y crear una nueva forma, un nuevo marco de negociación y abrir especialmente más negociaciones futuras con Asia.

Se analizará también la existencia de una serie de convenios entre la Union Europea y los países del mundo latino-americano, por cuestiones de historia. Sin embargo en este trabajo, dejando a parte la cuestión sobre un acuerdo con los Estados Unidos que parece ser complicado ahora, quiero analizar especialmente cuales son las posibilidades con el mundo asiático que podemos calificar como centro de producción o fabrica del mundo. Igualmente, el procedimiento de

negociación está abierto con el MERCOSUR y mientras las primeras reticencias de Francia, este procedimiento de negociación de libre acuerdo debería concluirse rápidamente, o sea antes de las nuevas elecciones en Brasil. También, cual podrían ser las posibilidades de acuerdo con el continente Africano que es considerado como el continente con más potencial para el futuro (tanto al nivel humano como económico).

En cuanto a la metodología, el tema de mi trabajo de fin de grado es complejo por su vinculo indeclinable con la actualidad : algunos de los acuerdos estudiados fueron apenas firmados o están actualmente en negociación. Por eso utilizaré una metodología clásica basada en estudiar documentos, los recursos clásicos de documentación especialmente para la parte histórica o los conceptos y acuerdos de libre comercio ya bien establecidos. Para la parte más actual de ese trabajo relativa a los nuevos acuerdos de libre comercio que están actualmente en negociación y los posibles acuerdos futuros, mi fuente es esencialmente el estudio de artículos y documentación oficial. Dentro de ese concepto de artículos se entiende también los artículos de prensa y los textos publicados por las instituciones oficiales (Organización Mundial del Comercio, Unión Europea) o bien los artículos de doctrina.

Finalmente, respecto a la estructura del trabajo, será organizado en cinco partes temáticas. La primera dará una idea de la evolución histórica de la política económica económica de la Union Europea antes de explicar en la segunda parte la política económica común que es una competencia de la UE. En un tercer lugar veremos el marco general de los acuerdos firmados por la UE complementado por una cuarta parte tratando de los acuerdos comerciales que están actualmente en negociación (como el caso del MERCOSUR) o bien los que están en fase de renegociación (como México y Chile). Finalmente, veremos en una ultima parte cuales son las perspectivas futuras para el papel de la UE en los acuerdos de libre comercio mundiales.

I- Evolución histórica de la política económica exterior de la UE

A) El desarrollo prioritario del mercado interior

Desde 1957 y la creación de la Comunidad Económica Europea, el objetivo fue crear un gran mercado común con el fin de eliminar totalmente los aranceles y otras medidas equivalentes (económicas, contingentes, técnicas) para aumentar el comercio entre los Estados miembros. Desde ese momento, la UE desarrolla siempre más competencias al nivel interno lo que le permite, por la aplicación del principio de paralelismo de las competencias, asumir siempre más competencias externas a lo largo de los años. Especialmente, en cuanto a la economía que fue la base de la creación de las CEE, las instituciones asumen un poder relevante hasta tal punto que la política económica interior es una competencia exclusiva de la UE que se desarrolla también en el marco de la OMC de la cual la UE es miembro.

Hoy, la Unión Europea de los 28 países reunidos representa el segundo PIB mundial, detrás de los Estados Unidos y por delante de China con 16,487,344.36 millones para el año 2016, según el Banco Mundial⁹. Una forma muy clara de ver la evolución de la política económica exterior y la prioridad dada al mercado interno es en la cronología de los acuerdos comerciales negociados por la Unión Europea: actualmente hay 38 acuerdos de libre comercio o asociación vigentes para la Unión Europea y solo 11 se firmaron antes de 2000¹⁰. Eso se explica por la creación de la OMC en 1994 y el producto de las negociaciones multilaterales en ese marco.

Los acuerdos internacionales firmados por la UE se encuentran regulados por el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE) en los artículos 206, 207 y 216 a 219. Los artículos 216 y 217 dan el poder a la UE de celebrar los acuerdos con terceros países o organizaciones internacionales que son vinculantes,

9 Banque Mondiale, “PIB”, en : https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/NY.GDP.MKTP.CD?name_desc=false [visitado el 02.04.2018]

10 Accord de libre échange de l'Union Européenne, Wikipedia, en : https://fr.wikipedia.org/wiki/accord_de_libre-échange_de_l%27Union_européenne [visitado el 04.05.2018]

cuando los acuerdos están previstos por los Tratados o para establecer una asociación con derechos y deberes recíprocos. El artículo 218 por su parte regula el procedimiento europeo complicado para negociar y firmar / ratificar estos acuerdos.

Así vemos el espacio limitado ocupado por los acuerdos con terceros países en la regulación de la ley originaria en la Unión Europea en comparación con el desarrollo del mercado interno que está presente tanto en los objetivos del preámbulo como en los artículos 26 a 44 TFUE y determinados artículos del Título VII.

B) La necesidad de concluir acuerdos de libre comercio internacionales

Aunque la Unión Europea se centra principalmente en su mercado interno que representa un gran volumen de comercio, también se ve obligada a recurrir al mundo exterior ya que el 90% del crecimiento mundial debería generarse fuera de Europa en próximas décadas¹¹. Esta es la razón por la cual los Tratados también prevén un título reservado para la política comercial común, el primero de los cuales, el artículo 206 establece que la UE debe contribuir al desarrollo del comercio mundial y a la supresión de las restricciones a los intercambios. La necesidad de concluir acuerdos comerciales internacionales es entonces un principio. Sin embargo, la Unión Europea se reserva el derecho de negociar estos acuerdos comerciales de acuerdo con los principios que rigen la economía europea y el funcionamiento de la UE tal como se establece en el artículo 207 en su primer apartado.

Esta necesidad de concluir acuerdos de libre comercio sigue la lógica del comercio mundial globalizado desde el siglo XX. Los intercambios comerciales existen desde mucho más tiempo, el comercio mundial fue desarrollado de manera increíble durante los siglos XVI y XVII que marcan el inicio de los grandes descubrimientos y de un comercio con América y con Asia. Pero en la segunda

¹¹ Politique Commerciale de l'Union Européenne, Wikipedia, en : https://fr.wikipedia.org/wiki/Politique_commerciale_de_l%27Union_européenne [visitado el 04.05.2018]

mitad del siglo XX, la evolución tecnológica de los transportes permitió incrementar las exportaciones y importaciones mundiales de forma irremediable hasta una economía globalizada al nivel mundial. Si consideramos lo que representan las exportaciones mundiales en el PIB mundial, pasa del 4,6% en 1870 al 17,2% en 1998¹² y puede llegar hasta el 27% en 2014. En efecto, en 2005 el comercio mundial de mercancías representaba 11 000 mil millones de dólares mientras representa más de 19 000 mil millones en 2014¹³. En 2014 el PIB mundial representaba aproximadamente 70 000 mil millones de dólares según el Banco Mundial. Vivimos entonces en una época que privilegia el comercio internacional pero las legislaciones, al nivel nacional, no estaban adaptadas a ese tipo de comercio. Y el primer obstáculo son los aranceles, especialmente en Europa donde hay un mercado interior totalmente libre de obstáculos fiscales, técnicos para el comercio. ¿ Para poder competir con ese privilegio, los acuerdos de libre comercio son una buena opción para aumentar el mercado de la UE ?

El comercio internacional total de bienes de la UE con el resto del mundo (la suma de las exportaciones e importaciones extracomunitarias) fue valorado en 3 453 000 millones de euros en 2016, 65 000 millones de euros menos que en 2015. Como resultado, el superávit comercial de la UE se mantuvo positivo, pero era de 60 mil millones de euros en 2015 contra solamente 38 mil millones de euros en 2016. A pesar de que el comercio exterior se desarrolla considerablemente, los intercambios intracomunitarios permanecen en primera posición. De hecho, el comercio de mercancías entre los Estados miembros de la UE se evaluó, desde el punto de vista de los envíos, en 3 110 000 millones de euros en 2016, un 78% más que el nivel de las exportaciones de la UE a países terceros (1 745 000 millones de euros) para el comercio extracomunitario¹⁴.

De todo lo que se comercia en el mundo, la UE exporta 15% de las mercancías y el 25% de los servicios. Por otro lado, importa el 16% de las

12 Organisation Mondiale du Commerce, “RAPPORT SUR LE COMMERCE MONDIAL 2013, Tendances du commerce international”, en : https://www.wto.org/french/res_f/booksp_f/wtr13-2b_f.pdf [visitado el 02.04.2018]

13 Organisation Mondiale du Commerce, “L'examen Statistique du Commerce Mondial, 2016”, en : https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/wts2016_f/wts2016_f.pdf [visitado el 02.04.2018]

14 Eurostat, “Le commerce international de biens, mars-septembre 2017”, en : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods/fr [visitado el 02.04.2018]

mercancías y el 21% de los servicios. El euro es la segunda moneda más negociada en el mercado de divisas internacional. Y fuera de los términos económicos, la UE alberga una población de más de 500 millones de personas¹⁵. De acuerdo con esas estadísticas, parece evidente que la UE debe tener un papel importante en las organizaciones internacionales y especialmente las relativas al comercio.

C) El papel de la UE en la OMC

La OMC constituye el marco mundial del comercio y representa con sus 160 países miembros 95% del comercio mundial. Heredera del GATT constituido después de la segunda guerra mundial como simple acuerdo internacional sobre el comercio internacional, la OMC fue instituida por los Acuerdos de Marrakech del 15 de abril de 1994 y constituye un foro de negociación para los acuerdos multilaterales relacionados con el comercio. Hay tres acuerdos base: el acuerdo sobre mercancías (con 12 acuerdos particulares por ejemplo sobre los obstáculos técnicos al comercio), sobre los servicios y sobre la propiedad intelectual¹⁶.

Existen igualmente cuatro acuerdos plurilaterales : dos sobre productos de base (producto lácteo y carne), el acuerdo sobre aeronaves civiles y finalmente el acuerdo sobre mercados públicos (con volumen financieros de más de 300 millones de euros).

Además, los acuerdos son vinculantes para todos los miembros de la OMC y en el caso de que existan diferencias entre distintos miembros, la OMC preve un marco jurídico y institucional para la aplicación y la vigilancia de los mismos, así como para la resolución de las diferencias que puedan surgir de su interpretación y aplicación : es el mecanismo de solución de diferencias.

Tras el Tratado de Lisboa, la Unión Europea está dotada de personalidad jurídica, por lo que puede ejercer sus obligaciones y derechos propios en el límite de las competencias que los Estados miembros le han otorgado. De consecuencia,

15 HERNANDO SANZ, José Luis, “La Union Europea en la Organización Mundial del Comercio y en el Fondo Monetario Internacional : Actualidad y cambios tras el Tratado de Lisboa”, ECSA-Spain's Working Papers, 2013 en : <http://webs.ucm.es/info/audesco/dt/wp1303.pdf> [visitado el 02.04.2018]

16 DUBOUISS/BLUMANN, *Droit matériel*, cit., p. 725

tiene en principio la posibilidad de participar como miembro en organizaciones internacionales pero la UE tenía que cumplir con las condiciones específicas de adhesión de la OMC que era normalmente creada para Estados.

Por consiguiente, tenemos que analizar las condiciones de adhesión de a la OMC. Están reguladas por el artículo XIII de los Acuerdos de Marrakech por el que se establece la OMC. Entonces en primer lugar la Unión Europea debe tener autonomía y competencia para la conducción de las relaciones comerciales exteriores y tener competencia para conocer en el orden interno de las cuestiones de que discuten en la OMC. Esa condición se puede verificar con el artículo 3 del TFUE que atribuye a la UE una competencia exclusiva para la política comercial común. Y la UE es un territorio aduanero visto que la base de la creación de la UE (antiguamente Comunidades Europeas) era una unión aduanera única con una política comercial y un arancel únicos antes de llegar hasta un mercado interior común.

En consecuencia, la Unión Europea (hasta el 30 de noviembre de 2009 como las Comunidades Europeas) es Miembro de la OMC desde el 1º de enero de 1995, pero sin exclusión de sus Estados Miembros : eso significa que los 28 Estados miembros de la UE también son miembros de la OMC por derecho propio. La Comisión Europea (el brazo ejecutivo de la UE) representa a todos los Estados miembros de la UE en prácticamente todas las reuniones de la OMC¹⁷ y concretamente la UE ha asumido casi la totalidad de las competencias dentro de la OMC. Aunque los Estados miembros de la UE coordinan sus posiciones en Bruselas y Ginebra, sólo la Comisión Europea habla en nombre de la UE en casi todas las reuniones de la OMC. Además dicha Comisión goza en algunos ámbitos, como la competencia, la agricultura y la política comercial, de una gran autonomía para tomar decisiones sin presentar propuestas al Consejo de Ministros de la UE.

Y de hecho, tras el Tratado de Lisboa, no es la Unión Europea en general que puede ser presente a las negociaciones de la OMC : las únicas figuras que pueden representar la UE en el exterior para la política comercial común son : la Comisión Europea, el Alto Representante de la Unión Para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad y el Consejo Europeo. Pero concretamente es la Comisión

¹⁷ Organización Mundial del Comercio, “La Unión Europea y la OMC”, en : https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/european_communities_s.htm [visitado el 02.04.2018]

que se encarga de la representación en la OMC a través del Comisario de Comercio. Pero no significa que los otros órganos no tienen derecho a intervenir. Durante las negociaciones, la Comisión y el Consejo se coordinan para marcar las líneas a seguir durante el proceso y también informa regularmente al Parlamento Europeo. Y más allá, para que la Comisión pueda firmar un acuerdo en la OMC en el nombre de la UE, debe recibir la autorización formal del Consejo Europeo y del Parlamento Europeo. Eso significa que es una política globalmente aprobada por los órganos europeos que presenta la Comisión frente de los otros miembros de la OMC¹⁸.

Normalmente los acuerdos multilaterales que se llevan a cabo en el seno de la OMC se aprueban por consenso de todos sus miembros. En el caso de que no se llegase a un consenso, existe un sistema de votación recogido en el artículo IX del acuerdo de Marrakesh. Como en la mayoría de las organizaciones internacionales, existe siempre un órgano en el cual cada país tiene una representación y un derecho de voto (uno por Miembro). Pero ese mismo artículo precise que la UE tendría en caso de votación “*un numero de votos igual al numero de sus Estados miembros que sean Miembros de la OMC*”. Entonces la UE tiene 28 votos y eso le da un peso muy importante en las decisiones, además del peso que representa la UE en el volumen del comercio mundial.

La OMC funciona sobre la base del trabajo de una conferencia ministerial que debe reunirse al menos una vez cada dos años y un consejo general compuesto por representantes de todos los países miembros que se reúne en los periodos de intermitencia de reunión de la conferencia ministerial.

Las negociaciones en la OMC son reguladas por rondas : la ronda de Tokyo entre los años 1973 y 1979 para intentar reformar el sistema GATT, el de Uruguay sigue de 1986 a 1994 con el cual nació la OMC, la ronda de Doha a partir de 1999 con la agricultura como uno de los sujetos mayores entre otros.

Su objetivo es reformar fundamentalmente el sistema de comercio internacional mediante la reducción de las barreras comerciales y las reglas comerciales revisadas. El programa de trabajo incluye aproximadamente 20 áreas. La Ronda se lanzó oficialmente en la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC,

18 HERNANDO SANZ, “La Union Europea en la OMC”, cit.

celebrada en Doha, Qatar, en noviembre de 2001¹⁹. Se conoce como el Programa de Doha para el Desarrollo porque uno de sus principales objetivos es mejorar las perspectivas comerciales de los países en desarrollo. Las negociaciones conciernen la agricultura, el acceso a los mercados para los productos no agrícolas, servicios, facilitación del comercio, las normas especialmente los derechos antidumping, el medio ambiente, las indicaciones geográficas, propiedad intelectual, solución de diferencias.

La cuestión aquí es de analizar la influencia de la UE en las rondas de negociaciones de la OMC. *“La Comisión dice que obtuvieron los cuatro objetivos generales que la UE llevaba a la conferencia ministerial de Doha. 1.-Aumentar la liberalización del comercio, estimular el crecimiento económico mundial. 2.-Negociar dentro del marco de la OMC un sistema multilateral de inversiones, sobre la competencia y las contrataciones públicas. 3.- Considerar los pedidos de valoración de las consecuencias de los Acuerdos de Marrakech, hecho por los países en desarrollo. Poner la cuestión del desarrollo en el centro de las negociaciones. 4.- Tratar de conformar las expectativas de la sociedad civil, con una mayor transparencia en las negociaciones y que el objetivo fundamental de la nueva ronda sea el desarrollo sostenible, teniendo cada país el derecho de adoptar las medidas que crea necesarias para la protección del medio ambiente”*²⁰.

La UE se enfrenta en la OMC con las otras grandes potencias mundiales, especialmente con EE.UU. y China pero defiende su posición fuerte y de líder : *“A partir de la Conferencia Ministerial de la OMC que se celebró en mayo de 1998 en Ginebra, la Unión Europea militó a favor del inicio de una nueva ronda de negociaciones globales”* para tratar de los temas actualmente en programa para la ronda de Doha. *“Otros ámbitos también debían ser objeto de debates, por ejemplo la lucha contra la falsificación y la piratería, el reconocimiento recíproco de las normas técnicas y los medios de permitir a los países menos avanzados una mejor participación en el comercio internacional”*²¹.

19 Organisation Mondiale du Commerce, “Le cycle de Doha”, en : https://www.wto.org/french/tratop_f/dda_f/dda_f.htm [visitado el 02.04.2018]

20 NODO50, “La Union Europea y la OMC” en : <https://www.nodo50.org/antiglobalizacion/postmarinaleda/ueyomc.htm> [visitado el 04.05.2018]

21 Gobierno de España, Ministerio de Economía, Industria y competitividad, “La Unión Europea

La Comunidad también participa activamente en el trabajo ordinario de la OMC y, a diferencia de cómo actúan otros países desarrollados, trata de cumplir escrupulosamente con las obligaciones de información y notificación previstas en los distintos acuerdos de la OMC. Está también a favor de la adhesión de nuevos Estados.

Finalmente, la Unión Europea concede una particular importancia al buen funcionamiento del Órgano de Solución de Diferencias (OSD). El OSD funciona como un auténtico árbitro y permite tratar directamente las acusaciones de violación de las normas multilaterales, en vez de dejar que los Gobiernos recurran a acciones unilaterales. La UE es a la vez uno de los principales usuarios y uno de los principales denunciados mediante el mecanismo de solución de diferencias. De hecho la UE (antes Comunidades Europeas) fue presente en 97 casos como reclamante, en 84 casos como demandado y en 169 como tercero según la información oficial de la OMC en la página relativa a la Unión Europea²².

Durante todo el periodo en que se han llevado a cabo las negociaciones, la UE ha mantenido una clara posición de liderazgo y ha tenido en cuenta el objetivo de desarrollo de la Ronda. A pesar de ello, las negociaciones no han avanzado al ritmo que la UE hubiera deseado.

Si bien las negociaciones multilaterales estuvieron en gran medida bloqueadas en la OMC, la Unión Europea inició un ambicioso agenda de negociaciones bilaterales en 2006. Sin embargo, la UE como los otros países miembros de la OMC deben respetar los principios y las obligaciones previstas en los instrumentos de la OMC : la igualdad de tratamiento entre todos los Estados miembros, entre todos los productos admitidos en el mercado, principio de transparencia, disminución de obstáculos al comercio, solución de diferencias. Al ser dos acuerdos internacionales normalmente tienen el mismo valor pero la lógica de acuerdos de libre comercio firmados por la UE deberían ir en el mismo sentido, para el mismo objetivo que los de la OMC : la liberalización del comercio.

Esta tendencia de la UE se inscribe en una tendencia generalizada a favor

en el sistema comercial multilateral”, en : <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/politica-comercial-multilateral/Paginas/la-union-europea-en-el-sistema-comercial-multilateral.aspx> [visitado el 02.04.2018]

22 Organización Mundial del Comercio, “La Unión Europea y la OMC”, en : https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/european_communities_s.htm [visitado el 02.04.2018]

de los acuerdos bilaterales. Así, mientras que en el casi medio siglo que discurre entre 1948 y 1994 el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) recibió 124 notificaciones de Acuerdos de Comercio Plurilaterales centrados en el comercio de bienes, desde la creación de la OMC en 1995 se han notificado a dicha organización más de 400 acuerdos comerciales de carácter bilateral o plurilateral que cubren tanto el comercio de bienes como de servicios²³. Y además, hay una clara evolución a favor de los acuerdos bilaterales de forma que a finales de los años 1990, la cifra de acuerdos bilaterales ya supera la de acuerdos plurilaterales para representar casi el 60%. Y desde 2000, la mayoría son acuerdos bilaterales Norte-Sur. Vemos claramente la tendencia a establecer negociaciones fuera de las rondas de la OMC.

En el caso de la Unión Europea, después de centrarse en la profundización del comercio con los países emergentes de alto crecimiento económico, empezó a favorecer las negociaciones de acuerdos de libre comercio con los países industrializados (Canadá, Japón y los Estados Unidos) con grandes resultados visto la firma reciente de los dos acuerdos con Canadá, Japón²⁴.

II – La política económica exterior común, competencia de la UE

Como lo vimos antes, la UE es un miembro de la OMC tal como sus 28 Estados Miembros. Esta adhesión se fundamenta sobre la competencia de la UE a regular las materias que se discuten en la OMC o sea el comercio internacional.

En primer lugar, el Consejo de la Unión Europea define esa política comercial común como fundamental. De hecho, *“El comercio de bienes y servicios contribuye de manera significativa a un mayor crecimiento sostenible y a la creación de empleo. Más de 30 millones de empleos en la UE dependen de las exportaciones fuera de la UE. Se prevé que el 90 % del crecimiento mundial*

23 CHAFER, Carlos; GIL-PAREJA, Salvador; LLORCA-VIVERO, Rafael, “El Impacto De Los Acuerdos Comerciales: Bilateralismo frente a Plurilateralismo”, Información Comercial Española (ICE), nº896 (2017), pp. 59-72

24 France Diplomatie, “Accords de libre-échange”, en : <https://www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce-exterieur/accords-de-libre-echange/> [visitado el 02.04.2018]

*futuro tendrá lugar fuera de las fronteras de Europa. Por tanto, el comercio es un motor de crecimiento y una prioridad fundamental para la UE*²⁵. En el objetivo de siempre tener un peso mayor en las negociaciones internacionales, la UE asume una posición sólida actuando conjuntamente con una sola voz en la escena mundial, en lugar de aplicar varias estrategias comerciales independientes como en la OMC. Esta política se basa en una política aduanera común y normas comerciales comunes de la UE frente a terceros países ²⁶.

Además, la UE gestiona sus relaciones comerciales con terceros países mediante acuerdos comerciales. Estos acuerdos tienen por objeto mejorar las oportunidades comerciales y superar los obstáculos al comercio; por eso se incluye dentro de la política comercial común la posibilidad, la competencia dada a la UE de firmar tratados de comercio internacional (como tratados de libre comercio) con terceros países que son vinculantes para los 28 miembros.

A) La competencia comunitaria

Es necesario hacer una pequeña aclaración sobre la diferencia entre un acuerdo comercial negociado por la Unión Europea y un acuerdo comercial negociado por el propio país. Dado que los Estados miembros han renunciado en beneficio de la Unión a establecer libremente sus derechos de aduana frente a terceros países y teniendo en cuenta el papel decisivo que ocupa el arancel de aduanas en una política comercial exterior, todas las relaciones comerciales de los Estados miembros están así vinculadas de facto.

En cuanto a los acuerdos negociados por la Unión Europea, es la Comisión la que se encarga de negociar estos acuerdos y son obligatorios para los 28 países miembros después de haber seguido un procedimiento complejo explicado por el artículo 218 del TFUE que asegura una aprobación democrática, en particular por el voto del Parlamento Europeo, aunque la iniciativa y las negociaciones están

25 Consejo Europeo, “Política Comercial de la UE”, en :

<http://www.consilium.europa.eu/es/policies/trade-policy/> [visitado el 02.04.2018]

26 Toute l'Europe, “Commerce international : quelles relations entre l'Union européenne et l'OMC ?”, extracto de BEAUFORT, Vivianne, Droit européen des affaires et politiques européennes, 1ere édition, Larcier, 2017, en :

<https://www.touteurope.eu/actualite/commerce-international-queelles-relations-entre-l-union-europeenne-et-l-omc.html> [visitado el 04.05.2018]

dirigidas por la Comisión tras aprobación del Consejo.

Por consecuencia y de manera lógica, la política comercial es competencia exclusiva de la UE, lo que significa que es la UE, y no los Estados miembros, la que legisla sobre cuestiones comerciales y celebra acuerdos comerciales internacionales. Sin embargo, si el acuerdo incluye cuestiones de responsabilidad mixta, el Consejo podrá celebrarlo únicamente tras la ratificación por todos los Estados miembros.

De acuerdo con el artículo 3 TFUE la UE tiene competencia exclusiva en materia de política exterior común : tiene competencia tan para regular las cuestiones comerciales intracomunitarias (con el mercado interior) como extracomunitarias. El artículo 3.2 TFUE es la base legal que da el mandato, que permite a la UE de negociar la totalidad de los acuerdos de comercio con países terceros, capacidad que los Estados Miembros han renunciado a ejercer.

Para terminar, el artículo 352 del TFUE añade una competencia abierta, que sobrepasa el criterio de atribución de competencia para que la UE pueda ejercerla cuando sea necesario una acción de la UE para cumplir un objetivo sin que los medios sean previstos en los tratados. Significa que las instituciones europeas pueden adoptar medidas que no están previstas expresamente dentro de la política comercial común para alcanzar los objetivos fijados : la liberalización del comercio mundial y la creación de una red de acuerdos para desarrollar el mercado de la UE al nivel internacional para acordarse con el comercio internacional. Pero parece que en cuanto a la política comercial común, ese artículo no es frecuentemente invocado.

Finalmente, hay que distinguir entre diversos acuerdos comerciales que se definen según su contenido. Primero tenemos los Acuerdos de Asociación Económica (AAE) que ayudan al desarrollo de socios comerciales de países de África, Caribe y el Pacífico : como ejemplo de ese tipo de acuerdos veremos cual es el derecho de Lomé y de los acuerdos de Cotonou. En segundo lugar tenemos los acuerdos de libre comercio que permiten una apertura recíproca de los mercados con países desarrollados y economías emergentes concediendo un acceso preferente a los mercados : es actualmente el tipo de acuerdo comercial más utilizado, especialmente recientemente con los casos de Japón y de Canadá que estudiaremos después. Y en tercer lugar, tenemos los acuerdos de asociación

que refuerzan acuerdos políticos más amplios²⁷. Encontramos ese tipo de acuerdos especialmente con los países en desarrollo.

B) Ambito de aplicación de la política comercial común

Primero, la política exterior común de la Union Europea se encuentra regulada en el Artículo 207 del TFUE (antiguo artículo 133 TCE). Ese artículo define su ámbito de aplicación : se refiere a los acuerdos arancelarios, los acuerdos comerciales y las medidas no arancelarias como las restricciones cuantitativas y medidas de efecto equivalente en un primer punto, los aspectos comerciales de la propiedad intelectual e industrial y las inversiones extranjeras directas, dos sectores que no estaban previstos en la versión primaria de la política comercial común.

Pero vemos con las palabras “en particular” que la lista de temas presentados en la literalidad del artículo no es exhaustiva y entonces la delimitación del ámbito de política comercial común fue sujeto de controversia, tal como lo fue para el caso de la propiedad intelectual, de los servicios y de las inversiones extranjeras directas. Según Louis Dubouis et Claude Blumann, “*el Consejo puso en evidencia la llamada tesis finalista según la cual se incluye dentro de la política comercial común cualquier medida destinada a influir en el volumen o las corrientes de intercambios. La Comisión ha defendido el llamado argumento instrumental, según el cual el criterio decisivo es el del instrumento utilizado. Un acto estará sujeto al Artículo 207 si implementa un instrumento específico que regula el comercio internacional*”²⁸. La tendencia bastante clara de la Corte de Justicia de la Union Europea está a favor de una concepción extensiva de la concepción de política común para adaptarse a los instrumentos nuevos del comercio internacional con más o menos dificultad. En efecto, si la redacción del Tratado de Lisboa incluye dentro de ese concepto los servicios y los aspectos de la propiedad intelectual, fue denegado en un primer tiempo por un aviso de la misma Corte del 15 de noviembre de 1994 (en contradicción con la jurisprudencia AETR

27 Consejo Europeo “Acuerdos comerciales de la UE”, en : <http://www.consilium.europa.eu/es/policies/trade-policy/trade-agreements/> [visitado el 02.04.2018]

28 DUBOUIS/BLUMANN, *Droit matériel*, cit., p. 712 y ss.

del paralelismo de competencia interna y externa²⁹).

Sin embargo, este artículo 207 establece procedimientos legislativos diferentes para los temas enunciados en el primer apartado. De hecho, para los servicios, los aspectos comerciales de la propiedad intelectual y las inversiones directas al extranjero se requiere la unanimidad y no el procedimiento ordinario de mayoría cualificada al Consejo porque es válido también en el orden interno : vemos aquí la aplicación de la jurisprudencia AETR no para las competencias sino en el marco del procedimiento de decisión³⁰. Esa misma unidad se requiere para los servicios culturales o sociales, educativos o de salud (por la eventual existencia de un riesgo de perturbación al nivel nacional).

III – El marco general de los acuerdos firmados por la UE

A) El marco de la OMC

Los países de la UE han aceptados, como la mayoría de los miembros de la OMC considerados como países industrializados (y más desarrollados) importantes concesiones al nivel de los derechos de aduana, especialmente en beneficio de los países en desarrollo durante las negociaciones del GATT en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio del cual la OMC es el heredero. Después de las dos rondas de negociaciones Dillon y Kennedy, entre 1960 y 1967, los aranceles disminuyeron aproximadamente del 50%. Después de la ronda de Tokyo (1973-1979) fue un 33% en etapas hasta 1987. Después, los países de la Union Europea impusieron y defendieron la creación de una nueva ronda para las negociaciones multilateral del GATT que fue conseguido en 1986 con la apertura de la ronda de Uruguay de la cual nació la OMC³¹. La conclusión de la Ronda Uruguay, en diciembre de 1993, logró

29 SENTENCIA del Tribunal de Justicia de 31 de marzo de 1971, Asunto 22/70, caso AETR, en: <http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?jsessionid=9ea7d2dc30d62de3d7cca254449bbcc9828163b63b4f.e34KaxiLc3qMb40Rch0SaxyMbN50?text=&docid=88062&pageIndex=0&doclang=ES&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=133297>

30 DUBOUIS/BLUMANN, *Droit matériel*, cit., p. 713 y ss.

31 EUROPEDIA, “Partie VI : Politiques Extérieures de l'Union Européenne” en MOUSSIS, Nicolas, *Accès à l'Union européenne : droit, économie, politiques*, 13eme édition révisée, European Study Service, 2007, disponible en

resultados muy importantes en el ámbito de las normas y disciplinas del comercio internacional, gracias, entre otras cosas, a la reforma de las disposiciones sobre salvaguardia, subvenciones, medidas antidumping, balanza de pagos, y los códigos de "normas" y "contratación pública". Todos estos acuerdos del GATT se han incorporado a la legislación europea y son vigentes.

Igualmente, la UE desempeñó un importante papel de líder en la conclusión, en marzo de 1997, del Acuerdo sobre tecnología de la información, en virtud del cual los aranceles aplicados a los productos de tecnología de la información (que representan el 92% del comercio de esos productos) desaparecieron el 1 de enero de 2000 (Decisión 97/359 y Reglamento 2216/97).

Además, la UE tuvo un papel muy relevante con el acuerdo sobre los mercados públicos del cual hace parte (con una lista limitada de países aunque está abierto a todos). De hecho, la reglas de ese acuerdo se inspiran claramente de la regulación europea del derecho de los mercados públicos y de la contratación pública, los mecanismos, los procedimientos de recursos para las empresas ...

Finalmente hay que mencionar el sector del audiovisual que es el punto negativo de la presencia de la UE en la OMC : la UE niega el acceso a su mercado y la aplicación del principio de trato nacional (según el cual los bienes importados y los de producción nacional deben recibir el mismo trato). Sin embargo, debe respetar las reglas relativas a la transparencia y liberalización aunque por ejemplo Francia es uno de los países que invoca más la excepción cultural para evitar la aplicación de reglas que ponen en peligro la salvaguardia de la riqueza del patrimonio cultural francés.

B) Los acuerdos bilaterales y regionales

Aquí vamos a centrarnos sobre la cuestión de los acuerdos vigentes : por esa razón, no vamos a hablar de los antiguos acuerdos firmados por la UE (antigua CE) fuera del marco de la OMC como por ejemplo el acuerdo de 1975 con Nueva Zelanda sobre mantequilla o otro acuerdo sobre importaciones de coches japoneses vigente entre 1991 y 1999. Vamos a dividir esa sección en zonas geográficas.

1. Los acuerdos regionales en general

Son más frecuentemente concluidos con organizaciones internacionales terceras o con Estados miembros agrupados y son generalmente zonas de libre comercio o unión aduanera. Normalmente, tendrían que respetar las reglas del GATT/OMC pero la UE fue muy criticada por esas mismas instituciones porque los acuerdos de asociaciones concluidos (especialmente con los países en desarrollo) no respetaban las reglas del comercio internacional : en particular el principio de reciprocidad en la supresión de las barreras aduaneras y la exclusión de agricultura o otros sectores de la liberalización de los intercambios.

Concretamente, podemos citar el acuerdo del Espacio Económico Europeo (EEE), las negociaciones actuales para un acuerdo con el MERCOSUR. Y finalmente las que hubieron para un acuerdo económico con el ANASE (Asociación de las Naciones de Asia del Sur-Este). De hecho, el principio de la creación de un acuerdo de libre-comercio fue enunciado en 2007 pero la UE quería imponer una cláusula de democracia lo que supondría cambios al nivel del sistema político o del respeto de los derechos humanos en esa región. Por esa razón, la Comisión privilegia ahora acuerdo de libre comercio con cada uno de los países de la zona y no un acuerdo global.

En cuanto al EEE concierne Noruega, Islandia y Liechtenstein y es un acuerdo de asociación que permite a esos países de beneficiar de las ventajas del mercado interior de la UE. No son miembros de la UE pero tienen un trato privilegiado que permite a sus productos de beneficiar casi de las mismas condiciones que los 28 miembros : libertad de circulación de mercancías, de personas, servicios y capitales. Suiza tiene un acuerdo a parte que se acerca a las reglas del EEE.

Además, la Política Europea de Vecindad y Asociación, iniciada el 11 de marzo de 2000, tiene como objetivo aportar estabilidad, seguridad y prosperidad a los países vecinos de la UE en condiciones diferentes a las de la adhesión. Ofrece una cooperación política, económica, de seguridad y cultural más amplia. Se trata de 17 países socios : Argelia, Armenia, Autoridad Palestina de Cisjordania y la Franja de Gaza, Azerbaiyán, Belarús, Egipto, Federación de Rusia, Georgia,

Israel, Jordania, Líbano, Libia, Marruecos, Moldova, Siria, Túnez, Ucrania . Esto les da una perspectiva de integración en el mercado interno y el beneficio de las cuatro libertades de movimiento. Se encuentra regulada por el Reglamento Europeo 1638/2006 del 24 de octubre de 2006³². Concretamente, su objetivo según el artículo 2 del reglamento es promover una mejor cooperación y una integración económica progresiva, fomentar la buena gobernanza y un desarrollo social y económico equitativo. Pero como lo menciona el artículo 1.3 del reglamento, cada una de sus políticas está siempre subordinada a los valores de la UE o sea la libertad, la democracia, el respeto de los derechos humanos y de las libertades fundamentales y el Estado de Derecho, y trata de impulsar, a través del diálogo y la cooperación, el compromiso con esos valores en los países socios.

Sin embargo, esos acuerdos individuales se inscriben ahora en un nuevo proceso en desarrollo, que preve nuevas reglas uniformes para la zona euro-mediterránea y que poco a poco tiene el objetivo de reemplazar los acuerdos particulares con los Estados.

2. Los acuerdos de la zona mediterránea

Concretamente, se resume en un acuerdo que se llama Convenio regional sobre las normas de origen preferenciales paneuromediterráneas³³. El sistema de acumulación paneuropea se creó en 1997, sobre la base del Acuerdo EEE (1994), entre la Comunidad Europea, los países de la AELC, los países de Europa Central y Oriental y los Estados bálticos. Posteriormente se extendió a Eslovenia y productos industriales de Turquía (1999), así como a las Islas Faroe. En 2005, se amplió a los participantes en el Proceso de Barcelona para llevar a la creación de un sistema pan-euromediterráneo de acumulación de origen. La iniciativa de crear una convención pan-euromediterránea única, como medio para promover la integración regional, fue aprobada por los Ministros de Comercio Euromediterráneos reunidos en Lisboa el 21 de octubre de 2007³⁴. Este acuerdo

32 REGLAMENTO (CE) No 1638/2006 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 24 de octubre de 2006

33 Commission Européenne, Fiscalité et Union Douanière, “Liste des accords”, en : https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/calculation-customs-duties/rules-origin/general-aspects-preferential-origin/arrangements-list_fr [visitado el 02.04.2018]

34 Commission Européenne, “Le système paneuro-méditerranéen de cumul et la convention

actualmente vigente tiene por objetivo crear un instrumento jurídico único para reemplazar los convenios bilaterales que la UE tiene con cada uno de los países miembros expuestos en el Anexo I. Reunimos en un acuerdo con un marco uniforme la UE, sus vecinos europeos con el cual la UE tiene desde mucho tiempo acuerdos casi iguales a las normas del mercado interior, los países alrededor del mar Mediterráneo y los países balcánicos. O sea la totalidad de los países del continente europeo y del Cáucaso.

Su artículo 1³⁵ preve el sistema según el cual los protocolos o normas de origen de los 60 Tratados de Libre Comercio bilaterales entre partes de la zona paneuromediterránea se están sustituyendo por las normas de origen establecidas en el convenio regional sobre normas de origen preferenciales paneuromediterráneas a largo plazo.

El principal objetivo de la Convención Pan-Euromediterránea es lograr una gestión más eficaz del sistema de acumulación paneuro-mediterránea de origen, permitiendo a las partes contratantes reaccionar mejor a las condiciones económicas que cambian rápidamente. También integrará mejor a los participantes en el proceso de estabilización y asociación de la UE en el sistema paneuromediterráneo de acumulación de origen, creando un área única en la que se aplica la acumulación diagonal (además de la acumulación bilateral). Esto significa que los productos que hayan obtenido el carácter originario en una de las Partes Contratantes pueden añadirse a los productos fabricados en otra Parte Contratante sin perder su carácter originario cuando se exportan a una tercera Parte Contratante dentro de la zona paneuro-mediterránea. El objetivo es claramente promover la creación de un gran mercado para toda el área euromediterránea³⁶.

paneuro-méditerranéenne”, en :

https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/calculation-customs-duties/rules-origin/general-aspects-preferential-origin/arrangements-list/paneuromediterranean-cumulation-pem-convention_fr [visitado el 02.04.2018]

35 DECISIÓN DEL CONSEJO de 26 de marzo de 2012 relativa a la celebración del Convenio regional sobre las normas de origen preferenciales paneuromediterráneas y CONVENIO REGIONAL sobre las normas de origen preferenciales paneuromediterráneas, en : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2013:054:FULL&from=ES> [visitado el 02.04.2018]

36 Commission Européenne, “Le système paneuro-méditerranéen de cumul et la convention paneuro-méditerranéenne”, cit.

3. Los países orientales y asiáticos

En la zona asiática, la UE tiene solamente un acuerdo de libre cambio con Corea del Sur con una prioridad dada a la eliminación del derecho de aduana prevista en el artículo 2.5 de ese acuerdo. Los objetivos son siempre los mismos en el marco de los principios establecidos por la OMC : liberalizar y facilitar el comercio de mercancías, el comercio de servicios y la inversión entre las Partes de acuerdo con las reglas del GATT, promover la competencia en sus economías en particular por lo que se refiere a las relaciones económicas, seguir liberalizando con carácter recíproco los mercados de contratación pública de las Partes, proteger adecuada y eficazmente los derechos de propiedad intelectual, contribuir eliminando los obstáculos para el comercio y desarrollando un entorno propicio para el crecimiento de los flujos de inversión a la expansión y el desarrollo armoniosos del comercio mundial. También incluye referencias a un desarrollo económico sostenible, a la aplicación de normas medioambientales como objetivo global que debería aplicarse al comercio internacional entero³⁷.

Luego existe también una asociación oriental con Moldavia, Ucrania y Georgia.

4. Acuerdos con la zona ACP (Africa – Caribe – Pacífico)

Los primeros acuerdos que tenemos que mencionar son los acuerdos de Cotonú de 2000. Este acuerdo es la continuación de un primer sistema que fue llamado el “Derecho de Lomé”. Concluido por primera vez el 28 de febrero de 1975, luego renovado el 31 de octubre de 1979, en 1984 y en 1990, finalmente reúne a 71 países de África, el Caribe y el Pacífico, esencialmente al origen antiguas colonias europeas. Concretamente, establece un trato comercial preferencial para todos los productos ACP que entran libres de impuestos en Europa con una garantía de ganancias de exportación, de la cual estos países dependen en gran medida.

Después de esos acuerdos de Lomé, para tener en cuenta los cambios en el

37 ACUERDO DE LIBRE COMERCIO entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, y la República de Corea, por otra, Diario Oficial de la Unión Europea, 14.5.2011, en : http://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:a2fb2aa6-c85d-4223-9880-403cc5c1daa2.0014.02/DOC_3&format=PDF [visitado el 02.04.2018]

comercio internacional y las condenas de la OMC a estas relaciones privilegiadas entre Norte y Sur, se firma una nueva asociación en Cotonú el 23 de junio de 2000 hasta 2020 con tres pilares fundamentales: fortalecer la dimensión política, el comercio y la cooperación para el desarrollo. Entró en vigor en 2003 y se puede revisar cada 5 años. En el contexto del componente económico, el sistema de preferencia arancelaria global continuará beneficiando a los países menos desarrollados (a excepción de unos pocos productos como el azúcar, el banano, el arroz) y al final tiene la ambición de crear una vasta zona de libre comercio con el apoyo previo de cada Acuerdos de Asociación Económica firmados con cada país. Pero esta ambición fracasó en los años 2007-2008 con la imposibilidad de firmar estos acuerdos de libre comercio y el cuestionamiento de su fundamentación por parte de los países ACP.

“El Acuerdo de Cotonú expira en febrero de 2020. La UE ha empezado a trabajar para sentar las bases de la futura asociación con los países ACP. El acuerdo actual prevé que se emprendan las negociaciones a más tardar en agosto de 2018. En vista de ello, se espera que en el primer semestre de 2018 el Consejo adopte una decisión sobre la autorización de emprender las negociaciones y sobre las directrices de negociación”³⁸.

Este sistema se acerca mucho del Sistema de Preferencias Generalizadas. Hubo cuatro sistemas desde el Reglamento del Consejo del 1 de julio de 1971 basado en el antiguo artículo 133 CEE. El último fue creado el 27 de junio 2005 y se aplica a 178 beneficiarios que son los mismos que los del tercer sistema. Según lo que dice la Comisión, son 7 200 productos que benefician de la entrada en la Unión sin derecho de aduana.

Concretamente se distingue entre un esquema general y regímenes especiales. Dentro del sistema general, los denominados productos no sensibles benefician de la exención de los derechos de aduana y de una reducción significativa de los derechos de aduana para los llamados productos sensibles (agricultura y pesca, con los productos agrícolas que benefician de una reducción de 30% de los derechos de aduana).

Existen cuatro acuerdos especiales: por ejemplo el primero para los países

³⁸ Consejo Europeo, “Acuerdo de Cotonou”, en : <http://www.consilium.europa.eu/es/policies/cotonou-agreement/> [visitado el 04.05.2018]

más pobres con una exención total de los derechos de aduana, ya sea que los productos sean sensibles o no ; o bien el segundo régimen especial está reservado a los países que cumplen con las condiciones de compromiso internacional en materia de derechos humanos y del medio ambiente y son entonces 15 países que benefician de la suspensión de los derechos de aduana. Entre 2008 y 2011, después de varias reconducciones la Comisión Europea anunció su intención de tener en cuenta la influencia de la adhesión a la OMC y la evolución económica de estos países a fin de reducir el número de beneficiarios a 90.

Por otro lado, la UE tiene también Acuerdos de Asociación Económica con otros países de la zona y especialmente con países del CARIFORUM (ver Anexo I)³⁹. De hecho firmaron el 15 de Octubre de 2008 un acuerdo de asociación económica. Es un acuerdo general que trata de cuestiones comerciales pero también de desarrollo sostenible, de integración regional, de grandes principios. En cuanto al lado comercial, los artículos 11, 14, 15, 16 del acuerdo prevén la eliminación de los derechos de aduana entre las dos partes para exportaciones, y para las importaciones por parte de la UE excepto para algunos productos. Cuando se importen en los Estados del CARIFORUM, los productos originarios de la UE estarán exentos de los derechos de aduana a tenor del artículo 11, a excepción de los enumerados en el anexo III del Convenio y en todo caso no podrán ser superior a lo indicado en este mismo anexo. Han introducido un plazo de 10 años para que los países del CARIFORUM puedan continuar a aplicar esos derechos de aduana.

5. Los acuerdos con el continente Americano

En 1990, casi el 40% de las exportaciones de America Latina y Caribe (ALC) tenía como destino Estados Unidos, mientras que casi un tercio fue a la UE y un poco menos del 20% fue a otros países de ALC. En 2013, esa composición ha cambiado significativamente: el 35% de las exportaciones fue a Estados

39 ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA entre los Estados del Cariforum, por una parte, y la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por otra, Diario Oficial de la Unión Europea, 30.10.2008 en : http://www.sice.oas.org/Trade/CAR_EU_EPA_s/EU_OJ_L289_30.10.2008_s.pdf [visitado el 04.05.2018]

Unidos, 11% para la UE, alrededor del 20% otros países de ALC, y un 22% fue a Asia. Sin embargo, a pesar de esas cifras desfavorables a priori, el continente Americano continua de ser un socio precioso para la UE, en particular la zona ALC debido a la historia común que une las antiguas colonias a Europa . Fruto de esta historia común, existen varios acuerdos que cubren casi la totalidad del continente y provocaron un aumento de los intercambios : entre 1990 y 2013 las exportaciones de ALC a la UE aumentaron de 18.000 millones de dólares a 116.000 millones, creciendo en promedio un 10% al año mientras las importaciones de ALC de la UE crecieron de 12.000 millones de dólares en 1990 a 150.000 millones en 2013, aproximadamente un 13% al año⁴⁰.

Pero esos acuerdos tienen que enfrentarse con otras problemáticas no incluidas tradicionalmente en los acuerdos comerciales : los países de ALC imponen algunos de los más altos costes no tradicionales del comercio cuando se trata de administración de fronteras, servicios de transporte y comunicación (más altos que los aranceles), y de seguridad física, todo lo cual dificulta la capacidad y la eficiencia de las empresas para mover sus mercancías en la región, más que en otras en desarrollo.

En primer lugar, existe un acuerdo con la Comunidad Andina que reúne a Perú, Colombia, y también Ecuador. El primer acuerdo para establecer una zona de libre comercio fue firmado entre la UE por un lado y Perú y Colombia por otro lado el 26 de Junio de 2012. El 11 de noviembre de 2016, Ecuador pasa a ser parte de ese acuerdo comercial⁴¹.

Se conforma totalmente con las reglas establecidas en el GATT/OMC. Concretamente, el artículo 23 preve para las medidas no arancelarias que no habrá más prohibiciones o restricciones al comercio. En cuanto a la eliminación de los obstáculos arancelarios aduaneros, el artículo 22 preve plazos transitorios en función de las categorías de mercancías. Por ejemplo, el acuerdo prevé una liberalización total de los intercambios de productos industriales y de la pesca: la UE obtiene la liberalización inmediata para el 65% de sus exportaciones a

40 ESTEVADEORDAL, Antoni, “EL Nuevo Mapa De Acuerdos Comerciales En América Latina y El Caribe: La Inserción de Europa”, Información Comercial Española (ICE), n°884 (2015), pp. 83-96

41 PROTOCOLO de adhesión del acuerdo comercial entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, Colombia y el Perú, por otra, para tener en cuenta la adhesión de Ecuador, Diario Oficial de la Unión Europea, 24.12.2016 en : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2016:356:FULL&from=EN> [visitado el 04.05.2018]

Colombia y para el 80% de las destinadas a Perú. El resto de productos quedará completamente liberalizado en un plazo máximo de diez años⁴². Sin embargo, el propio acuerdo preve la posibilidad de mantener aranceles en cuanto medida de salvaguardia agrícola. El acuerdo preve además como todos los acuerdos comerciales medidas de defensa comercial y especialmente medidas antidumping⁴³.

En segundo lugar, tenemos también un acuerdo de asociación con América Central y en concreto con Honduras, Nicaragua, Panamá, El Salvador, Costa Rica y Guatemala firmado el 29 de Junio de 2012. Al contrario del acuerdo precedente con la Comunidad Andina, los primeros artículos del acuerdo no se refieren a cuestiones comerciales o económicas sino al respeto de los principios democráticos, de los derechos humanos, la promoción de un desarrollo sostenible o la garantía del Estado de derecho con la creación de un Consejo de Asociación para supervisar la realización del acuerdo. La parte comercial se encuentra en el título IV, y aparece solamente a partir del artículo 77 del acuerdo lo que demuestra que no era una prioridad : la cooperación política, el dialogo diplomático, la lucha para el medio ambiente o contra el terrorismo por ejemplo se regulan antes de las cuestiones comerciales. Se establece, sobre el modelo del acuerdo con la Comunidad Andina, una zona de libre comercio de acuerdo con las reglas del GATT. De la misma manera se eliminan las barreras aduaneras y no arancelarias al comercio entre las partes con el fin de aumentar los intercambios y promover una diversificación de las mercancías intercambiadas de acuerdo con el artículo 78⁴⁴. Si bien es una zona de importancia económica menor, el acuerdo alcanzado preve una liberalización total de los intercambios de productos industriales y de la pesca. La UE obtendrá la liberalización inmediata del 69% de sus exportaciones a la zona y el resto de productos quedará completamente

42 SERRANO LEAL, Cristina; REBATO BARREDO, Carlos; SALAZAR PALMA, Fernando, "La Relación Económica de España con Iberoamérica. El Papel Protagonista de la Política Comercial de la Unión Europea", Información Comercial Española (ICE), n°884 (2015), pp. 111-136

43 ACUERDO COMERCIAL entre la Unión Europea y sus Estados miembros por una parte, y Colombia y el Perú, por otra, Diario Oficial de la Unión Europea, 21.12.2012 en : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2012:354:FULL&from=ES> [visitado el 04.05.2018]

44 ACCORD établissant une association entre l'Union européenne et ses États membres, d'une part, et l'Amérique centrale, d'autre part, Journal officiel de l'Union européenne, 15.12.2012, en : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2012:346:FULL&from=FR> [visitado el 04.05.2018]

liberalizado en un plazo máximo de quince años⁴⁵.

Finalmente, la Unión Europea tiene también acuerdos comerciales con México, Chile y recientemente con Japón y Canadá que estudiaremos adelante.

C) Comparación entre el acuerdo con Japón y Canadá

En primer lugar, en cuanto al acuerdo con Japón, en 2013, los gobiernos de la UE encargaron a la Comisión Europea iniciar las negociaciones con Japón. El 6 de julio de 2017, la UE y Japón llegaron a un principio de acuerdo sobre los principales elementos del Acuerdo de Asociación Económica y después la Comisión Europea ha propuesto al Consejo y al Parlamento Europeo que lo aprueben.

Tiene por objetivo mayor reducir los obstáculos que encuentran las empresas europeas a la hora de exportar a Japón que es un socio económico importante para la UE : exportan cada año a Japón más de 58.000 millones de euros en bienes y 28.000 millones de euros en servicios⁴⁶. El AAE debería eliminar la mayoría (más del 90%) de los 1000 millones de euros pagados cada años por las empresas europeas que exportan así que las otras barreras al comercio (regulación técnica por ejemplo)⁴⁷.

El Comisario Europeo de Agricultura y Desarrollo Rural Phil Hogan dijo: "*This agreement represents the most significant and far reaching deal ever concluded by the EU in agri-food trade. It will provide huge growth opportunities for our agri-food exporters in a very large, mature and sophisticated market*"⁴⁸. Al contrario de lo habitual en las negociaciones, agricultura es uno de los puntos mayores del acuerdo al beneficio de la UE mientras normalmente es uno de los puntos más sensibles de las negociaciones y eso permitirá aumentar las posibilidades de exportación de las empresas agricultoras europeas que

45 SERRANO LEAL, "La Relación Económica de España con Iberoamérica", cit., pp. 111-136

46 European Commission, "Focus UE-Japón Acuerdo de Partenariado Económico", en : http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-japan-economic-partnership-agreement/index_es.htm [visitado el 04.05.2018]

47 EU-Japan EPA – The Agreement in Principle, publicado por la Comisión Europea el 6 de julio de 2017, en : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/july/tradoc_155693.doc.pdf [visitado el 04.05.2018]

48 European Commission, "EU and Japan finalise Economic Partnership Agreement", 8 de Diciembre 2017, en : <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1767> [visitado el 04.05.2018]

representan ahora 5,7 mil millones (5,7 billion). Por ejemplo debería eliminar los derechos de aduana sobre variedades de queso, de vino, aumentar las exportaciones europeas de carne (con una eliminación total o parcial en función del tipo de carne, fresca o no), y la protección en Japón de más de 200 indicaciones geográficas europeas. 85% de los productos agrícolas europeos beneficiarían de la exención de tasas⁴⁹. A propósito del pescado, no habrá ni cuota ni derechos percibidos.

El acuerdo también abre el mercado de servicios (28 mil millones de euros de exportación al año), en particular servicios financieros, comercio electrónico, telecomunicaciones y transporte. También garantiza a las empresas de la UE el acceso a los grandes mercados de aprovisionamiento de Japón en 48 grandes ciudades y elimina los obstáculos a la contratación en el sector ferroviario de importancia económica a nivel nacional. Eso incluye previsiones también para fomentar la inversión. Sin embargo, preve un periodo de transición de 7 años para abrir el mercado automóvil (en cuanto sector sensible).

Tenemos también un importante capítulo relativo al desarrollo sostenible, al mantenimiento de los más altos estándares para el derecho laboral, del medio ambiente y de los consumidores. Este acuerdo incluye una voluntad de ambas partes de fortalecer sus acciones a favor del medio ambiente y contra el cambio climático. En esa misma idea, Japón insiste en la protección de la vida privada y de los datos como derecho fundamental central especialmente en cuanto a la economía numérica. Ambas partes han modificado recientemente su legislación en cuanto a la protección de las informaciones y de la vida privada de sus ciudadanos y tienen un claro objetivo de profundización de su cooperación en este ámbito.

Ahora, falta a ese acuerdo la verificación y aprobación de ambas partes : necesitará un voto del Parlamento Europeo después de haber traducido el acuerdo en todos los idiomas oficiales de la UE, voto que tuvo lugar en 2017 para el acuerdo con Canadá. Todavía entonces no tenemos el texto redactado del acuerdo.

Ahora en cuanto a Canadá, la relación comercial entre la UE y Canadá se regula hasta ahora por el Acuerdo-Marco de cooperación comercial y económica

⁴⁹ European Commission, “Key elements of the EU-Japan Economic Partnership Agreement – Memo”, 6 de julio 2017, en : <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1687> [visitado el 04.05.2018]

de 1976, el Plan conjunto de acción de 1996 y la Iniciativa para el comercio de 1998; además de varios acuerdos bilaterales sectoriales. Es en 2007 durante una Cumbre UE-Canadá que decidieron profundizar la integración económica. Las negociaciones empezaron en mayo de 2009 y en septiembre de 2014 concluyeron las negociaciones con un Acuerdo Económico y Comercial Integral con Canadá (CETA, por sus siglas en inglés)⁵⁰. Ese acuerdo fue aprobado por un voto favorable del Parlamento Europeo el 15 de febrero de 2017⁵¹. El 21 de septiembre de 2017, el CETA entró en vigor provisionalmente. Como tal, la mayor parte del acuerdo ahora se aplica⁵².

En primer lugar, la eliminación de los aranceles será superior (al menos a corto plazo) a la negociada con Japón y más ambicioso que el previsto por el artículo XXIV GATT, con la eliminación de casi el 99% con un plazo de transición de tres a siete años para productos sensibles (automóviles como para Japón, barcos o ciertos productos agrícolas). Cifras de la Comisión Europea estiman el ahorro en aranceles en 590 millones de euros al año para la UE, teniendo en cuenta que la UE exporta 35 mil millones de euros de mercancía y 18 mil millones de euros de servicios.

Al contrario del acuerdo con Japón donde los beneficios para la agricultura son muy interesantes para la UE, el acuerdo con Canadá se concentra en el sector pesquero. Se ha conseguido la eliminación completa de aranceles (el 95,5% a la entrada en vigor del acuerdo), el acceso a los puertos de Canadá en condiciones de nación más favorecida y la eliminación de restricciones a la exportación. Canadá, por su parte, obtiene la ampliación de las cuotas arancelarias libres de derechos para la gamba procesada (23.000 toneladas) y el bacalao (1.000 toneladas). Pero tiene también previsiones para los productos agrícolas y especialmente para el queso y el vino, igual que para Japón : la UE obtuvo un contingente adicional al comprometido con la OMC de 16.800 toneladas de queso de calidad y 1.700 toneladas para queso industrial y el CETA contiene cláusulas para limitar las prácticas discriminatorias de los monopolios de vinos y licores.

En cuanto al comercio de servicios, incluye en el caso del CETA bancos,

50 DE LA IGLESIA APARICIO, “Los Acuerdos Comerciales”, cit., pp. 67-82

51 Pagina web oficial de la iniciativa ciudadana europea STOP TTIP and CETA, en : https://stop-ttip.org/es/?noredirect=es_ES [visitado el 04.05.2018]

52 European Commission, “In focus EU-CANADA Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA)”, en : <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/> [visitado el 04.05.2018]

auditoría, seguros, valores, comercio electrónico y servicios postales, telecomunicaciones, transporte.

Después de la eliminación de aranceles, encontramos también la parte relativa a la facilitación del comercio y eliminación de barreras al comercio y normas fitosanitarias. Se basa en el marco de la OMC pero va más allá con la automatización de procedimientos aduanero, procedimientos de solicitud de equivalencia de normas técnicas y reconocimiento de certificaciones de ambas partes.

Sin embargo, la UE no llega hasta el punto del AAE con Japón en cuanto a la propiedad intelectual e indicaciones geográficas: se ha conseguido mejorar la protección de patentes farmacéuticas y el reconocimiento de 143 indicaciones geográficas (contra más de 200 para Japón) sin mención a una cualquier colaboración en cuanto a la protección del DATA etc⁵³.

Finalmente, el CETA añade algunos puntos que no son presentes (o menores) en el AAE con Japón : un mejor acceso a la contratación pública y el movimiento de personas. El CETA mejora la movilidad de directivos, personal altamente cualificado y tecnólogos, así como de proveedores de servicios y sus cónyuges.

El CETA fue aprobado por el Parlamento Europeo entonces le falta la aprobación de cada uno de los Parlamentos de los 28 miembros de la UE y de Canadá. El problema en cuanto al CETA es, desde el inicio de las negociaciones, la vinculación de las provincias. Porque de hecho es el gobierno federal de Canadá quien ha negociado y firmado el CETA. Sin embargo, en cuanto al comercio y su regulación, varias competencias no son federales sino provinciales y el texto del acuerdo no preve un mecanismo de vinculación de las provincias. Especialmente, dos se negaron a reconocer que aplicarían el CETA una vez entrado en vigor al inicio. Tendremos entonces que ver cual será su aplicación para la parte que no se aplica desde septiembre 2017.

53 COMPREHENSIVE ECONOMIC AND TRADE AGREEMENT (CETA) BETWEEN CANADA, OF THE ONE PART, AND THE EUROPEAN UNION AND ITS MEMBER STATES, publicado por la Comisión Europea en : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152806.pdf [visitado el 04.05.2018]

IV- Los acuerdos de libre comercio en negociación en América Latina : MERCOSUR, México y Chile

En primer lugar, cabe mencionar que la UE está negociando un acuerdo de libre comercio con Singapur que abarca el comercio de bienes y de servicios, procedimientos aduaneros, empresas más pequeñas, etiquetado y pruebas de seguridad, la contratación pública, medio ambiente y trabajo, energía renovable, propiedad intelectual⁵⁴. Debería firmarse con el acuerdo con Japón y ser propuesto al voto del Consejo Europeo de acuerdo con una comunicación de la Comisión de abril 2018⁵⁵.

Ahora, el acuerdo en negociación más importante actualmente es el con MERCOSUR. La UE es el principal socio comercial del Mercosur y representa el 21,8% de su comercio en 2016. Las exportaciones de la UE a los cuatro países del Mercosur ascendieron a 41.500 millones de euros en 2016. Las exportaciones del Mercosur a la UE fueron de 40.600 millones de euros en 2016⁵⁶. Por otro lado, las exportaciones de la UE a Mercosur se han triplicado en la última década lo que hace de Mercosur el sexto mayor mercado de exportación de la UE⁵⁷. Las mayores exportaciones del Mercosur a la UE en 2016 fueron productos agrícolas, como alimentos, bebidas y tabaco (24%), productos vegetales como soja y café (18%) y carnes y otros productos de origen animal (6%). Las exportaciones de la UE al Mercosur incluyen maquinaria (28%), equipo de transporte (17%) y productos químicos y farmacéuticos (24%). La UE exportó 20 mil millones de euros de servicios al Mercosur en 2014 y es el mayor inversor extranjero de la región, pasando de 130 000 millones de euros en 2000 a 387 000 millones de euros en 2014. Mercosur es un importante inversor en la UE, con un stock de 115 mil millones de euros en 2014⁵⁸. Entonces un acuerdo comercial con el MERCOSUR

54 European Commission, "Guide to the EU-Singapore Free Trade Agreement and Investment Protection Agreement", Abril 2018, en :

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/april/tradoc_156711.pdf [visitado el 04.05.2018]

55 European Commission, "European Commission proposes signature and conclusion of Japan and Singapore agreements", 18 de abril 2018, en :

<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1826> [visitado el 04.05.2018]

56 European Commission, Countries and Regions, "MERCOSUR" en :

<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/mercosur/> [visitado el 04.05.2018]

57 ESTEVADEORDAL, "EL Nuevo Mapa", cit., pp. 83-96

58 European Commission, "In focus, EU-MERCOSUR", en :

tendría una relevancia significativa para la UE, más que con otros países de América Latina como lo vimos antes.

Las actuales relaciones comerciales entre la UE y el Mercosur se basan en un Acuerdo Marco de Cooperación interregional que entró en vigor en 1999. La UE y los países individuales fundadores del Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay) también tienen acuerdos bilaterales de cooperación, que también se ocupan de cuestiones relacionadas con el comercio. Las negociaciones UE-Mercosur se reanudaron en mayo de 2010 antes de que las negociaciones se detuvieran en 2012. En mayo de 2016, la UE y Mercosur relanzaron las negociaciones con una ronda en octubre de 2016. Las negociaciones actuales incluyen la eliminación de tarifas, reglas de origen, obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, los servicios, la contratación pública, la propiedad intelectual, el desarrollo sostenible, pequeñas y medianas empresas ...

Por ejemplo, el acuerdo eliminará los aranceles en los sectores claves con mayor volumen de comercio : automóvil, maquinaria, productos químicos, productos farmacéuticos. Actualmente, los aranceles en tales sectores son altos : 35% a los automóviles, 20-35% a productos de maquinaria clave y hasta 14% a productos farmacéuticos. La eliminación de aranceles también se aplicaría a los sectores donde el comercio se ha mantenido a niveles bajos por causa de aranceles prohibitivos : los textiles con aranceles tales como 35% en productos de ropa y calzado y 26% en tejidos de punto que son disuasivos para la exportación.

Firmar un acuerdo con Mercosur, cuarto bloque comercial más grande del mundo y uno de los principales socios comerciales de la UE es una de las prioridades marcadas por la Unión. Y además, el momento es propicio : la retirada de los Estados Unidos de Donald Trump de la Asociación Transpacífica (TPP), el estancamiento del proceso de TTIP y la reapertura del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) de 1994, así como la alternativa del mercado chino de productos agrícolas brasileños y del MERCOSUR son argumentos adicionales para un renacimiento de las negociaciones. Y especialmente de las relaciones económicas Brasil-UE que dependen de la firma del acuerdo con MERCOSUR al no existir un acuerdo bilateral mientras Brasil es el mayor socio

de la UE en América Latina y la economía más fuerte del grupo. “Las vigésimas novena rondas de negociación, la última en Asunción / Paraguay en marzo de 2018, muestran cuánto difícil es definir un acuerdo de asociación interbloque”⁵⁹ con cuestiones sensibles como los servicios o la agricultura.

En segundo lugar, tenemos que mencionar no negociaciones sino renegociaciones de dos tratados comerciales de la UE : uno con México y el otro con Chile.

Por una parte, en 1997, México fue el primer país de América Latina en firmar un Acuerdo de Asociación Económica, Coordinación Política y Cooperación (Acuerdo Global) con la UE. Entró en vigor en 2000 y abarca el diálogo político, las relaciones comerciales y la cooperación. Posteriormente, las disposiciones comerciales del Acuerdo Global se convirtieron en un Acuerdo de Libre Comercio completo que regula el comercio de bienes y de servicios, que entró en vigor en octubre de 2000 y 2001, respectivamente. A favor de ese acuerdo, la posición estratégica de México para la UE : representa “*la posibilidad de conseguir un puente para llegar con sus productos a los mercados de los dos socios de ese país en el NAFTA y contar con un nuevo destino para sus inversiones, que adelante se beneficiaran de una mano de obra local barata*”⁶⁰.

Durante la Cumbre UE-América Latina y Caribe de 2013, los líderes decidieron explorar las opciones para una actualización completa del Acuerdo Global tal como lo previa la cláusula de revisión para profundizar la liberalización de productos agrícolas y adquirir mayores compromisos en materia de servicios e inversión⁶¹. Las negociaciones con México comenzaron en mayo de 2016 y ambas partes llegaron a un acuerdo de principio sobre la parte comercial en abril de 2018⁶². El nuevo acuerdo, una vez ratificado, reemplazará el actual Acuerdo Global UE-México que entró en vigor en 2000.

Y es un acuerdo que funciona : 62 mil millones de mercancía (2017) y 15

59 AYUSO, Anna; GRATIUS, Susanne, “The Economic Agenda between Brazil and the EU: Prospects for a Bilateral and Global Upgrading”, IAI Working Paper, paper of EU delegation at the “Meeting the Challenge: Europe, Brazil and Global Governance”, held in Brasilia on 6 December 2017

60 JARA RONCARTI, Eduardo, *La Unión Europea, Los Países de América Latina y El Caribe : Una relación con pasado, presente y futuro*, Colección monografías 5, 2011 p.233

61 SERRANO LEAL, “La Relación Económica de España con Iberoamérica”, cit., pp. 111-136

62 European Commission, “EU and Mexico reach new agreement on trade”, 21 de Abril 2018, en : <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1830> [visitado el 04.05.2018]

mil millones de servicios (2016) fueron intercambiados. La UE exporta unos 10 mil millones de euros de servicios a México cada año y 38 mil millones de mercancía (contra 24 para México)⁶³. En 2017, la UE era el segundo mercado de exportación más grande de México después de los Estados Unidos con la importación de combustibles y productos de minería, equipos de oficina y telecomunicaciones, equipos de transporte y otras máquinas. La UE fue la tercera fuente de importaciones de México en 2017, después de Estados Unidos y China⁶⁴.

El 21 de Abril de 2018, la Comisión Europea publicó unos documentos de valor no legal del resultado de las negociaciones⁶⁵. De hecho, a propósito del comercio de mercancías, el acuerdo original no contenía una serie de disposiciones para las normas para el comercio de mercancías que se han convertido en standard internacional y dejó fuera de la liberalización una serie de aranceles en la agricultura y la pesca : eso debería cambiarse en el nuevo acuerdo. Además, en cuanto a los aranceles y la facilitación del comercio, la UE y México son partes del Acuerdo de la OMC sobre Facilitación del Comercio (AFC). Mientras que el Acuerdo UE-México actualmente en vigor contiene solo disposiciones sobre cooperación aduanera, el nuevo acuerdo contiene un ambicioso capítulo sobre Aduanas y Facilitación del Comercio desarrollado sobre la base de las disposiciones del TFA, yendo incluso más allá en ciertas áreas⁶⁶.

Después, en cuanto a los remedios comerciales : las nuevas disposiciones aportarán más claridad y seguridad jurídica a los operadores económicos al hacer una distinción clara entre los diferentes instrumentos y sus aplicación. Será dividido en tres secciones : dos están relacionados con el uso de los instrumentos existentes de la OMC (antidumping / antisubvenciones y salvaguardias mundiales), y uno relacionado con las salvaguardias bilaterales.

Un ultimo ejemplo tratando de los servicios, el acuerdo facilitará las

63 European Commission infographics “UE-Mexico trade agreement : What's in it ?” en : http://ec.europa.eu/trade/images/infographics/eu-mexico-in-60-seconds_en.jpg [visitado el 04.05.2018]

64 European Commission, Countries and Regions, “Mexico”, en : <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/mexico/> [visitado el 04.05.2018]

65 European Commission, “New EU-Mexico agreement: The Agreement in Principle and its texts”, 26 de Abril 2018 en : <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1833> [visitado el 04.05.2018]

66 New EU-Mexico agreement : The agreement in principle, publicado por la Comisión Europea el 23 de Abril 2018 en : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/april/tradoc_156791.pdf [visitado el 04.05.2018]

exportaciones de servicios por parte de las empresas europeas en el mercado mexicano en gran crecimiento. El acuerdo contiene una serie de disposiciones que se aplican horizontalmente a todo el comercio de servicios, como una disposición para reafirmar el derecho de las partes a regular : se aplica especialmente para la conservación de los servicios públicos.

El acuerdo también mejorará la reglamentación sobre cuestiones sanitarias y fitosanitarias, bienestar animal y resistencia a los antimicrobianos, energía y materias primas, competencia, propiedad intelectual, desarrollo sostenible, transparencia ... También debería fomentar la inversión y la contratación pública⁶⁷.

Por último, cabe mencionar una disposición del acuerdo que es una novedad : por la primera vez incluye una cláusula anticorrupción. Preve que en caso de graves violaciones de derechos humanos en México, la UE se reserva el derecho de suspender la aplicación del acuerdo⁶⁸.

Todavía se espera la finalización del texto del nuevo acuerdo que deberá ser aprobado por el Consejo, por el Parlamento Europeo y los Parlamentos nacionales.

En el caso de Chile, la UE es su tercer socio comercial y representa el 14,9% del comercio total en 2017, su tercer proveedor de importaciones y mercado de exportación más grande después de China y Estados Unidos⁶⁹. Concluyeron un Acuerdo de Asociación en 2002, que incluye un Acuerdo de Libre Comercio (TLC) integral que entró en vigor en febrero de 2003 para las relaciones comerciales. Pero para la UE el intercambio comercial es relativamente pequeño ya que Chile no es un socio comercial preferente : pasó del rango 37 en 2003 a 33 en 2012 en los socios de la UE a pesar del incremento del volumen de negocio⁷⁰. Ese mismo preve en su artículo 160 una posibilidad de renegociación⁷¹. Por eso el 13 de noviembre de 2017 el Consejo Europeo dio su aprobación al mandato de la Comisión para renegociar el acuerdo con Chile y la primera ronda

67 “New EU-Mexico agreement”, cit.,

68 “UE-Mexico trade agreement : What's in it ?”, cit.,

69 European Commission, Countries and Regions, “Chile”, en :

<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/chile/> [visitado el 04.05.2018]

70 ROY, Joaquín, *Después de Santiago : Integración regional y relaciones Unión Europea – América Latina*, Miami-Florida European Union Center/ Jean Monnet Chair, 2013 p.130

71 ACUERDO por el que se establece una Asociación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, y la República de Chile, por otra, Diario Oficial de la Unión Europea, 30.12.2002, en : http://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:1f641ed4-e709-43cc-a112-d75455ab3ecb.0017.02/DOC_1&format=PDF [visitado el 04.05.2018]

de negociación tuvo lugar el día 16 de noviembre 2017. Las negociaciones siguen siendo su curso con el objetivo de profundizar las relaciones en cuestiones globales, como la lucha contra el cambio climático, los objetivos de desarrollo sostenible (Agenda 2030), la cooperación económica y social en áreas tales como el uso racional de energía, pequeñas y medianas empresas o políticas de juventud, educación y empleo, pero también para fortalecer la cooperación en temas como la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres⁷². En cuanto al comercio, el acuerdo actual no regula algunas cuestiones importantes como las disposiciones específicas sobre inversiones, barreras no arancelarias, derechos de propiedad intelectual y ciertas indicaciones geográficas, así como las contribuciones al desarrollo sostenible : el nuevo acuerdo debería hacer las correcciones⁷³.

V- Perspectivas futuras para el papel de la UE en los acuerdos de libre comercio mundiales

Cuando hablamos de perspectivas futuras debemos tener en cuenta cuales van a ser las economías potentes en el mundo globalizado futuro y podemos destacar rápidamente el continente Asiático, Africano y un grupo en gran crecimiento : los BRICS. En 2050, cuatro de estas economías estarán entre las mayores del mundo por su PIB: China (primer lugar), India (segundo), Brasil (quinto) y Rusia (sexto) lo que les permitirá participar más activamente en el comercio mundial y atraer a la UE para un posible acuerdo de libre comercio. El comercio europeo con los BRICS ha crecido a lo largo de este siglo, aumentando su importancia relativa para la UE, hasta significar el 20,9% de las exportaciones extracomunitarias y el 33,7% de las importaciones acumuladas en los años 2012-2015. De hecho, la UE es el primer socio comercial para todos los BRICS : Rusia en 2015 realizó el 44,8% de su comercio con la Unión, China 25%, Brasil 20%, e

72 Commission Européenne, “L'UE et le Chili vont entamer des négociations en vue d'un accord d'association modernisé”, 13 de Noviembre 2017, en :

http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-4606_fr.pdf [visitado el 04.05.2018]

73 Conseil de l'Union Européenne, “Accord d'association entre l'UE et le Chili: des directives de négociation rendues publiques”, 22 de enero 2018, en : <http://www.consilium.europa.eu/fr/press/press-releases/2018/01/22/eu-chile-association-agreement-negotiating-directives-made-public/> [visitado el 04.05.2018]

India y Suráfrica 14% según Eurostat⁷⁴.

En este grupo podemos destacar casos diferentes y en primer lugar Brasil. De hecho, la UE y Brasil firmaron un Acuerdo Marco de Cooperación en 1992 y en 2007 se estableció una Asociación Estratégica, que se complementa con la política de la UE en América Latina, focalizada en el fortalecimiento de los acuerdos de integración. Dependerá entonces del acuerdo con MERCOSUR.

En segundo lugar, podemos analizar la falta de acuerdo comercial con India después del fracaso de su negociación. La Asociación Estratégica Unión Europea-India, anunciada en 2004, destacó por su gran ambición en el desarrollo integral del comercio bilateral y las relaciones de inversión UE-India. Dio lugar posteriormente al Plan de Acción Conjunto UE-India de 2005, en el que se pidió a ambas partes *“adoptar medidas positivas para aumentar más aún el comercio bilateral y la cooperación económica y para hacer frente a las barreras del comercio y la inversión”*. Un Tratado bilateral de Libre Comercio (TLC) empezó a negociarse en 2007 con la previsión de reducir los aranceles de más del 90%.

Sin embargo, las negociaciones están estancadas desde 2013⁷⁵, debido a la imposibilidad de acordarse sobre la base del acuerdo y el cambio de situación económica con la crisis en la zona euro y la caída en la tasa de crecimiento de India⁷⁶.

Varias razones explican esta falta de resultado : India sigue incómoda ante la insistencia de la UE sobre las cláusulas de desarrollo sostenible jurídicamente vinculantes en materia de derechos humanos, medio ambiente y normas laborales. Se debe también a una diferencia de mentalidades, de nivel de desarrollo, de prioridades al nivel geográfico o geopolítico. Así India es una de las potencias emergentes que critica Europa por intentar crear e imponer unas normas y

74 GARCÍA DE LA CRUZ, José Manuel; SÁNCHEZ DÍEZ, Ángeles “Las relaciones económicas de la UE con los BRICS”, Estudios de Política Exterior, Economía exterior, n°80 (2017) en : <https://www.politicaexterior.com/articulos/economia-exterior/las-relaciones-economicas-de-la-ue-con-los-brics/> [visitado el 04.05.2018]

75 Europa Press, “UE admite una "brecha" con India y sólo relanzará discusiones de libre comercio si se dan condiciones”, 6 de octubre 2017, en : http://www.expansion.com/agencia/europa_press/2017/10/06/20171006124859.html [visitado el 04.05.2018]

76 HANDEKAR, Gauri, “Tratado de Libre Comercio UE-India: ambición y realidad”, Estudios de Política Exterior, Economía exterior, n°62 (2012) en : <https://www.politicaexterior.com/articulos/economia-exterior/tratado-de-libre-comercio-ue-india-entre-la-ambicion-y-la-realidad/> [visitado el 04.05.2018]

estándares que no respetan el nivel de desarrollo y intentan poner trabas a su competitividad. India critica igualmente el sistema del comercio y de la gobernanza mundial que debería ser más democrática y incluir esas nuevas potencias mundiales y quitar este sistema de dominación del Occidente. En conclusión, India prefiere tratar directamente con los Estados miembros, y no con las instituciones lo que aleja la perspectiva de un acuerdo⁷⁷.

En comparación, las visitas bilaterales con China son considerablemente más numerosas aun si tampoco se llega a un acuerdo comercial.

Establecidas en 1975, las relaciones UE-China se desarrollaron especialmente en los años 1990 después del final de la Guerra Fría y las reformas en China. Desde 2004, la UE ha sido el mayor socio comercial de China y China es el segundo mayor socio y mayor proveedor de la UE. En 2014, hubo un intercambio de aproximadamente 600 mil millones de dólares y una gran inversión directa de ambos lados. En mayo de 2000 firmaron un acuerdo para promover la entrada en la OMC de China, que entró en vigencia en 2001, un año marcado también por la firma de una asociación sino-europea.

Sin embargo, existen todavía frenos : régimen político, falta de respeto de los derechos humanos o de las normas medio ambientales, problemas territoriales con Taiwán y Tíbet, proteccionismo, déficit comercial, incumplimiento de la propiedad intelectual, la economía de mercado que realmente no existe y la política de China alejándose de las normas de la OMC⁷⁸.

Tras el Acuerdo de Asociación Estratégica de 2003, en 2007 estaba previsto elaborar un vasto acuerdo de cooperación y asociación, que debería sustituir al de 1985, y en noviembre de 2016 se anunció la Agenda Estratégica China-UE 2020 para la cooperación. Sin embargo, la política China sigue centrada en Asia y Estados Unidos. La crisis económica ha cancelado este proceso y China continúa explotando los defectos en la UE que considera debilitada después de la crisis y por sus conflicto interno. Hasta ahora no hay negociación en progreso.

77 JAIN, Rajendra K., "India y Europa : percepciones, expectativas y discursos", Estudios de Política Exterior, Economía exterior, n° 73 (2015) en : <https://www.politicaexterior.com/articulos/economia-exterior/india-y-europa-percepciones-expectativas-y-discursos/> [visitado el 04.05.2018]

78 CABESTAN, Jean-Pierre, *La politique internationale de la Chine, entre intégration et volonté de puissance*, 2e édition, SciencesPo Les presses, 2015, pp. 439-446

Por otro lado, parece poco probable la celebración de un acuerdo con Rusia : en 2014 el Consejo Europeo suspendió la cooperación económica (acuerdo de 1997) y estableció sanciones económicas tras su falta de respeto del derecho internacional (invasiones en Crimea, guerra en Siria). Entonces la perspectiva de un acuerdo comercial es imaginable⁷⁹.

El continente Africano beneficia por su gran mayoría de acuerdos comerciales o del sistema de SPG y los que quedan fuera de ese marco son socios menores de la UE entonces una perspectiva futura sería aumentar esos acuerdos, fortalecerlos si las previsiones económicas de gran crecimiento de Africa se realizan.

Y para terminar, una perspectiva poco probable que tenemos que mencionar : el TTIP. Este trabajo empieza con un punto de inflexión sobre su fracaso pero tampoco significa que nunca el TTIP se firmará. El propio Presidente de los EE.UU., Donald Trump anunciaba que los Estados Unidos eran “abierto a la negociación” con la UE en mayo 2017⁸⁰.

Los economistas están bastante de acuerdo sobre la idea que el TTIP sería beneficioso para los dos lados, y incluso para terceros países si cabía la posibilidad de utilizar las normas del TTIP como normas modelos para otras relaciones comerciales. Por ejemplo, María de la Concepción Latorre Muñoz analiza de forma profunda los problemas y las ventajas que supondría la firma del TTIP. Pone de relieve como lo vimos en la introducción el problema del Sistema de Tribunales de Inversión como mecanismo de soluciones lesivo para la soberanía nacional, los estándares (inferior en los Estados Unidos) con el problema del reconocimiento mutuo, los trabajadores, el medio ambiente, la privatización de los servicios públicos.

Pero la enorme mayoría de los estudios sobre el impacto económico del TTIP estiman que sería positivo tanto para la UE como para EE.UU. Para la economía mundial, el TTIP podría suponer una contribución de un 0,31% si fuera

79 GARCÍA DE LA CRUZ / SÁNCHEZ DÍEZ, “Las relaciones económicas, cit.

80 La tribune, “Accord de libre-échange TTIP : les Etats-Unis "ouverts à la discussion" avec l'UE”, 31 de mayo de 2017, en : <https://www.latribune.fr/economie/international/accord-de-libre-echange-ttip-les-etats-unis-ouverts-a-la-discussion-avec-l-ue-727350.html> [visitado el 04.05.2018]

ambicioso y 0,13% si resultaría modesto. Las cifras varían : entre 5,95% y 18,49% de aumento de exportaciones para EE.UU. y entre 4,62% y 14,47% para la UE. Sin embargo, en todo caso, el TTIP supondría efectos positivos que pueden tomarse en consideración para una posibilidad de llegar a un acuerdo en este caso⁸¹. La salida del Reino Unido de la Unión Europea podrá constituir un obstáculo a ese futuro acuerdo visto que el Reino Unido era claramente el interlocutor favorito de los Estados Unidos ; así que Tony Blair, se refería a su país como un “puente transatlántico” entre Europa y EE.UU⁸². Trump se declaró a favor del Reino Unido para obtener un Brexit “blando” contra la UE. No obstante, cabe dejar esa puerta abierta.

Conclusiones

Para concluir este trabajo y para contestar a la pregunta de investigación : aparece muy claramente que ha habido un cambio en la estrategia comercial de la UE debido al bloqueo de las negociaciones en el marco de la OMC que no es actualmente un instrumento efectivo para avanzar en materia de liberalización del comercio. Este cambio como lo vimos es internacional, todas las potencias mundiales acuden a los acuerdos bilaterales.

La UE tiene actualmente acuerdos de libre comercio con casi todos sus socios de mayor relevancia económica (excepto China), que sea o bien por razones históricas o bien por razones económicas. Las negociaciones actuales son muy importantes especialmente la del MERCOSUR que es un mercado relevante para la UE. Le queda sin embargo posibilidades de negociación futuras, con China o India por ejemplo que representan socios comerciales importantes para la UE a condición de que encuentran un acuerdo aceptable para las dos partes con concesiones por parte de la UE y incremento de garantías al nivel de democracia, de derechos humanos, políticos y económicos para los países asiáticos. La UE necesitará también arreglar la cuestión del seguimiento de los acuerdos de Cotonú, marco de las relaciones UE-Africa, socios privilegiados de la UE por sus vinculo historiales inmutables y historia común.

81 LATORRE MUÑOZ, María de la Concepción, “Lo que el Bienestar Mundial Pierde Sin el TTIP”, Información Comercial Española (ICE), nº896 (2017), pp. 73-84

82 MATHIESON, “Romper el molde”, cit.

Sin embargo, la OMC continua de tener un papel más que relevante : todos los acuerdos bilaterales son objeto de una aprobación tras notificación de la OMC antes de su conclusión y cada uno está basado en las reglas del marco general de la OMC, ampliado o no. En concreto, los acuerdos bilaterales hacen textualmente referencia por ejemplo al artículo XXIV del GATT que es la regla internacional base para la supresión de las barreras aduaneras al comercio en un acuerdo de libre comercio bilateral o plurilateral. De hecho, esos acuerdos no son totalmente fuera del marco de la OMC aun si es un cambio significativo porque no se negocian en su seno, en sus rondas.

Pero este cambio no es significativo al nivel económico. De hecho, de acuerdo con Carlos Chafer, Salvador Gil-Pareja y Rafael Llorca-Vivero, *“Habiendo considerado aproximadamente 250 acuerdos, las estimaciones con mayor rigor econométrico revelan que únicamente los acuerdos plurilaterales han tenido un efecto positivo sobre el comercio”*. Para ellos, *“A medida que se reduce el número de países que forman parte del acuerdo, mayor es la probabilidad de que la desviación de comercio supere a la creación de comercio”*. Y especialmente, los acuerdos bilaterales acentúan el desequilibrio de poder de negociación entre las grandes potencias económicas (UE- Estados Unidos) y los otros países, desventaja que desaparece en caso de acuerdo plurilaterales donde todos los socios son tratados de la misma forma. La teoría económica sugiere que las ganancias del comercio serán mayores cuando más países están implicados : solo los acuerdos plurilaterales tienen un efecto económico y estadísticamente significativo sobre el comercio internacional⁸³. Veremos en los años que vienen si se mantiene esa política de acuerdos bilaterales, especialmente cuando tendremos una visión suficientemente clara del resultado beneficioso o no de los acuerdos comerciales más recientes. La posibilidad de una vuelta al marco de la OMC si se desbloquean las negociaciones no sería imposible.

Al ser un tema que cambia al día día, este trabajo se construyó con la actualidad : entre la elección del tema y la entrega del trabajo, hubo varios cambios en cuanto a México, Japón, Canadá por ejemplo. El limite de este trabajo es el tiempo : representa la situación al 13 de mayo de 2018, pero no es inmutable.

83 CHAFER, “El Impacto De Los Acuerdos Comerciales”, cit., pp. 59-72

Bibliografía

- Libros

CABESTAN, Jean-Pierre, *La politique internationale de la Chine, entre intégration et volonté de puissance*, 2e édition, SciencesPo Les presses, 2015

DUBOUIS, Louis; BLUMANN, Claude, *Droit matériel de l'Union Européenne*, 6eme édition, Domat droit public, Montchrestien, 2012

EUROPEDIA, “Partie VI : Politiques Extérieurs de l'Union Européenne” en MOUSSIS, Nicolas, *Accès à l'Union européenne : droit, économie, politiques*, 13eme édition révisée, European Study Service, 2007, disponible en : http://europedia.moussis.eu/books/Book_2/7/23/04/index.tkl?lang=fr&term=23863859931303&s=1&e=10

JARA RONCARTI, Eduardo, *La Union Europea, Los Países de America Latina y El Caribe : Una relacion con pasado, presente y futuro*, Colección monografías 5, 2011

MARTIN ARRIBAS, Juan José (coord.), *La asociación estratégica entre la Union Europea y América Latina*, Catarata, 2006

ROY, Joaquin, *Después de Santiago : Integracion regional y relaciones Union Europea – América Latina*, Miami-Florida European Union Center/ Jean Monnet Chair, 2013

- Artículos

AYUSO, Anna; GRATIUS, Susanne, “The Economic Agenda between Brazil and the EU: Prospects for a Bilateral and Global Upgrading”, IAI Working Paper, paper of EU delegation at the “Meeting the Challenge: Europe, Brazil and Global Governance”, held in Brasilia on 6 December 2017

CHAFER, Carlos; GIL-PAREJA, Salvador; LLORCA-VIVERO, Rafael, “El Impacto De Los Acuerdos Comerciales: Bilateralismo frente a Plurilateralismo”, Información Comercial Española (ICE), n°896 (2017), pp. 59-72

DE LA IGLESIA APARICIO, Pablo; TENA GARCÍA, Javier; GORRIZ WADDINGTON, Javier; GARCÍA LORENZO, Marta, “Los Acuerdos Comerciales Con América Del Norte: El TTIP y el CETA”, Información Comercial Española (ICE), n°884 (2015), pp. 67-82

ESTEVADEORDAL, Antoni, “EL Nuevo Mapa De Acuerdos Comerciales En América Latina y El Caribe: La Inserción de Europa”, Información Comercial Española (ICE), n°884 (2015), pp. 83-96

GARCÍA DE LA CRUZ, José Manuel; SÁNCHEZ DÍEZ, Ángeles “Las relaciones económicas de la UE con los BRICS”, Estudios de Política Exterior, Economía exterior, n° 80 (2017), en : <https://www.politicaexterior.com/articulos/economia-exterior/las-relaciones-economicas-de-la-ue-con-los-brics/> [visitado el 04.05.2018]

HANDEKAR, Gauri, “Tratado de Libre Comercio UE-India: ambición y realidad”, Estudios de Política Exterior, Economía exterior, n°62 (2012), en : <https://www.politicaexterior.com/articulos/economia-exterior/tratado-de-libre-comercio-ue-india-entre-la-ambicion-y-la-realidad/> [visitado el 04.05.2018]

HERNANDO SANZ, José Luis, “La Union Europea en la Organización Mundial del Comercio y en el Fondo Monetario Internacional : Actualidad y cambios tras el Tratado de Lisboa”, ECSA-Spain's Working Papers, 2013, en : <http://webs.ucm.es/info/audesco/dt/wp1303.pdf> [visitado el 02.04.2018]

JAIN, Rajendra K., “India y Europa : percepciones, expectativas y discursos”, Estudios de Política Exterior, Economía exterior, n°73 (2015), en : <https://www.politicaexterior.com/articulos/economia-exterior/india-y-europa-percepciones-expectativas-y-discursos/> [visitado el 04.05.2018]

LATORRE MUÑOZ, María de la Concepción, “Lo que el Bienestar Mundial Pierde Sin el TTIP”, Información Comercial Española (ICE), nº896 (2017), pp. 73-84

MATHIESON, David, “Romper el molde: la relación UE-EE UU tras el Brexit”, Estudios de Política Exterior, Economía exterior, nº78 (2016-2017), en : <https://www.politicaexterior.com/articulos/economia-exterior/romper-el-molde-la-relacion-ue-ee-uu-tras-el-brexif/> [visitado el 04.05.2018]

OKNODO50, “La Unión Europea y la OMC” en : <https://www.nodo50.org/antiglobalizacion/postmarinaleda/ueyomc.htm> [visitado el 04.05.2018]

SERRANO LEAL, Cristina; REBATO BARREDO, Carlos; SALAZAR PALMA, Fernando, “La Relación Económica de España con Iberoamérica. El Papel Protagonista de la Política Comercial de la Unión Europea”, Información Comercial Española (ICE), nº884 (2015), pp. 111-136

- Textos legales

ACCORD établissant une association entre l'Union européenne et ses États membres, d'une part, et l'Amérique centrale, d'autre part, Journal officiel de l'Union européenne, 15.12.2012, en : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2012:346:FULL&from=FR> [visitado el 04.05.2018]

ACUERDO COMERCIAL entre la Unión Europea y sus Estados miembros por una parte, y Colombia y el Perú, por otra, Diario Oficial de la Unión Europea, 21.12.2012, en : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2012:354:FULL&from=ES> [visitado el 04.05.2018]

ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA entre los Estados del Cariforum, por una parte, y la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por otra, Diario

Oficial de la Unión Europea, 30.10.2008, en :

http://www.sice.oas.org/Trade/CAR_EU_EPA_s/EU_OJ_L289_30.10.2008_s.pdf

[visitado el 04.05.2018]

ACUERDO DE LIBRE COMERCIO entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, y la República de Corea, por otra, Diario Oficial de la Unión Europea, 14.5.2011, en : http://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:a2fb2aa6-c85d-4223-9880-403cc5c1daa2.0014.02/DOC_3&format=PDF

[visitado el 02.04.2018]

ACUERDO por el que se establece una Asociación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, y la República de Chile, por otra, Diario Oficial de la Unión Europea, 30.12.2002, en : http://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:1f641ed4-e709-43cc-a112-d75455ab3ecb.0017.02/DOC_1&format=PDF

[visitado el 04.05.2018]

COMPREHENSIVE ECONOMIC AND TRADE AGREEMENT (CETA) BETWEEN CANADA, OF THE ONE PART, AND THE EUROPEAN UNION AND ITS MEMBER STATES, publicado por la Comisión Europea, en :

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152806.pdf

[visitado el 04.05.2018]

DECISIÓN DEL CONSEJO de 26 de marzo de 2012 relativa a la celebración del Convenio regional sobre las normas de origen preferenciales paneuromediterráneas y CONVENIO REGIONAL sobre las normas de origen preferenciales paneuromediterráneas, en : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2013:054:FULL&from=ES>

[visitado el 02.04.2018]

DECISIÓN No 2/2000 DEL CONSEJO CONJUNTO CE-MÉXICO de 23 de marzo de 2000, Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 30.6.2000, en :

http://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:a024c280-a801-4dcd-bc46-a3afdd86c3ba.0001.02/DOC_1&format=PDF

[visitado el 04.05.2018]

DECISIÓN DEL CONSEJO de 22 de noviembre de 2004 relativa a la firma y aplicación provisional de un Protocolo adicional al Acuerdo por el que se establece una Asociación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, y la República de Chile, por otra, para tener en cuenta la adhesión a la Unión Europea de la República Checa, la República de Estonia, la República de Chipre, la República de Letonia, la República de Lituania, la República de Hungría, la República de Malta, la República de Polonia, la República de Eslovenia y la República Eslovaca, Diario Oficial de la Unión Europea, 10.02.2005, en : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=OJ:L:2005:038:FULL&from=fr> [visitado el 04.05.2018]

EU-Chile Modernised Association Agreement, Directives for the negotiation of a Modernised Association Agreement with Chile, publicado por el Consejo Europeo el 22 de enero 2018, en : <http://www.consilium.europa.eu/media/32405/st13553-ad01dc01en17.pdf> [visitado el 04.05.2018]

EU-Japan EPA – The Agreement in Principle, publicado por la Comisión Europea el 6 de julio de 2017, en : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/july/tradoc_155693.doc.pdf [visitado el 04.05.2018]

New EU-Mexico agreement : The agreement in principle, publicado por la Comisión Europea el 23 de Abril 2018, en : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/april/tradoc_156791.pdf [visitado el 04.05.2018]

PROTOCOLO de adhesión del acuerdo comercial entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, Colombia y el Perú, por otra, para tener en cuenta la adhesión de Ecuador, Diario Oficial de la Unión Europea, 24.12.2016, en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2016:356:FULL&from=EN> [visitado el 04.05.2018]

REGLAMENTO (CE) No 1638/2006 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 24 de octubre de 2006 por el que se establecen las disposiciones

generales relativas a la creación de un Instrumento Europeo de Vecindad y Asociación, en : <https://www.boe.es/doue/2006/310/L00001-00014.pdf> [visitado el 02.04.2018]

SENTENCIA del Tribunal de Justicia de 31 de marzo de 1971, Asunto 22/70, jurisprudencia AETR, en:
<http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?jsessionid=9ea7d2dc30d62de3d7cca254449bbcc9828163b63b4f.e34KaxiLc3qMb40Rch0SaxyMbN50?text=&docid=88062&pageIndex=0&doclang=ES&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=133297> [visitado el 02.04.2018]

TRATADO DE FUNCIONAMIENTO DE LA UNION EUROPEA, en :
<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=es> [visitado el 04.05.2018]

- Publicaciones oficiales

Banque Mondiale, “PIB”, en :
https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/NY.GDP.MKTP.CD?name_desc=false [visitado el 02.04.2018]

Consejo Europeo, “Acuerdo de Cotonou”, en :
<http://www.consilium.europa.eu/es/policias/cotonou-agreement/> [visitado el 04.05.2018]

Comisión Europea, “Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP); Documents and events”, en : <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/documents-and-events/#negotiation-rounds> [visitado el 02.04.2018]

Commission Européenne, Fiscalité et Union Douanière, “Liste des accords”, en :
https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/calculation-customs-duties/rules-origin/general-aspects-preferential-origin/arrangements-list_fr [visitado el 02.04.2018]

Commission Européenne, “L'UE et le Chili vont entamer des négociations en vue d'un accord d'association modernisé”, 13 de Noviembre 2017, en :

http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-4606_fr.pdf [visitado el 04.05.2018]

European Commission, “EU and Japan finalise Economic Partnership Agreement”, 8 de Diciembre 2017, en :

<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1767> [visitado el 04.05.2018]

European Commission, “Key elements of the EU-Japan Economic Partnership Agreement – Memo”, 6 de julio 2017, en :

<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1687> [visitado el 04.05.2018]

European Commission, “Guide to the EU-Singapore Free Trade Agreement and Investment Protection Agreement”, Abril 2018, en :

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/april/tradoc_156711.pdf [visitado el 04.05.2018]

European Commission, “European Commission proposes signature and conclusion of Japan and Singapore agreements”, 18 de abril 2018, en :

<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1826> [visitado el 04.05.2018]

European Commission, “EU and Mexico reach new agreement on trade”, 21 de Abril 2018, en : <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1830> [visitado el 04.05.2018]

European Commission infographics “UE-Mexico trade agreement : What's in it ?”, en : http://ec.europa.eu/trade/images/infographics/eu-mexico-in-60-seconds_en.jpg [visitado el 04.05.2018]

European Commission, “New EU-Mexico agreement: The Agreement in Principle and its texts”, 26 de Abril 2018, en :

<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1833> [visitado el 04.05.2018]

European Commission, “Next steps towards finalising the EU-Singapore agreements”, Abril 2018, en :

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/april/tradoc_156716.pdf [visitado el

04.05.2018]

European Commission, “The benefits of CETA”, 2016, en : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/july/tradoc_154775.pdf [visitado el 04.05.2018]

Eurostat, “Le commerce international de biens, mars-septembre 2017”, en : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods/fr [visitado el 02.04.2018]

Organisation Mondiale du Commerce, “RAPPORT SUR LE COMMERCE MONDIAL 2013, Tendence du commerce international”, en : https://www.wto.org/french/res_f/booksp_f/wtr13-2b_f.pdf [visitado el 02.04.2018]

Organisation Mondiale du Commerce, “L'examen Statistique du Commerce Mondial, 2016”, en : https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/wts2016_f/wts2016_f.pdf [visitado el 02.04.2018]

Organización Mundial del Comercio, “La Union Europea y la OMC”, en : https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/european_communities_s.htm [visitado el 02.04.2018]

Organisation Mondiale du Commerce, “Le cycle de Doha”, en : https://www.wto.org/french/tratop_f/dda_f/dda_f.htm [visitado el 02.04.2018]

- Publicaciones de artículos institucionales

Consejo Europeo, “Política Comercial de la UE”, en : <http://www.consilium.europa.eu/es/policies/trade-policy/> [visitado el 02.04.2018]

Consejo Europeo “Acuerdos comerciales de la UE”, en :

<http://www.consilium.europa.eu/es/policies/trade-policy/trade-agreements/>

[visitado el 02.04.2018]

Conseil de l'Union Européenne, “Accord d'association entre l'UE et le Chili: des directives de négociation rendues publiques”, 22 de enero 2018, en :

<http://www.consilium.europa.eu/fr/press/press-releases/2018/01/22/eu-chile-association-agreement-negotiating-directives-made-public/>

[visitado el 04.05.2018]

France Diplomatie, “Questions & réponses - Partenariat transatlantique pour le commerce et l’investissement (PTCI/TTIP – Transatlantic Trade and Investment Partnership) entre l’Union européenne et les Etats-Unis”, en :

<https://www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce-exterieur/accords-de-libre-echange/ue-etats-unis-le-partenariat-transatlantique-de-commerce-et-d-investissement/article/questions-reponses-partenariat-transatlantique-pour-le-commerce-et-l>

[visitado el 02.04.2018]

France Diplomatie, “Accords de libre-échange”, en :

<https://www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce-exterieur/accords-de-libre-echange/>

[visitado el 02.04.2018]

Commission Européenne, “Le système paneuro-méditerranéen de cumul et la convention paneuro-méditerranéenne”, en :

https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/calculation-customs-duties/rules-origin/general-aspects-preferential-origin/arrangements-list/paneuromediterranean-cumulation-pem-convention_fr

[visitado el 02.04.2018]

Comisión Europea, “Focus UE-Japón Acuerdo de Partenariado Económico”, en :

http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-japan-economic-partnership-agreement/index_es.htm

[visitado el 04.05.2018]

European Commission, “In focus EU-CANADA Comprehensive Economic and

Trade Agreement (CETA)”, en : <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/> [visitado el 04.05.2018]

European Commission, Countries and Regions, “MERCOSUR”, en : <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/mercosur/> [visitado el 04.05.2018]

European Commission, “In focus, EU-MERCOSUR”, en : <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-mercosur-association-agreement/> [visitado el 04.05.2018]

European Commission, Countries and Regions, “Mexico”, en : <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/mexico/> [visitado el 04.05.2018]

European Commission, Countries and Regions, “Chile”, en : <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/chile/> [visitado el 04.05.2018]

Gobierno de España, Ministerio de Economía, Industria y competitividad, “La Unión Europea en el sistema comercial multilateral”, en : <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/politica-comercial-multilateral/Paginas/la-union-europea-en-el-sistema-comercial-multilateral.aspx> [visitado el 02.04.2018]

Ministère de l'Économie et des Finances, Trésor direction générales, “Négociations d'accords de libre-échange de l'UE avec des pays tiers”, en : https://www.tresor.economie.gouv.fr/Ressources/9741_negociations-d-accords-de-libre-echange-de-l-ue-avec-des-pays-tiers [visitado el 04.05.2018]

Organisation Mondiale du Commerce, “Accords Commerciaux Régionaux”, en : https://www.wto.org/french/tratop_f/region_f/region_f.htm [visitado el 04.05.2018]

- Páginas web y artículos de prensa

Accord de libre échange de l'Union Européenne, Wikipedia, en : https://fr.wikipedia.org/wiki/Accord_de_libre-échange_de_l%27Union_européenne [visitado el 04.05.2018]

Europa Press, “UE admite una "brecha" con India y sólo relanzará discusiones de libre comercio si se dan condiciones”, 6 de octubre 2017, en : http://www.expansion.com/agencia/europa_press/2017/10/06/20171006124859.html [visitado el 04.05.2018]

Fundación EUROAMERICA, “La Union Europea y América Latina impulsando sus relaciones comerciales : hacia la firma del Acuerdo UE-Mercosur y la modernización del Acuerdo UE-Mexico”, en : <https://www.euroamerica.org/conferencia/ue-y-al-impulsado-sus-relaciones-comerciales> [visitado el 04.05.2018]

GAZZANE, Hayat, “Traité transatlantique: la France demande l'arrêt définitif des négociations”, Le Figaro économie, 30 de agosto de 2016, en : <http://www.lefigaro.fr/conjoncture/2016/08/30/20002-20160830ARTFIG00049-traite-transatlantique-la-france-demande-l-arret-definitif-des-negociations.php> [visitado el 04.05.2018]

La Tribune, “Accord de libre-échange TTIP : les Etats-Unis "ouverts à la discussion" avec l'UE”, 31 de mayo de 2017, en : <https://www.latribune.fr/economie/international/accord-de-libre-echange-ttip-les-etats-unis-ouverts-a-la-discussion-avec-l-ue-727350.html> [visitado el 04.05.2018]

MARTÍNEZ, Josefina L. “Francia pone fin a las negociaciones del Tratado Comercial (TTIP) con Estados Unidos”, La Izquierda Diario, Internacional, 30 de agosto de 2016, en : <http://www.laizquierdadiario.com/Francia-pone-fin-a-las-negociaciones-del-Tratado-Comercial-TTIP-con-Estados-Unidos> [visitado el 04.05.2018]

Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement, Wikipedia, en :
https://fr.wikipedia.org/wiki/Partenariat_transatlantique_de_commerce_et_d'investissement [visitado el 04.05.2018]

Politique Commerciale de l'Union Européenne, Wikipedia, en :
https://fr.wikipedia.org/wiki/Politique_commerciale_de_l'Union_europ%C3%A9enne
[visitado el 04.05.2018]

Pagina web oficial de la iniciativa ciudadana europea STOP TTIP and CETA, en :
https://stop-ttip.org/es/?noredirect=es_ES [visitado el 04.05.2018]

Toute l'Europe, “Commerce international : quelles relations entre l'Union européenne et l'OMC ?”, extracto de BEAUFORT, Vivianne, Droit européen des affaires et politiques européennes, 1ere édition, Larcier, 2017, en :
<https://www.touteleurope.eu/actualite/commerce-international-queelles-relations-entre-l-union-europeenne-et-l-omc.html> [visitado el 04.05.2018]

Anexos

Anexo I

Lista de los países Miembros de la Convención pan-euromediterránea p.24

Son miembros de ese convenio : la Unión Europea, Islandia, el Principado de Liechtenstein, el Reino de Noruega, la Confederación Suiza (o sea los miembros del AELC) y añadimos las Islas Faroe (que pertenecen al Reino Unido).

Ademas la República Argelina Democrática y Popular, la República Arabe de Egipto, el Estado de Israel, el Reino Hachemí de Jordania, la República Libanesa, el Reino de Marruecos, la Organización para la liberación de Palestina actuando por cuenta de la Autoridad Palestina de Cisjordania y la franja de Gaza, la República Arabe Siria, la República de Túnez, la República de Turquía, ellos son los participantes en el proceso de Barcelona.

Finalmente, la República de Albania, Bosnia y Herzegovina, la República de Croacia (ahora incluida en la Union Europea), la Antigua República Yugoslava de Macedonia, Montenegro, la República de Serbia, así como Kosovo que representan los participantes en el proceso de estabilización y asociación de la unión europea al cual añadimos la República de Moldávia que tiene un acuerdo a parte pero que va a integrar las reglas de ese convenio.

Lista de los países miembros del CARIFORUM p.27

Antigua Y Barbuda,
Commonwealth De Las Bahamas,
Barbados,
Belice,
Commonwealth De Dominica,
República Dominicana,
Granada,
República Cooperativa De Guyana,

República De Haití,
Jamaica,
San Cristóbal Y Nieves,
Santa Lucía,
San Vicente Y Las Granadinas,
República De Surinam,
República De Trinidad Y Tobago

Anexo III: Acuerdo CETA con Canadá

CETA in 60 seconds

What is it?



What does it do?



What will it protect?



Why do it?



What's next?





EU-CANADA

COMPREHENSIVE ECONOMIC AND TRADE AGREEMENT (CETA)

CETA Factsheet 1 of 7

CETA overview

The 7 main parts of the agreement

CETA is a trade agreement between the EU and Canada. On 21 September 2017 it provisionally entered into force, so most of the agreement now applies.


CETA opens up Canada's goods, services and public procurement markets, helps protect labour

rights and the environment, and enables smaller EU firms in particular to export more to Canada.

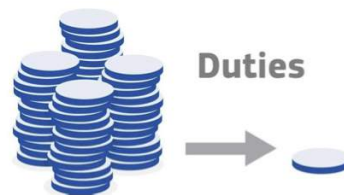
Now EU countries' national parliaments, and in some cases regional ones too, need to ratify the agreement. Then it can fully and definitively enter into force.

1. Trade in goods

The EU is already a major exporter to Canada. For example:

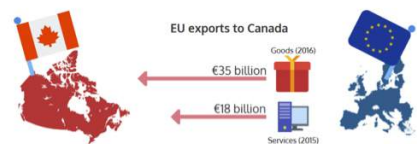
Industry	EU exports to Canada each year ¹
 Machinery	€8.3 bn
 Chemicals	€5.9 bn
 Food and drink	€3.4 bn

¹ Source: Eurostat, 2016. Food and drink based on exports of products from several sections of the Harmonised System (HS).



CETA will help new and existing EU exporters because it:

- abolishes over **98%** of Canadian customs duties from day 1 of entry into force.
- will save EU businesses **€590 m** each year in Canadian customs duties over time.
- helps make EU exporters more competitive.







EU-CANADA

COMPREHENSIVE ECONOMIC AND TRADE AGREEMENT (CETA)

1.1. Food and drink products

1.1.1. Opening the Canadian market

Removes tariffs on EU food exports from day one

	Tariff before Up to 10%	Tariff now 0%
	Tariff before Up to 15%	Tariff now 0%

Removes or manages barriers to exporting drinks from day one

	Before Barriers to exporting EU products to Canada	Now Major barriers removed and clear framework to ease others
		

More than doubles Canadian quota for EU cheese exports over time

	Quota before 13 500 tons	Quota now 32 000 tons
---	---------------------------------------	------------------------------------

1.1.2 Protection for EU products

Sensitive EU products

CETA protects products such as:

- beef, pork, sweetcorn - with limited, tariff-free quotas
- poultry and eggs - by not opening its market.

Geographical Indications (GIs)

Promoting and protecting Europe's flagship food and drink products in countries outside the EU is a top priority for CETA, as for any EU trade deal.



CETA allows **143** European products with the status of Geographical Indications to be sold in Canada. That gives them a similar level of protection from imitations as EU law does. Protected GIs include:

	Szegedi szalámi	Processed meat
	Elia kalamatas	Olives
	České pivo	Beer
	Chianti	Wine
	Queijo S. Jorge	Cheese








EU-CANADA

COMPREHENSIVE ECONOMIC AND TRADE AGREEMENT (CETA)

1.2. Manufacturing

Removes Canadian customs duties on key EU manufacturing exports from day one.

 Clothing, textiles	Before up to 16%	Now 0%
 Vehicles, parts	Before up to 9.5%	Now 0%
 Machinery, electrical equipment	Before up to 9.5%	Now 0%
 Medical devices, optical instruments	Before up to 8%	Now 0%
 Chemicals	Before up to 6.5%	Now 0%

2. Trade in services

Opens up the Canadian market in the following industries:



Professional services

Provides a framework for the EU and Canada to recognise each other's qualifications in certain regulated professions:





EU-CANADA

COMPREHENSIVE ECONOMIC AND TRADE AGREEMENT (CETA)

3. Public procurement

- Guarantees access to Canada's large public procurement market
- Creates new opportunities for EU suppliers to bid for provincial and municipal contracts.



4. Investment

Encourages more investment between the EU and Canada, in both directions.



5. Intellectual property

Improves the protection in Canada of intellectual property owned by EU individuals or companies.



6. Sustainable development

Sets out strong, legally binding commitments on:

- environmental protection
- respect for labour rights.



7. Smaller companies

Helps EU small firms export more through:

- reduced trade barriers
- tariff elimination
- simplified customs procedures
- more compatible technical requirements



EU trade deals work in practice



In 2011, the EU and South Korea started to implement a trade agreement.

Since then:

- EU goods exports to South Korea have increased by 55%, and services by 40%
- European firms have saved almost €3 bn in scrapped or lower customs duties.

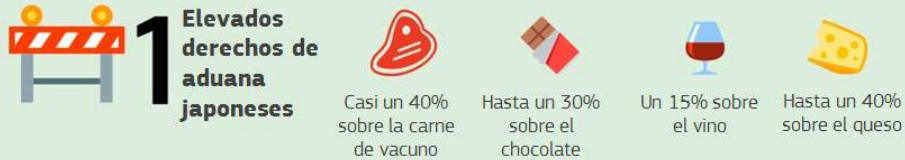
Anexo IV : Acuerdo UE- Japón

La UE y Japón han negociado un acuerdo comercial

El volumen de las exportaciones entre los dos países ya es importante.
En 2015, las empresas de la UE exportaron a Japón...



Entre los obstáculos al comercio se incluían...



El nuevo acuerdo comercial entre la UE y Japón reducirá o suprimirá esos obstáculos. El acuerdo...



Anexo V : Acuerdo EU- MERCOSUR



The future agreement involves the four founding members of Mercosur: Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay.

KEY FACTS ON MERCOSUR



A region of **260 million** consumers



The world's 7th largest economy and 5th largest market outside the EU with an **annual GDP of €2.2 trillion**



Closed markets with high tariff and non-tariff barriers



A destination for EU goods worth **€42 billion** (in 2016) and EU services worth **€22 billion** (2015)



A market for **60,500 EU companies**



A major destination for EU investments, with **€378 billion in investment stocks in 2015**

Trade is essential to growth and job creation in the EU. Every billion euros of exports **supports 14,000** jobs in the EU.

KEY BENEFITS FOR EU COMPANIES

1. Tariff elimination

→ The agreement will eliminate **very high customs duties in key sectors**, including those with a large volume of trade:

- ▶ Cars and parts;
- ▶ Machinery;
- ▶ Chemicals;
- ▶ Pharmaceuticals.



At present, tariffs in such sectors are high. For instance, tariffs of 35% apply to cars, 20-35% to key machinery products and up to 14% to pharmaceutical products.



- The tariff elimination also applies to sectors where trade has been kept to low levels by **prohibitive tariffs**. This includes textiles, a sector where exports to Mercosur are far lower than comparable and neighbouring markets, due to tariffs such as 35% on clothing products and shoes and 26% on knitted fabrics.
- Thanks to the Agreement, Mercosur will give EU companies much better access to its market than it gives to businesses from outside the EU. The EU will be the first trade partner to conclude a trade agreement with the Mercosur bloc, which gives the EU a **first mover advantage**.
- With the elimination of tariffs, the many **European companies already established in the Mercosur** countries would be able to import parts and intermediate goods more easily, improving their competitiveness.

2. Addressing non-tariff barriers to trade

The two sides will simplify their customs procedures and work together more closely on technical regulations and standards, so that any differences that may exist do not stop EU companies from exporting to Mercosur.



3. Services and establishment

Mercosur has only opened up its services market to a limited extent to other WTO members. The agreement would address the many significant barriers for European companies that provide services to Mercosur countries. EU services companies are already involved in business worth €21.5 billion in Mercosur, mostly in information technology, telecommunications, business services, financial services and transport.

The agreement would open up the services markets in Mercosur countries and offer greater legal certainty to EU suppliers.



4. Public procurement

Mercosur is not a member of the plurilateral Government Procurement Agreement. That means its valuable public (government) procurement market remains mostly closed to EU companies. The EU-Mercosur trade agreement aims to allow EU firms to bid for such contracts, just as Mercosur companies can already bid for EU contracts today.



5. Small and medium-sized companies provisions

The agreement aims to benefit EU companies, whatever their size, and in particular small and medium-sized companies. These companies are often deterred from entering new export markets due to things like red tape at customs, costly testing and certification requirements and sometimes a real lack of knowledge of regulatory requirements and processes to place their products on the export market. Thanks to the agreement, both sides will set up an online platform providing easy access to information on import requirements and preferential trading arrangements that will benefit small and medium-sized companies.



AGRICULTURE: CREATING OPPORTUNITIES FOR EU FARMERS AND FOOD PRODUCERS...

Since the launch of negotiations with Mercosur in 1999, the EU agricultural sector has become much more competitive. The EU is the leading exporter of agricultural products. Mercosur's market for agri-food products has high tariffs in some areas. An agreement would therefore offer real gains to the EU agri-food sector:



Products subject to high tariffs include:





Mercosur is a **major market** for EU exports of olive oil, frozen potatoes, malt, pasta, chocolates, fruit and vegetables (including notably pears, plums, kiwis, apples), wines and spirits, such as vodka and whiskey. Exporters of these mostly high-value added exports could benefit significantly from the removal of tariffs.



For products such as **dairy**, exports to Mercosur are low in comparison to those to neighbouring and comparable markets, due to prohibitive tariffs on some key products.



The agreement will also address **access to raw materials**, notably the **export taxes** imposed by Mercosur countries on certain products such as soya. The aim in doing so will be to provide greater security of supply and competitiveness to the EU livestock sector, which relies on Mercosur protein crops.



The chapter on **geographical indications** or GIs – distinctive food and drink products from specific regions in the EU – is an important interest for EU producers of traditional agricultural products, such as wines and cheeses, which currently enjoy only limited protection in these markets. Due to the historic ties between Mercosur and EU countries, Mercosur is the region where traditional European products are copied most often.



The Agreement includes a chapter on food safety and animal and plant health, known as **sanitary and phyto-sanitary (SPS)** issues. Among other things, this will facilitate the listing of establishments allowed to export and ensure that audits are carried out in a timely and transparent manner.



...WHILE PROTECTING SENSITIVE PRODUCTS...

For some agricultural products, Mercosur and EU production are complementary, since northern and southern hemisphere countries produce at different times of the year. Other products, such as beef, ethanol, sugar and poultry are sensitive for the EU. To conclude this agreement, it is necessary to provide some market access for Mercosur on these products, which are among their key export interests. Partial liberalisation mechanisms such as tariff rate quotas (TRQs) allow the EU to provide limited market access on these products for Mercosur countries, while also safeguarding the interests of EU farmers. Under TRQs, Mercosur countries would be allowed to export at a reduced tariff up to a pre-agreed volume.



...UPHOLDING THE EU'S RIGOROUS FOOD SAFETY STANDARDS...

EU food safety standards will remain unchanged. No trade agreement will curtail the EU's ability to act decisively in case of public health risks. Mercosur is already a major supplier of beef and poultry to the EU. All imports have to comply with the EU's rigorous food safety standards. The same will apply to any imports that benefit from a future agreement.

Furthermore, the inclusion in the agreement of a chapter on food safety and animal and plant health will reinforce cooperation with the authorities of the partner countries and speed up the flow of information about any potential risks through a more direct and efficient information and notification system.









...AND CONTRIBUTING TO SUSTAINABLE PRODUCTION



► Both the EU and Mercosur are **committed to implementing the Paris Agreement** on Climate Change. Brazil's commitments under the Paris Agreement on Climate Change include actions to tackle deforestation.



The agreement will:

-  ▶ **Include a trade and sustainable development chapter.** This will ensure we strengthen investment and trade relations whilst also fully respecting the environment. It will cover issues such as sustainable management and conservation of forests, wildlife trade and respect for labour rights.
-  ▶ Provide a **new forum** in which to discuss how to make our trade flows more sustainable.
-  ▶ Enable the two sides to **work closely together** on a more sustainable approach to agriculture, for example by promoting animal welfare or tackling antimicrobial resistance.
-  ▶ Ensure that access to **affordable medicines** continues for those who need it.
-  ▶ Fully uphold governments' **right to regulate**.
-  ▶ Address, as part of the political dialogue part of the Association Agreement, the **rights of indigenous communities**.
-  ▶ Include **provisions for civil society** to have a say regarding the implementation of the agreement, including any environmental concerns.
-  ▶ The agreement will include provisions on responsible business conduct. In this regard there are a number of relevant initiatives including the soy moratorium and EU private sector initiatives on zero deforestation supply chains.