

Documento de Trabajo

Working Paper

**Los tratados de libre comercio de la Unión Europea:
implicaciones para los países en desarrollo**

Enrique Valerdi Rodriguez

12/02/2009

Documento de Trabajo N° 8/2009 (traducido del inglés)

Los tratados de libre comercio de la Unión Europea: implicaciones para los países en desarrollo

*Enrique Valerdi Rodríguez*¹

Resumen

En una clara ruptura con la política comercial que había conducido hasta entonces, debido en parte a la falta de progreso en las negociaciones de la Ronda de Doha y a los cambios experimentados en el equilibrio económico mundial, la Unión Europea anunció en 2006 su plan de negociar Tratados de Libre Comercio con un número de países y regiones. Para que puedan ofrecer a la industria europea nuevas oportunidades de crecimiento, estos tratados han de liberalizar sustancialmente todo el comercio entre las partes e ir más allá de lo acordado a nivel multilateral. Estos tratados también tienen implicaciones importantes para los países en desarrollo; tienen, ciertamente, el potencial para dar a éstos nuevas oportunidades comerciales, acompañar y asegurar sus procesos de reforma y convertirse en poderosos instrumentos al servicio del desarrollo. Sin embargo, la liberalización comercial entre economías con niveles de desarrollo muy distintos podría ser muy dañina para la parte más débil; para que la liberalización sea beneficiosa para los países menos avanzados, ha de permitirse que éstos puedan tomar medidas para proteger a sus industrias nacientes (subsidios, aranceles, intervención estatal, u otras herramientas de política industrial) hasta que alcancen la madurez necesaria para poder competir internacionalmente.

Índice

Lista de siglas

Comercio y desarrollo económico

La estrategia de competitividad de la Unión Europea

En las negociaciones

Implicaciones para los países en desarrollo

La importancia de la política industrial

Conclusiones

Anexo I. Tratados de libre comercio y relaciones comerciales bilaterales de la Unión Europea con terceros países

Anexo II. Comercio de la Unión Europea con terceros países con los que ha firmado o está negociando un tratado de libre comercio

Anexo III. Participación de la Unión Europea en el comercio global

Bibliografía

¹ El contenido de este artículo expresa exclusivamente las opiniones personales del autor, las cuales no reflejan necesariamente las opiniones de la Comisión Europea o cualquier otra organización o personas.

Lista de siglas

AA	Acuerdo de Asociación
AAE	Acuerdo de Asociación Económica
ACP	África, Caribe y Pacífico
AOD	Asistencia Oficial al Desarrollo
ASEAN	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático
BTCs	Barreras Técnicas al Comercio
CA	Centroamérica
CAFTA	Tratado de Libre Comercio entre EEUU, Centroamérica y República Dominicana
CAN	Comunidad Andina de Naciones
CCG	Consejo de Cooperación del Golfo
GATT	Acuerdo General de Aranceles y Comercio
IED	Inversión Extranjera Directa
FMI	Fondo Monetario Internacional
DPI	Derechos de Propiedad Intelectual
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
NMF	Nación Más Favorecida
OMC	Organización Mundial de Comercio
PAC	Política Agrícola Común
PIB	Producto Interior Bruto
PMDs	Países Menos Desarrollados
PPA	Paridad de Poder Adquisitivo
RDD	Ronda de Doha para el Desarrollo
SPG	Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas
TDCA	Tratado de Comercio, Desarrollo y Cooperación
TLC	Tratado de Libre Comercio
UE	Unión Europea
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

Comercio y Desarrollo Económico

El hecho de que el comercio internacional provoca un aumento de la riqueza es una de las doctrinas económicas fundamentales. El comercio internacional jugó un papel muy importante en el desarrollo de los países industrializados y, en las últimas dos décadas, el rápido crecimiento económico de algunos países en desarrollo, principalmente en el sudeste de Asia, ha sido atribuido a una liberalización gradual y significativa del comercio junto a políticas de promoción de las exportaciones. El aumento de la renta *per capita* en estos países ha conducido a una reducción de la pobreza que ha sido enorme en algunos casos.

En el Consenso Europeo sobre Desarrollo², la Unión Europea (UE), el mayor donante mundial de ayuda al desarrollo, estableció que el objetivo primordial de su política de cooperación para el desarrollo es la erradicación de la pobreza. Asimismo, el Consenso Europeo hace hincapié en la importancia que el comercio internacional y la integración regional tienen para el desarrollo económico, y presenta las medidas de la UE para ayudar a los países más pobres a beneficiarse de manera efectiva del comercio. Estas medidas incluyen un aumento de la ayuda para contribuir a la creación de capacidad comercial en los países en situación de pobreza, un mayor acceso al mercado europeo para los países menos adelantados, trato especial y diferenciado y la reforma de la Política Agrícola Común (PAC) a fin de reducir su grado de distorsión comercial. La UE respalda un resultado favorable a los países más pobres tanto en la Ronda de Doha para el Desarrollo (RDD) como en los Acuerdos de Asociación Económica (AAEs) entre la UE y los países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP), así como apoya los principios de flexibilidad y asimetría para la implementación de estos acuerdos.

Unilateralmente, la UE ya otorga a los países en desarrollo un acceso generoso al mercado europeo a través de su Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas (SPG)³. El SPG es un régimen comercial unilateral, compatible con las normas de la Organización Mundial de Comercio (OMC) bajo la Cláusula de Habilitación⁴, por el que la UE otorga a los países en desarrollo un acceso preferente y no recíproco al mercado europeo a través de aranceles reducidos. Consciente además de que el acceso al mercado por sí sólo no es suficiente, la UE se comprometió a aumentar la cantidad que destina a ayuda al comercio hasta 2.000 millones de € anuales a partir del año 2010 y así, en octubre de 2007, la UE adoptó su estrategia de Ayuda al Comercio, con el objetivo de ayudar a los países en desarrollo a aumentar su capacidad comercial.

A nivel multilateral, la UE sigue comprometida a alcanzar un acuerdo exitoso en las negociaciones de la RDD, a pesar de que por el momento esto parece altamente improbable. La crisis de las negociaciones comenzó en Cancún (México) en 2003 debido a los desacuerdos entre los países desarrollados y algunos de los principales países en desarrollo; a lo largo de los años siguientes, los negociadores trataron de resolver las principales diferencias. Cuando los ministros de comercio se reunieron en Ginebra el 21 de julio de 2008, en el que ha sido el último intento de resucitar la interminable Ronda hasta la fecha, la UE hizo una oferta generosa, ofreciendo importantes

² Declaración conjunta del Consejo y de los Representantes de los Gobiernos de los Estados miembros reunidos en el seno del Consejo, del Parlamento Europeo y de la Comisión sobre la política de desarrollo de la Unión Europea titulada «El consenso europeo sobre desarrollo». Diario Oficial de la Unión Europea (2006/C 46/01).

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2006:046:0001:0019:ES:PDF>

³ Reglamento (CE) no 732/2008 del Consejo de 22 de julio de 2008 por el que se aplica un sistema de preferencias arancelarias generalizadas para el período del 1 de enero de 2009 al 31 de diciembre de 2011 y se modifican los Reglamentos (CE) no 552/97 y no 1933/2006 del Consejo y los Reglamentos (CE) no 1100/2006 y no 964/2007 de la Comisión. Diario Oficial de la Unión Europea (2008/L 211/1).

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:211:0001:0039:ES:PDF>

⁴ La base legal de la OMC para el SPG es la Cláusula de Habilitación, denominada oficialmente la “Decisión sobre el trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo”, adoptada en el marco del GATT en 1979 y que permite a los miembros desarrollados otorgar un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo. http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/enabling_s.pdf

reducciones arancelarias tanto sobre bienes agrícolas como industriales; sin embargo, el 29 de julio, la falta de acuerdo entre la India y China, por un lado, y Estados Unidos por otro, acerca del mecanismo especial de salvaguarda agrícola para los países en desarrollo (una disposición para proteger a los agricultores ante incrementos súbitos de las importaciones o caídas de los precios) provocaron un nuevo hundimiento de las negociaciones.

A pesar de que tanto los ministros de comercio como la comisaria europea de comercio, Catherine Ashton, han prometido intentar alcanzar un acuerdo ambicioso y equilibrado en la RDD y aunque, en la reunión celebrada en Washington el 15 de noviembre de 2008, los líderes del G20⁵ expresaron su firme compromiso de intentar reavivar las negociaciones, las posibilidades de finalizar la RDD – o de alcanzar un acuerdo realmente ambicioso – son, cuándo menos, inciertas.

Los países más pobres serían los más perjudicados en caso de que no se llegara a un acuerdo en las negociaciones de la RDD; perderían la oportunidad de ganar un mayor acceso tanto a los mercados de los países desarrollados como a los de las grandes economías emergentes, lo cual es también muy importante, ya que el comercio Sur-Sur representa actualmente gran parte del comercio total de los países en desarrollo y algunas de estas economías emergentes, como por ejemplo China, Brasil o la India, están registrando enormes crecimientos. Además, muchos asuntos comerciales críticos para el desarrollo económico de los países más pobres están incluidos en la agenda de la RDD. Así, uno de sus principales objetivos es alcanzar una mayor liberalización del comercio en productos agrícolas y acelerar la reforma de los subsidios a la agricultura en los países desarrollados, un cambio que beneficiaría enormemente a los países en desarrollo. Otras áreas de gran importancia para el desarrollo incluidas en las negociaciones de la RDD son: un incremento sustancial de la Ayuda al Comercio, la reducción de escaladas arancelarias⁶ o una nueva extensión global del principio de acceso al mercado sin cuotas ni aranceles para los Países Menos Desarrollados (PMDs).

Finalmente, en caso de que no se lograra alcanzar un acuerdo a nivel multilateral, lo más probable es que muchos países traten de conseguir una mayor liberalización comercial a través de Tratados de Libre Comercio (TLCs) regionales y bilaterales. Independientemente del hecho de que muchos creen que los TLCs resultan menos eficientes que la liberalización multilateral y del debate sobre si estos acuerdos son beneficiosos o perjudiciales para el objetivo último de la liberalización total del comercio internacional⁷, es diáfano que un aumento del regionalismo colocaría a los países en

⁵ El Grupo de los 20, o G-20, es un grupo de países formado en 1999 por los ocho países más industrializados (Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón, Reino Unido y Rusia), los once países con las principales economías emergentes de todas las regiones del mundo (Arabia Saudita, Argentina, Australia, Brasil, China, India, Indonesia, México, Corea del Sur, Sudáfrica y Turquía) y la UE como bloque. Es un foro de cooperación y consultas entre los países en temas relacionados con el sistema financiero internacional.

⁶ Escalada arancelaria es la práctica de fijar aranceles más bajos sobre materias primas y componentes y aranceles cada vez más altos sobre productos semiacabados y acabados. Esta práctica protege a las empresas manufactureras locales, ya que los aranceles bajos sobre materias primas reducen sus costes mientras que los aranceles altos sobre productos acabados las protegen de la competencia extranjera, y desincentiva el desarrollo de capacidad manufacturera en los países exportadores de materias primas (principalmente países en desarrollo). Así, por ejemplo, los países en desarrollo representan más del 90% de la producción mundial de semillas de cacao, pero menos de la mitad de la de manteca de cacao, un tercio de la de cacao en polvo y apenas un 4% de la producción mundial de chocolate (UNCTAD, 2000).

⁷ Los oponentes del regionalismo sostienen que los TLCs dañan el sistema de comercio global ya que violan el principio de Nación Más Favorecida (NMF) – que cualquier concesión otorgada a un miembro de la OMC ha de ser extendida a todos los demás miembros – y son siempre discriminatorios. Los TLCs reducen las barreras al comercio sólo entre los países firmantes, con lo que además crear comercio también pueden desviarlos, cuando parte de los flujos comerciales que existían entre cada uno de los países miembros del acuerdo con terceros países son sustituidos por importaciones y exportaciones entre países miembros del acuerdo, desviando así las rutas comerciales internacionales preexistentes. La desviación de comercio es perjudicial pues implica sustituir bienes producidos de modo más eficiente por otros producidos menos eficientemente, de modo que un país podría acabar pagando más por sus importaciones (Viner, 1953). Incluso cuando un proveedor de un país firmante se vuelve más competitivo sólo por ser miembro de un TLC, aunque los consumidores acaben pagando menos, el Tesoro experimentará una reducción de sus ingresos por aranceles. Además, estos acuerdos hacen a los países firmantes más reacios a la liberalización comercial a nivel global,

desarrollo, y especialmente a los más pobres, en una posición aún más débil. En primer lugar, las negociaciones de la RDD han demostrado que los principales países en desarrollo, como la India o Brasil, o agrupaciones de algunos de estos países, como el grupo G-20 de países en desarrollo⁸, pueden influir en el resultado de las negociaciones multilaterales; por otro lado, los PMDs pueden aprovecharse de los esfuerzos de los principales países en desarrollo y de su importancia en las negociaciones cuando esto sea favorable a sus intereses (lo cual no sucede siempre, como el colapso de las negociaciones de agosto de 2008 puso de manifiesto).

Es más, mientras que en las negociaciones multilaterales de la RDD los PMDs no están obligados a otorgar concesión alguna y otros países pobres solo habrán de llevar a cabo compromisos pequeños, en las negociaciones bilaterales las grandes economías industrializadas como la UE tienen mucho más poder de negociación que los países en desarrollo y, en consecuencia, estos podrían verse obligados a otorgar concesiones mucho mayores que aquellas que se les requieren en la RDD.

A nivel bilateral, la UE está negociando Tratados de Libre Comercio (TLCs) con diversos países, entre los cuales se encuentran varios países en desarrollo. La UE insiste en que el desarrollo es una de las principales funciones de su política comercial y en que tomará en consideración tanto las necesidades de los potenciales países socios en sus TLCs como el impacto que estos acuerdos podrían tener sobre otros países pobres. Pero, a pesar de las promesas, estos acuerdos han sido ampliamente criticados con la fundamentación de que podrían afectar negativamente al desarrollo económico de los países pobres, puesto que son acuerdos que van mucho más lejos de las obligaciones impuestas por la OMC y, de no ser llevados a cabo con cautela, pueden ser muy dañinos, dados los diferentes niveles de desarrollo económico de las partes.

La Estrategia de Competitividad de la Unión Europea

En una clara ruptura con la política comercial que había conducido hasta entonces, la UE anunció en 2006 un plan con el objetivo de concluir nuevos TLCs con un número de economías de rápido crecimiento, principalmente en Asia. Fue un movimiento inesperado por parte de la UE, que hasta entonces había concentrado todos sus esfuerzos en las negociaciones de la RDD, en los acuerdos preferenciales con los países ACP (sus antiguas colonias) y en concluir TLCs con socios en el área europea en su sentido más amplio, como los países de Europa Central y Oriental, la antigua Yugoslavia y los países del Mediterráneo.

Las razones de este giro hacia el regionalismo y bilateralismo se encuentran en la falta de progreso en la RDD y en los enormes cambios experimentados en el equilibrio económico mundial. La cada vez mayor importancia de economías emergentes como la India o China provocó la reacción de los principales competidores de la UE, como Japón o los Estados Unidos, que se lanzaron agresivamente a tratar de concluir TLCs con las economías emergentes; esto, a su vez, llevó a la UE a buscar también acceso preferencial a fin de que sus exportaciones no se vieran discriminadas en nuevos mercados con enorme potencial. Por otro lado, el rechazo de los países en desarrollo a la inclusión de los principales intereses ofensivos de la UE – tales como los temas de Singapur⁹ – en las negociaciones de la RDD condujo a aquélla a perseguir dichos intereses a través de TLCs.

pues ésta erosionaría los beneficios que han conseguido a través de un TLC (Bhagwati, 2008).

⁸ El G-20 de países en desarrollo es un grupo de países establecido el 20 de agosto de 2003. Sus principales esfuerzos se centran en la agricultura, el asunto principal de la RDD. Está formado por 23 países: Egipto, Nigeria, Sudáfrica, Tanzania, Zimbabue, China, la India, Indonesia, Pakistán, Filipinas, Tailandia, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Cuba, Ecuador, Guatemala, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

⁹ El término "temas de Singapur" hace referencia a cuatro grupos de trabajo establecidos en la conferencia Ministerial de la OMC de Singapur, en 1996, sobre los siguientes temas: comercio e inversiones, política de competencia, transparencia de la contratación pública y facilitación del comercio. Diferencias entre países desarrollados y países en desarrollo – que rechazaron expresamente la inclusión de estos temas en la agenda multilateral – han impedido hasta ahora llegar a acuerdo alguno.

El interés de la UE en estos TLCs es coherente con el lanzamiento de la estrategia para incrementar la competitividad europea y promover los objetivos de Lisboa¹⁰ descrita en el documento "Europa Global: compitiendo en el Mundo" (Comisión Europea, 2006), que pretende poner la política comercial al servicio de la competitividad europea. Esto implica la necesidad de acompañar la agenda interna para aumentar la competitividad con una agenda exterior para crear oportunidades fuera de Europa; en otras palabras, liberalizar aún más el comercio internacional, abriendo mercados en los que las empresas europeas puedan competir, ofreciendo así a la industria europea nuevas oportunidades de crecimiento y desarrollo. Junto a las políticas internas apropiadas, la competitividad depende de una mayor apertura y regulación más favorable y transparente en otros mercados.

El documento identifica el multilateralismo como la mejor manera de alcanzar estos objetivos. Sin embargo, la manera en que se están desarrollando las negociaciones de la RDD pone de manifiesto que el resultado final no será lo suficientemente satisfactorio para la UE, y es por ello que el documento también dice que muchas cuestiones siguen fuera de la OMC en este momento, de modo que sólo pueden ser abordadas a través de acuerdos bilaterales. Estas cuestiones incluyen aquello que la UE identifica como crucial para asegurarse un verdadero acceso a terceros mercados (el tipo de apertura que la UE busca ya no es arancelaria), especialmente barreras no arancelarias, acceso a materias primas y lo que la UE denomina nuevas áreas de crecimiento. Estas áreas son principalmente:

- Derechos de propiedad intelectual (DPI): el acceso a nuevos mercados para las empresas europeas se ve seriamente reducido sin una apropiada protección de la propiedad intelectual en terceros países.
- Comercio de servicios: un área donde la UE tiene una enorme ventaja comparativa, con un gran potencial de crecimiento para las exportaciones europeas.
- Inversión.
- Contratación pública: considerada un área de potencial inexplorado para los exportadores europeos, ya que las empresas europeas son líderes mundiales en sectores que suelen ser objeto de contratación pública, tales como equipamiento de transporte u obras públicas.
- Competencia: las prácticas anticompetitivas así como las ayudas de estado en otros países limitan el acceso a terceros mercados estableciendo *de facto* nuevas barreras al comercio.

La implementación de esta estrategia conlleva una postura agresiva por parte de la UE, que centra su atención sobre todo en el potencial económico; así, los principales criterios económicos para elegir a los nuevos socios comerciales para los TLCs deben de ser el potencial del mercado (tamaño y crecimiento) y el nivel de protección contra las exportaciones europeas (aranceles y barreras no arancelarias). También se tiene en cuenta la competencia: si los socios potenciales han concluido TLCs con países competidores de la UE, ésta última busca, como mínimo, los mismos términos¹¹. Para que estos TLCs puedan servir a los intereses de la UE, han de ser completos en su alcance, liberalizar sustancialmente todo el comercio entre las partes e ir más allá de lo acordado a nivel multilateral en la OMC.

En concordancia con esta estrategia, la UE está tratando de concluir TLCs con una serie de países y regiones, pues muchas de las cuestiones que considera importantes no pueden ser abordadas a través del sistema multilateral. La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), Corea del Sur y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) son prioridades, ya que los tres están

¹⁰ En la reunión del Consejo Europeo de Lisboa de marzo de 2000 los jefes de estado o gobierno europeos lanzaron la "estrategia de Lisboa", cuyo fin es convertir a la UE en la economía más competitiva del mundo y lograr el pleno empleo para 2010.

¹¹ Hubo problemas en las negociaciones con Corea del Sur, por ejemplo, cuando la UE solicitó un paquete tan beneficioso como el del TLC entre Corea del Sur y los Estados Unidos.

experimentando un rápido crecimiento económico y están negociando TLCs con competidores de la UE. La Comunidad Andina de Naciones (CAN) y Centroamérica (CA), aunque no son regiones prioritarias, tienen un claro potencial y no deben ser rendidas a los Estados Unidos sin presentar resistencia¹². La India y el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) son también objeto del interés comercial de la UE. Rusia se considera importante, pero la situación actual parece descartar un TLC¹³. China, a pesar de cumplir claramente los criterios económicos de los nuevos socios para los TLCs, se considera un caso excepcional que ha de abordarse de una manera diferente.

En las negociaciones

Los objetivos de los TLCs de la UE varían enormemente dependiendo de los socios con quien negocia. Corea del Sur, una economía desarrollada con un PIB *per capita* (PPA) de aproximadamente 24.800 \$ (Fondo Monetario Internacional (FMI), *World Economic Outlook 2007*), es el octavo socio comercial de la UE, y ésta a su vez ha sido el principal inversor en Corea del Sur desde 1962; así, el objetivo prioritario en estas negociaciones es promover los intereses ofensivos de la UE, con el énfasis en lograr una mayor apertura del mercado coreano. Por otra parte, la UE está negociando TLCs con más de 100 países en desarrollo, agrupados en diversas iniciativas de integración regional (véase anexo I). El comercio con todos estos países juntos representó tan sólo el 15,6% de las importaciones totales de la UE y el 15,3% de sus exportaciones totales en 2007; sin embargo, muchos de estos países tienen una enorme dependencia del mercado europeo (véase anexo II). En tales casos, como los AAes con los países ACP o los acuerdos con CA y CAN, el objetivo principal de la UE es crear mercados, más que abrirlos para las empresas europeas, y por lo tanto lo más importante es conseguir reforzar la integración regional y mejorar el clima empresarial en estos países.

En la práctica, al llevar a cabo las negociaciones, la UE tiene en cuenta los diferentes niveles de desarrollo económico de sus socios al diseñar las medidas de acompañamiento a la liberalización comercial (como por ejemplo el incremento de la cooperación al desarrollo) y al elegir el tipo de acuerdo que se desea alcanzar. Conviene apuntar no obstante que si se consideran tan sólo las partes puramente comerciales de estos acuerdos, todos los TLCs que la UE está negociando en la actualidad son OMC+¹⁴, acuerdos de gran alcance como los descritos en “Europa Global, compitiendo en el Mundo”:

- Independientemente de la región o país, la UE quiere que sus socios adopten reglas tan avanzadas como las suyas, los plazos para la liberalización son generalmente de 10 años (25 para los países ACP), busca compromisos en todas las áreas que considera claves, e insiste en la integración regional de sus socios (el tamaño importa, y la UE está buscando acceso a mercados grandes).
- En cuanto a las medidas de acompañamiento y al tipo del acuerdo, a veces la liberalización comercial es uno de tres pilares de un Acuerdo de Asociación (AA)¹⁵; otras veces es

¹² Varios países de América Central y de la Comunidad Andina han registrado altos niveles de crecimiento económico en los últimos años, y la tradicionalmente enorme influencia económica de los Estados Unidos en este área probablemente aumente aún más con la implementación del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (CAFTA), así como debido a los TLCs con Colombia y Perú.

¹³ Rusia aún está negociando su adhesión a la OMC, un requisito previo para poder negociar un TLC con la UE, y una serie de problemas (como la guerra en Georgia o el recurso por parte de Rusia a limitar o cortar el suministro de gas a aquellos países de la UE con los que tiene alguna disputa comercial) han complicado las relaciones comerciales bilaterales entre la UE y Rusia. Además, es discutible que Rusia vea muchas ventajas que un TLC con la UE, ya que sus principales exportaciones (gas y petróleo) siempre serán bienvenidas en el mercado europeo.

¹⁴ “OMC +” u “OMC plus” es el término que se usa para describir un TLC que incluye medidas que van más allá de las obligaciones multilaterales de las partes en la OMC.

¹⁵ Un Acuerdo de Asociación de la UE es un tratado entre la UE y un tercer país o región que crea un marco para la cooperación entre ellos. Generalmente tienen tres pilares: comercio, diálogo político y cooperación.

simplemente un TLC. En el caso de los países ACP, los AAes son TLCs, aunque los otros dos pilares que conformarían un AA también están incluidos en el Acuerdo de Cotonou¹⁶.

Sin embargo, el rechazo por parte de algunos de los países en desarrollo de cuestiones claves para la UE hace difícil alcanzar un acuerdo, además de que los diferentes niveles de poder económico y político colocan a los países en desarrollo en una posición de desventaja en las negociaciones bilaterales. Con las ampliaciones de mayo de 2004 y enero de 2007, la UE se ha convertido en el bloque comercial más poderoso del mundo y utiliza cada vez más el acceso a su mercado como moneda de cambio para conseguir reformas en las políticas domésticas de sus socios (Meunier y Nicolaidis, 2006). Es líder mundial de comercio de bienes, con una cuota global del 17%, y también de comercio de servicios, con una cuota global del 28,5% (datos de 2007, importaciones + exportaciones, véase Anexo III). Un mayor acceso al rico y enorme Mercado Único Europeo – con una población de 495 millones de personas tras la ampliación de enero de 2007 y un PIB *per capita* (PPA) de 23.500 € en 2006 (Eurostat, 2008) – puede proporcionar inmensos beneficios a los países en desarrollo al ofrecerles nuevas oportunidades de crecimiento a través de las exportaciones.

Así, el coste de oportunidad en caso de no poder concluir un TLC es mucho más grande para los países en desarrollo que para la UE, de tal suerte que, a cambio de acceso preferencial al mercado europeo, aquéllos podrían terminar haciendo concesiones en otras áreas, incluyendo asuntos no comerciales (como la adopción de normas en los ámbitos de los derechos humanos, derecho laboral o el medio ambiente¹⁷) que, en ocasiones, pueden ir claramente en contra de sus intereses. Las negociaciones tienden así a exhibir la característica fisura Norte-Sur: la UE quiere acuerdos amplios y de gran alcance, mientras que los países en desarrollo muestran un enfoque mucho más estrecho, centrándose sólo en acceso al mercado para sus bienes, y se resisten a incluir la mayoría de las demás cuestiones. Ésta es una de las razones por las que MERCOSUR, por ejemplo, consideró inaceptable el AA que estaba negociando con la UE, quedando el proceso estancado en 2004.

Naturalmente, cuanto mayor es el desequilibrio entre los niveles de desarrollo económico de las partes, tanto más comunes son estos desacuerdos y diferencias, algo que las negociaciones de los AAes con los países ACP pusieron claramente de manifiesto. Muchos de los países ACP declararon su insatisfacción con el contenido y el proceso de negociación de los AAes. Alegaron que la UE se negó a considerar alternativa alguna a TLCs de gran alcance, intentó incluir en los AAes cuestiones que los países ACP habían rechazado expresamente en la OMC, y no prestó suficiente atención a los efectos dañinos que los AAes podrían tener sobre el desarrollo de los países ACP (llegadas masivas de bienes importados, disminución de los ingresos públicos por las reducciones arancelarias, destrucción de la industria naciente, etc.). Por su parte, la UE sostuvo que los países ACP necesitaban reformarse, que el antiguo régimen comercial preferencial no había logrado promover el desarrollo de las economías de estos países, que no era legal bajo las normas de la OMC y que estaba a punto de expirar (al final de 2007), y que una amplia liberalización comercial y una mayor integración regional resultarían en los beneficios estándar del comercio (aumento de la inversión, precios más bajos para la industria y los consumidores, más

¹⁶ El Acuerdo de Cotonou es un acuerdo entre la UE y los países ACP, firmado en junio de 2000. Su principal objetivo es la reducción de la pobreza, consistente con los objetivos de desarrollo sostenible y la integración de los países ACP en la economía mundial. El Acuerdo de Cotonou incluye diálogo político y cooperación, y prevé la participación de la sociedad civil y otros actores económicos y civiles en su implementación. En lo que a comercio se refiere, el Acuerdo establece la creación de un nuevo régimen comercial, caracterizado por la liberalización recíproca del comercio entre las partes de acuerdo a las normas de la OMC.

¹⁷ En los últimos años, economías desarrolladas como los Estados Unidos o la UE han intentado vincular el comercio a normas sobre medio ambiente, derecho laboral y derechos humanos mediante la inclusión de cláusulas relativas a estas áreas en sus TLCs con otros países. Hasta ahora, muchos países en desarrollo han tratado de rechazar estos intentos, sosteniendo que deberían poder decidir por sí mismos en dichas áreas; además, consideran que la inclusión de dichas cláusulas en los TLCs es una forma encubierta de proteccionismo para las industrias moribundas de los países avanzados, las cuales se encuentran en una clara desventaja frente a la competencia de los países en desarrollo al tener que soportar mayores costes laborales y leyes medioambientales más estrictas.

transparencia, etc.). Finalmente, las partes no fueron capaces de superar estas diferencias y algunos países ACP acabaron firmando acuerdos provisionales con la UE a fin de mantener su acceso al mercado europeo. Hasta ahora, menos de la mitad de los países ACP han iniciado algún tipo de acuerdo con la UE; el Caribe es la única región que inició un AAE completo dentro del plazo, así como la única región que lo ha firmado, el 15 de octubre de 2008.

Implicaciones para los países en desarrollo

Los tratados de comercio son importantes para el desarrollo; la liberalización comercial normalmente trae consigo la creación de mercados más grandes, dinámicos, eficientes y atractivos, beneficiando así a todos los sectores de la economía. Además, los tratados de comercio bilaterales crean vínculos tanto económicos como políticos entre las partes, lo cual a su vez da estabilidad.

A pesar de esto, los TLCs entre regiones con niveles de desarrollo muy diferentes podrían terminar dañando a la parte más débil. Este tipo de TLCs ha registrado un notable incremento durante las últimas décadas, y han sido duramente criticados. En su Informe sobre Comercio y Desarrollo de 2007, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) analiza la creciente ola de TLCs Norte-Sur y sus implicaciones para los países en desarrollo. Entre otras conclusiones, el informe apunta que:

- La reciprocidad y el trato nacional (la obligación de otorgar a los bienes, servicios y operadores económicos extranjeros el mismo trato que a los nacionales) fuerzan a los países en desarrollo a implementar una amplia liberalización en el acceso a sus mercados (para bienes, servicios y contratación pública), lo cual podría acarrear aumentos perjudiciales de las importaciones; es más, el desmantelamiento arancelario, además de privar a las arcas públicas de estos países de ingresos, elimina instrumentos poderosos para llevar a cabo políticas agrícolas e industriales a fin de proteger a sus industrias nacientes.
- El acceso a los mercados de países avanzados que los países en desarrollo ganan al firmar un TLC puede verse severamente limitado si las naciones ricas no reducen sus subsidios agrícolas. Normas de origen restrictivas, barreras técnicas al comercio (BTCs), tales como estándares de calidad, y limitaciones en el lado de la oferta disminuyen también los potenciales beneficios de un mayor acceso a los mercados de países desarrollados.
- Reducción del margen de maniobra político para los países en desarrollo, pues muchas de las cuestiones incluidas en los TLCs actuales “reducen o eliminan por completo las opciones e instrumentos de que disponen los países menos adelantados para llevar a cabo sus programas de desarrollo” (UNCTAD, 2007).

Los TLCs que la UE está negociando con países en desarrollo tienen, ciertamente, el potencial para dar a éstos nuevas oportunidades comerciales y para, al incluir cuestiones como la inversión, la contratación pública o cláusulas de derecho de competencia, acompañar y asegurar el proceso de reforma en países en desarrollo. Pero muchas de estas mismas cuestiones, junto a un gran potencial para el desarrollo, también podrían tener consecuencias negativas. El desafío es encontrar el equilibrio adecuado entre liberalización y desarrollo y determinar el momento óptimo para llevar a cabo la apertura.

A primera vista, los países en desarrollo tienen mucho que ganar de la liberalización del comercio de bienes agrícolas. La agricultura representa una gran proporción del PIB y del empleo en muchos países en desarrollo (y tiene una importancia enorme en los PMDs), de modo que un mayor acceso al mercado europeo para sus bienes agrícolas es una manera obvia de promover el desarrollo económico de estos países. Sin embargo, los países en desarrollo sostienen que las ganancias derivadas de un mayor acceso al mercado seguirán siendo limitadas mientras la UE continúe asignando enormes sumas de dinero a subsidios a la agricultura, que impiden a los productos de los países en desarrollo competir con los europeos; además, la PAC crea un exceso de oferta de productos agrícolas que se venden después en el Tercer Mundo a precios más bajos que los domésticos, por lo que la apertura de sus mercados a los productos agrícolas europeos podría tener consecuencias dañinas para los agricultores de los países en desarrollo y para la seguridad alimentaria de estos países.

A pesar de que hasta ahora ha atraído menos atención que la liberalización del comercio agrícola, la liberalización recíproca del comercio de bienes industriales podría tener mucha más importancia en el largo plazo. Además de un mayor acceso al mercado europeo para sus exportaciones, gran parte de los bienes que los países en desarrollo importan de la UE son bienes de capital o *inputs* intermedios, con lo que la reducción de los aranceles sobre las importaciones de bienes industriales reduciría directamente los costes de producción de los países en desarrollo. Sin embargo, si no se lleva a cabo con suma cautela, la liberalización del comercio de bienes industriales podría terminar siendo una catástrofe para los países en desarrollo (Chang, 2005) ya que, en muchos casos, los sectores industriales de estos países no son lo suficientemente maduros para hacer frente a la competencia internacional. Aunque los principales esfuerzos de los países en desarrollo en las negociaciones comerciales han estado normalmente dirigidos a la reducción de los aranceles y subsidios agrícolas (un sector en el que estos países tienen una clara ventaja comparativa) es indudable que a largo plazo tendrán que diversificar su producción e industrializarse. Si los países en desarrollo se especializan en la agricultura, una actividad sujeta a rendimientos decrecientes (situación que se da en la producción de un bien cuando, más allá de cierto punto, al añadir más cantidad de un factor productivo, se obtienen crecimientos menos que proporcionales en la cantidad producida), acabarían especializándose en seguir siendo pobres (Reinert, 2007). La actividad industrial, al contrario que la agrícola, está sujeta a rendimientos crecientes (situación que se da cuando la producción crece proporcionalmente más que el incremento de los factores de producción), con lo que resulta crucial que los países en desarrollo puedan usar los instrumentos necesarios de política industrial para proteger a sus industrias nacientes, hasta que éstas sean lo suficientemente competitivas para poder contender con sus contrapartes europeas.

En cuanto a la liberalización en otras áreas, la UE sostiene que la inclusión de capítulos sobre inversión en los TLCs es fundamental para el desarrollo, ya que normas estrictas sobre protección de los inversores y un buen clima de inversión atraerían más inversión extranjera directa (IED) a países en desarrollo, necesaria para estimular la empresa privada, crear empleo y aumentar los ingresos públicos y la transferencia de tecnología. Sin embargo, no está comprobado que una regulación más estricta y la liberalización de las inversiones vayan a tener necesariamente estos efectos. Otros factores, tales como el nivel de corrupción, acceso a materias primas, buenas infraestructuras o un fuerte crecimiento de la economía son igualmente importantes para atraer IED. El rechazo a liberalizar por parte de los países en desarrollo se fundamenta en que hacerlo les privaría de la posibilidad de diseñar políticas de inversión adecuadas para el desarrollo, tales como limitar la inversión de naturaleza especulativa, imponer límites a la participación extranjera o establecer requisitos de contenido de origen nacional (obligaciones por las que una empresa extranjera tiene que adquirir cierta proporción de sus *inputs* de proveedores locales).

Los servicios – actividades de naturaleza intangible tales como educación, transporte, telecomunicaciones o banca – son actualmente el sector de la economía global que está creciendo más deprisa; representan dos tercios de la producción económica mundial, un tercio del empleo y aproximadamente un 20% del comercio global (OMC, 2008). Los servicios son un elemento central de la estrategia de competitividad de la UE, ya que representan el 77% del PIB y empleo en la UE (Comisión Europea, 2006). El comercio de servicios ha aumentado espectacularmente en los últimos años y es ahora el área del comercio global que más rápido crece. Asimismo, los servicios son el sector económico más importante en muchos países en desarrollo y han contribuido enormemente a mejorar el rendimiento económico de estos. La liberalización de los servicios puede traer enormes beneficios a una economía en áreas esenciales para el desarrollo (como por ejemplo una disminución de los costes de transporte o una mejora en la eficiencia del sector financiero) y es patente que los operadores económicos extranjeros pueden ayudar a los gobiernos de países en desarrollo a ofrecer servicios públicos esenciales y así mejorar el bienestar de sus ciudadanos, crear nuevas oportunidades para las empresas locales y generar empleo. No obstante, la liberalización del comercio de servicios puede también tener consecuencias negativas, puesto que podría reducir el campo de maniobra de los gobiernos de los países en desarrollo (las barreras al comercio en

servicios son leyes y no aranceles de modo que la liberalización de los servicios implica una reducción de la potestad reguladora de un gobierno) para establecer leyes que garanticen acceso a todos sus ciudadanos a servicios básicos como sanidad o educación, ambos vitales para el desarrollo humano y la reducción de la pobreza. La calidad y eficacia de la administración pública son factores muy importantes, y muchos países en desarrollo carecen de la capacidad administrativa y reguladora adecuada para hacer que la liberalización de los servicios sea realmente beneficiosa. Por tanto, la liberalización ha de tener en cuenta la capacidad administrativa de un gobierno, llevarse a cabo de un modo gradual y debe determinarse cuidadosamente qué actividades dentro del sector servicios convendría liberalizar y cuáles no.

La política de competencia es también un área importante para la UE, que aboga por la inclusión de cláusulas de competencia en sus TLCs debido a que prácticas anticompetitivas y las ayudas de estado en terceros países pueden limitar los beneficios de un mayor acceso a sus mercados. La política de competencia es igualmente importante para los países en desarrollo que firmen un TLC con la UE; sus mercados son normalmente más débiles y pequeños que el mercado europeo, lo que les hace especialmente vulnerables a prácticas anticompetitivas y abuso de posición dominante por parte de las empresas europeas. Sin embargo, al tratarse de liberalización entre economías con niveles de desarrollo muy distintos, para que la política de competencia que se incluya en un TLC tenga los efectos beneficiosos que normalmente se asocian a un mercado competitivo (tales como estimular la innovación, incrementar la eficiencia o reducir los precios), ésta ha de ser flexible y asimétrica, favoreciendo a la parte más débil (UNCTAD, 2005). Las empresas de los países en desarrollo no pueden competir con sus contrapartes europeas en los mismos términos; condiciones muy estrictas (por ejemplo limitando dramáticamente el volumen de ayudas que el estado puede dar a sus empresas) podrían dar lugar a la total destrucción de la competencia en lugar de fomentarla.

Los DPI son aquellos – como el copyright, las patentes, o las marcas registradas – que otorgan al inventor o poseedor de la propiedad intelectual – creaciones tales como piezas de música, literatura o arte; invenciones; y símbolos, nombres, imágenes o diseños utilizados en la actividad comercial – el derecho exclusivo a derivar ciertos beneficios de la idea original, dando así un incentivo al inventor para que éste desarrolle y comparta su invención. Son esenciales para promover la innovación y el cambio tecnológico, pero también tienen un impacto sobre el acceso al conocimiento y la información, crucial para los países en desarrollo ya que afecta enormemente a áreas como la política industrial, la salud pública o la educación. Un exceso de protección de la propiedad intelectual puede llevar a la aparición de “monopolios intelectuales”, dañar el interés público, restringir el acceso al conocimiento o impedir la transferencia de tecnología. Si se quiere promover el desarrollo económico de la parte más débil, al incluir cláusulas para proteger la propiedad intelectual en un TLC Norte-Sur se ha de intentar diseñar un régimen que optimice la promoción de la innovación y al mismo tiempo garantice el mayor acceso público posible a la propiedad intelectual, utilizando medidas que permitan la transferencia de tecnología o la ingeniería inversa¹⁸.

La contratación pública ofrece otro ejemplo de un área que, junto a un gran potencial para promover el desarrollo, podría tener consecuencias negativas si la apertura no se lleva a cabo con cautela. Los beneficios de la liberalización para los países en desarrollo están claros; leyes para aumentar la transparencia y la responsabilidad en las actividades de contratación del gobierno podrían ayudar a reducir la pobreza al promover una mayor eficiencia en la prestación de servicios a los ciudadanos, mejorar los procedimientos para el gasto público y reducir la corrupción (Evenett, 2002). Además, los países miembros de la UE consideran una mayor transparencia en la contratación pública como un requisito vital para dar su apoyo a la Asistencia Oficial al Desarrollo (AOD), y más

¹⁸ El término ingeniería inversa se refiere al proceso de descubrir los principios tecnológicos de un objeto, máquina o sistema a través de un análisis de su estructura, funciones y forma de operación. Normalmente implica desmontar una máquina para analizar detalladamente su funcionamiento y tratar después de construir una nueva máquina que cumpla la misma función pero sin copiar nada de la original.

transparencia podría justificar un aumento del volumen de ayuda. Sin embargo, hay varias razones por las que los países en desarrollo se resisten a liberalizar en este área. En primer lugar, ven la contratación pública como un instrumento de política industrial al servicio de sus economías; contratos jugosos con el gobierno pueden ayudar a sus empresas nacientes a despegar, y los países en desarrollo no quieren ceder este instrumento a empresas extranjeras con quienes las empresas locales no pueden competir. Otra razón es el miedo a que las empresas extranjeras lleven a cabo precios predatorios que conduzcan finalmente a la creación de monopolios que terminen por expulsar del mercado a las empresas locales. Finalmente, los países en desarrollo se muestran escépticos en relación a su propia capacidad para poder aprovechar el acceso a los mercados públicos de la UE, y creen por tanto que están sacrificando un área con gran potencial para el desarrollo sin obtener nada a cambio.

Así, todos los asuntos que la UE desea incluir en sus TLCs tienen importantes implicaciones para el desarrollo económico de los países socios. La liberalización en estas áreas podría, si se lleva a cabo adecuadamente, promover el desarrollo económico; pero también podría tener el efecto contrario, al reducir el margen de maniobra de los países en desarrollo y forzarles a aceptar medidas incoherentes con sus estrategias de desarrollo.

Compatibilidad de las políticas de desarrollo y comercial de la Unión Europea

Por un lado, están los compromisos de la UE de que el desarrollo seguirá siendo una de las principales funciones de la política comercial común y de que tendrá en cuenta los niveles de desarrollo de sus socios comerciales. Al mismo tiempo, a fin de poner el comercio internacional al servicio de las empresas europeas para que estas puedan competir en todo el mundo, la UE necesita TLCs de gran alcance que, junto a la liberalización arancelaria que requiere el artículo XXIV¹⁹ del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), incluyan también cuestiones controvertidas como los "temas de Singapur", expresamente rechazados a nivel multilateral por los países en desarrollo en la OMC. La pregunta principal es si este tipo de TLCs puede ser compatible con las promesas de la UE sobre desarrollo.

La UE sostiene que sí lo son esgrimiendo los argumentos estándar a favor de la liberalización del comercio. La creación de mercados grandes entre los propios países en desarrollo estimularía el comercio entre ellos y la inversión empresarial; mercados más grandes, junto a la normativa apropiada, resultarían más atractivos para los inversores extranjeros, con lo que permitir la entrada al capital extranjero beneficiaría enormemente a las economías locales: los consumidores y la industria disfrutarían de importaciones más baratas, de un aumento de IED y de un mayor acceso a los mercados de los países desarrollados. Para que realmente pueda promover el desarrollo, esta liberalización ha de ser amplia, incluyendo el comercio de servicios, la eliminación de BTCs y la adopción de políticas adecuadas para mejorar las condiciones comerciales y de inversión (transparencia, medidas contra la corrupción, política de competencia). La UE sabe que la implementación de tal agenda no es fácil, y daría a sus socios la ayuda al desarrollo adecuada para que puedan llevar a cabo las reformas domésticas y medidas de ajuste necesarias, superar las limitaciones en el lado de la oferta y promover el desarrollo de su capacidad institucional, comercial y productiva. Finalmente, enmarcar todo esto en un acuerdo bilateral vinculante otorgaría credibilidad al proceso de reforma del país o región en desarrollo.

¹⁹ Para ser legales bajo las normas de la OMC, los TLCs bilaterales o regionales han de cumplir el requisito de reciprocidad que impone el artículo XXIV (8) (b) del GATT, el cual establece que los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas han de ser eliminados "con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio". Sin embargo, no existe acuerdo alguno entre los miembros de la OMC sobre el significado de la frase "lo esencial de los intercambios comerciales". En las negociaciones de la RDD se propuso revisar el artículo XXIV a fin de permitir relaciones no recíprocas en los TLCs entre países desarrollados y países en desarrollo.

Los países en desarrollo, críticos de los TLCs Norte-Sur y otros - como organizaciones no gubernamentales – refutan la posición de la UE con los argumentos que ya se han mencionado. Muchos de los países en desarrollo simplemente carecen de la capacidad comercial necesaria para poder sacar partido de un aumento de su acceso a los mercados de los países avanzados; aún en el caso de que la tuvieran, sería imposible competir en dichos mercados con los productos locales, obtenidos con métodos de producción infinitamente más modernos y eficientes y hechos aún más competitivos gracias a los generosos subsidios de los países desarrollados. La firma de acuerdos bilaterales vinculantes reduciría enormemente el margen de maniobra política de los países en desarrollo al privarles de instrumentos cruciales de política agrícola e industrial. La AOD que la UE promete no es suficiente y, a menudo, es totalmente inefectiva.

Los argumentos de ambas partes son igualmente válidos. La UE está en lo correcto al afirmar que el comercio, a pesar de no ser una panacea para el desarrollo, puede ser una herramienta poderosa. Muchos de los beneficios del comercio no vienen de las exportaciones, sino de las importaciones: importar más bienes, mejores o más baratos aumenta la renta real y las opciones de elección de consumidores y empresas y, al afilar la competencia, aumenta también la productividad doméstica; los países en desarrollo han de llevar a cabo reformas si quieren crecer y, con la economía global cada vez más integrada, los mercados cerrados no tienen sentido. La idea de que la UE está tratando de alcanzar sus propios intereses ofensivos camuflándolos tras un envoltorio de hermosas promesas de desarrollo no tiene sentido alguno, como bien prueba el hecho de que en el último momento asegurara el acceso a su mercado para los países ACP mediante acuerdos provisionales²⁰. Es innegable que la UE quiere abrir mercados para su industria, pero el comercio no es un juego de suma cero sino más bien uno que, si se gestiona adecuadamente, puede beneficiar a todos; siendo la mayor potencia comercial del mundo, la UE sabe bien que el desarrollo de los países pobres también le beneficia a ella, ya que las consecuencias de la pobreza en el tercer mundo son mucho más peligrosas para Europa que un deficiente acceso a terceros mercados para las empresas europeas.

Pero los países pobres también están en lo correcto cuando señalan que, aunque el comercio es importante para el desarrollo y saben que necesitan integrarse en la economía mundial, una liberalización demasiado amplia y rápida podría hacer pedazos su industria; una exposición prematura a la competencia internacional puede ser devastadora: el acceso a los mercados desarrollados no basta, ya que estos países carecen de la capacidad necesaria para comerciar y competir, y liberalizar les haría perder muchos instrumentos importantes para ayudar a sus industrias. Si la respuesta a sus problemas fuera simplemente el libre comercio, hace tiempo que los países en desarrollo habrían abierto sus mercados unilateralmente. Ningún país se desarrolló jamás simplemente abriéndose al exterior; más bien, todos los países que hoy son ricos utilizaron el proteccionismo y los subsidios, mientras aplicaban medidas discriminatorias contra los inversores extranjeros (Chang, 2007).

Es más, estas restricciones al libre comercio han sido una parte vital de las estrategias de crecimiento de los países desarrollados (Stiglitz y Greenwald, 2006). Antes de abrir sus mercados,

²⁰ Diversas organizaciones alegaron que la UE estaba tratando de forzar a los países ACP a firmar TLCs de amplio alcance antes de enero de 2008 usando la amenaza de quitarles el generoso acceso al mercado europeo que venían disfrutando durante años. Tales aseveraciones son totalmente incorrectas. Las preferencias comerciales no recíprocas que la UE otorgó durante años a los países ACP eran discriminatorias y, por tanto, ilegales bajo las normas de la OMC, y enero de 2008 era la fecha de expiración de la dispensa de la OMC que permitía el mantenimiento de estas preferencias durante el periodo de negociación de los AAAs. Al final, la UE permitió a los países ACP mantener su acceso al mercado a través de acuerdos provisionales, aunque legales bajo normas de la OMC. En la caótica recta final de las negociaciones, la mayoría de países ACP no tuvieron que ofrecer mucho a cambio: “reducir los aranceles sobre algo más del 80% de las importaciones europeas, pero no antes del año 2022. Las alegaciones de ONGs estridentes que clamaban que la UE estaba empeñada en forzar la apertura de los países ACP para satisfacer sus propios intereses comerciales siempre fueron una exageración. La mayoría de los mercados de los países ACP son demasiado pequeños como para provocar semejante codicia mercantil” (Economist, 3 de enero de 2008).

todos los que hoy son países avanzados sabían que no se desarrollarían produciendo y exportando bienes agrícolas sino a través de la industrialización. Así, todos estos países utilizaron políticas industriales e intervención pública en la economía para dar el paso de la agricultura a la actividad manufacturera, y sólo comenzaron a utilizar políticas más liberales cuando ya disponían de una base industrial lo suficientemente sólida que les permitía competir internacionalmente. Incluso Adam Smith alabó la política de aranceles altos de la Inglaterra del Siglo XVIII y las Actas de Navegación que protegían a la industria inglesa de la competencia extranjera, diciendo que eran tal vez las más sabias de todas las leyes comerciales de Inglaterra (Smith, 1976). En cuanto a los países en desarrollo, aunque las políticas industriales que han llevado a cabo en las últimas décadas han producido resultados desiguales, algunos de ellos crecieron enormemente utilizando estrategias basadas en la planificación e intervención estatal y la sustitución de importaciones; en efecto, todos los países en desarrollo que han logrado avanzar son producto de políticas industriales de diversa índole (Rodrik, 2004; Amsden, 2008).

La historia ofrece por tanto lecciones importantes para los países en desarrollo. A pesar de que, en muchos casos, la agricultura sigue siendo su principal actividad económica y de que un aumento del acceso preferencial al mercado europeo junto a la reforma de la PAC beneficiaría a los exportadores de productos agrícolas en los socios en desarrollo de la UE, estos países han de intentar que tales ventajas no impliquen el declive y olvido de sus sectores industriales y, por ende, del desarrollo económico a largo plazo. Al introducir diferencias cualitativas entre actividades económicas – las sujetas a rendimientos crecientes y las que no – en la teoría del comercio internacional, los beneficios del comercio no vienen tan sólo de la especialización, como indica la teoría de David Ricardo, sino de las economías de escala, ya que mercados más grandes permiten a las empresas que se dedican a actividades económicas sujetas a rendimientos crecientes – en otras palabras, actividades industriales y ciertos servicios – expandir la producción (Krugman, 1979, 1990). Especializarse en agricultura, una actividad sujeta a rendimientos decrecientes, podría encerrar a los países en desarrollo en un círculo vicioso de pobreza.

Los países en desarrollo que estén negociando un TLC con la UE deben por tanto identificar cómo este acuerdo podría ayudarles a poner la política comercial y la liberalización al servicio de políticas industriales que incentiven la industrialización, la reestructuración, el cambio tecnológico y la diversificación de actividades económicas. La protección de las industrias nacientes en las primeras etapas de la industrialización (ya sea mediante aranceles, subsidios, intervención estatal, controles de capital, derechos de monopolio u otras herramientas) puede ser necesaria para promover la diversificación y crear empleo. Para que, a largo plazo, el comercio internacional pueda llegar ser una condición necesaria para el desarrollo económico, la liberalización ha de llevarse a cabo sólo cuando los sectores industriales de estos países hayan crecido lo suficiente para ser competitivos a nivel global.

Conclusiones

La idea de que el libre comercio es siempre beneficioso para todos los que lo practican, que se remonta a las teorías de Adam Smith y David Ricardo de hace más de dos siglos, ha de ser vista con cautela en el caso de liberalización comercial bilateral entre países con niveles de desarrollo económico muy distintos. El destacado economista alemán del siglo XIX Friedrich List apuntó acertadamente que la libre competencia entre dos naciones es mutuamente beneficiosa si ambas se encuentran a un nivel casi igual de desarrollo industrial, pero que cualquier nación que esté menos desarrollada que otras debe antes de nada fortalecerse hasta que esté preparada para la libre competencia con naciones más avanzadas (List, 1841). En otras palabras, para que la liberalización comercial sea beneficiosa para los países en desarrollo, éstos han de fortalecer sus industrias antes de abrir sus mercados.

Por suerte, los países en desarrollo no han de elegir entre el libre comercio y la autarquía, sino entre una serie de regímenes comerciales con distintos grados de liberalización. El explosivo crecimiento económico de los Tigres del Sudeste asiático (Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur) o China en las últimas décadas prueba que una liberalización cautelosa y gradual puede conducir a reducciones de la pobreza. Sus modelos de crecimiento, basados en políticas de promoción de las exportaciones junto a un alto nivel de protección de las empresas locales hasta que éstas hubieron crecido lo suficiente para ser competitivas, constituyen excelentes ejemplos de cómo poner el comercio al servicio del desarrollo.

Para lograr que el comercio realmente contribuya al crecimiento económico de los países en vías de desarrollo, la UE debería aumentar el trato especial y diferenciado que ya otorga a estos países, de modo que puedan tomar más medidas para proteger a sus industrias nacientes (subsidios, aranceles, intervención estatal, controles de capital, etc.) hasta que alcancen la madurez necesaria para poder competir con Europa; también hace falta alcanzar una interpretación del artículo XXIV del GATT que sea más favorable a los países pobres; en lo que respecta a las medidas unilaterales, el SPG y la ayuda al comercio son poderosos instrumentos al servicio del desarrollo, pero hace falta un mayor esfuerzo para lograr que la ayuda sea realmente efectiva, y el acceso al mercado también implica la reducción de la distorsión comercial que provocan los subsidios.

Los países en desarrollo deben a su vez trabajar con la UE y otros donantes internacionales para asegurar el buen funcionamiento de la AOD. Las reformas que han tenido lugar en muchos países en desarrollo han aumentado su capacidad para utilizar recursos de un modo productivo, lo que justifica un incremento del volumen de ayuda. Junto a este incremento, la aparición de nuevos donantes, como China, y de nuevas modalidades de ayuda, traen consigo la promesa de un aumento en recursos e innovación, pero también suponen un nuevo desafío.

Y finalmente, estos países han de tener en cuenta que su futuro depende de ellos mismos y no han de enterrar la cabeza bajo tierra; han de mirar hacia delante y planificar por adelantado, diseñando primero sus propias estrategias de desarrollo e identificando después de qué modo un TLC puede servir de catalizador en el proceso; las estrategias serán distintas dependiendo de las características de cada país, pero cuatro áreas son esenciales para lograr un crecimiento sostenible y que llegue a toda la población: políticas macroeconómicas que garanticen la estabilidad, políticas industriales coherentes con el nivel de desarrollo del país, un buen clima de inversión, y buen gobierno. Un TLC de amplio alcance puede influir en todas estas áreas. Desarrollo significa cambio y estos países deben llevar a cabo amplias – y dolorosas – reformas para aumentar su capacidad productiva e institucional (reformas que van más allá de la política comercial e incluyen otras áreas como la educación o la salud), reducir la corrupción y lograr la estabilidad necesaria para, gradualmente, abrir sus mercados y, finalmente, integrarse en la economía mundial.

Enrique Valerdi Rodríguez
Comisión Europea

ANEXO I. TRATADOS DE LIBRE COMERCIO Y RELACIONES COMERCIALES BILATERALES DE LA UNIÓN EUROPEA CON TERCEROS PAÍSES

TLCs concluidos

Euromed (9 países): acuerdos Euro-Mediterráneos

Las exportaciones de los países del Mediterráneo a la UE han crecido a una media del 10% anual desde 2000, y sus importaciones de la UE se han incrementado un 4% anual desde 2000. En 2007, un 42% de las importaciones de los países mediterráneos se originaron en la UE, y un 41,3% de sus exportaciones se destinaron a la UE como destino.

Desde la primera conferencia Euro-Mediterránea en 1995, la UE y los países del Mediterráneo han estado negociando con el objetivo de formar un área de libre comercio para el año 2010. Hasta ahora, se han concluido AA bilaterales con 8 de los 9 países (excepto Siria). Los países asociados disfrutaban de libre acceso al mercado europeo para bienes industriales y de tratamiento preferencial para bienes agrícolas (procesados o no) y de la pesca. Los aranceles sobre las exportaciones de la UE a los países mediterráneos serán desmantelados gradualmente – este proceso ya ha sido completado con Túnez. El objetivo es una liberalización sustancial del comercio de bienes y servicios entre la UE y sus socios mediterráneos, quienes ya disfrutaban de un gran acceso al mercado de servicios europeo. Se está también negociando en otras áreas como la inversión.

Sudáfrica: Acuerdo de Comercio, Desarrollo y Cooperación (TDCA)

Sudáfrica es el principal socio comercial de la UE en África Subsahariana. En 2007, el 36,4% de las importaciones sudafricanas se originaron en la UE y un 34,9% de sus exportaciones se destinaron a la UE. La IED de la UE en Sudáfrica fue de 2,5 billones de € en 2000, colocando así el stock de IED de la UE en Sudáfrica en 19.7 billones de €

El TDCA entre la UE y Sudáfrica se firmó el 11 de octubre de 1999 y ha estado en vigor parcial y provisionalmente desde enero de 2000 y totalmente desde mayo de 2004. Su principal objetivo es crear un área de libre comercio entre Sudáfrica y la UE, de modo asimétrico y en un periodo de 12 años – así, la apertura tendrá lugar a ritmos diferentes. Desde su aplicación provisional, las exportaciones de Sudáfrica a la UE se han incrementado un 46%. De 2003 a 2005, los flujos comerciales entre ambas partes aumentaron un 21%. Aproximadamente el 90% de las exportaciones sudafricanas entran a la UE bajo preferencias arancelarias o bajo arancel cero. Al final del periodo de transición (2012), el TDCA prevé que el 95% de las exportaciones de Sudáfrica a la UE y el 86% de las exportaciones de la UE a Sudáfrica llegarán libres de aranceles.

Chile: Acuerdo de Asociación UE-Chile

El comercio con Chile representa un 0.7% de las importaciones europeas y un 0.4% de las exportaciones, ocupando Chile el puesto 36 entre los principales socios comerciales de la UE. La UE representa el 23,9% de las exportaciones de Chile y el 13.8% de sus importaciones, y es su primer socio comercial.

El acuerdo se firmó en noviembre de 2002 y ha estado provisionalmente en vigor desde el 1 de febrero de 2003. Aunque cubre también dialogo político y cooperación, es el capítulo sobre comercio del AA el que destaca como el más ambicioso y completo de todos los acuerdos regionales de la UE hasta la fecha, ya que va mucho más allá de las obligaciones de las partes en la OMC. Cubre un área de libre comercio en bienes, servicios y contratación pública, la liberalización de la inversión y de los flujos de capital, protección de los DPI, cooperación en el área de competencia y un mecanismo de resolución de disputas vinculante y eficiente.

México: Acuerdo de Asociación Económica, Coordinación Política y Cooperación

La UE es el segundo socio comercial de México y uno de los principales inversores en el país. En 2007, el 12% de las importaciones de México se originaron en la UE y el 5,6% de sus exportaciones se destinaron a la UE. La participación de la UE en el comercio de México en 1990 era de más de un 10.9%; alcanzó su punto más bajo - tan sólo un 6,1% - en 1996, antes del acuerdo. Las principales exportaciones europeas son maquinaria para generar energía, material de transporte y productos químicos, mientras que las principales exportaciones mejicanas son maquinaria, energía, equipamiento de transporte, productos de la industria de la automoción, productos químicos y productos agrícolas.

El Acuerdo de Asociación Económica, Coordinación Política y Cooperación entre la UE y México, conocido como Acuerdo Global, se firmó el 8 de diciembre de 1997 y entró en vigor el 1 de octubre de 2000. Es de amplia cobertura, incluyendo comercio de bienes y servicios, contratación pública, competencia, DPI e inversión. Desde su entrada en vigor los flujos comerciales objeto del acuerdo han crecido un 25.5%.

Negociaciones suspendidas

MERCOSUR (4 países): Acuerdo de Asociación UE - MERCOSUR

La UE es el segundo socio comercial de MERCOSUR, tras los Estados Unidos, representando el 19,6% del comercio de MERCOSUR (importaciones + exportaciones). MERCOSUR es el octavo socio comercial de la UE, con un 3% del comercio total de la UE en 2007. En ese mismo año, el 21% de las importaciones de MERCOSUR se originaron en la UE y el 18,7% de sus exportaciones se destinaron a la UE. La UE es el principal mercado para los productos agrícolas de MERCOSUR, que en 2007 representaron un 21,27% de todas las importaciones de productos agrícolas de la UE. Las exportaciones europeas a MERCOSUR son principalmente productos industriales como maquinaria, equipamiento de transporte y productos químicos. La UE es asimismo el principal inversor en MERCOSUR.

En cuanto al AA, se espera que la parte de comercio del acuerdo sea OMC+. En octubre de 2004, los ministros de ambas partes decidieron dar a las negociaciones más tiempo ya que las ofertas no eran lo suficientemente ambiciosas. MERCOSUR se mostró insatisfecho con las provisiones de acceso al mercado europeo para sus productos agrícolas y la UE encontró insuficientes las propuestas de MERCOSUR para abrir su mercado de telecomunicaciones y aumentar la protección de las indicaciones geográficas europeas. Desde 2004 las negociaciones han continuado sólo a nivel técnico. Es posible que las negociaciones comiencen de nuevo una vez se sepa con mayor certeza el resultado de la RDD, aunque en tal caso el resultado se verá influido por la reforma de la PAC en Europa.

Negociaciones avanzadas/Concluidas

ACP (76 países): Acuerdos de Asociación Económica (AAEs)

Para la mayoría de países ACP – y prácticamente para todos los países ACP de África – la UE es el primer socio comercial y el acceso al mercado europeo para estos países es muy ventajoso: aproximadamente el 98% de los bienes de países ACP entran a la UE sin ningún tipo de cargas o aranceles. El comercio entre países ACP y la UE es importante para los primeros, siendo la UE su principal mercado (22,3% de sus exportaciones) y su segundo proveedor (25, 2% de sus importaciones), así como el principal importador de bienes agrícolas de países ACP (siendo por tanto un mercado crucial para estos países, ya que la agricultura es su sector más importante en términos de empleo). Sin embargo, para la UE el comercio con países ACP es de escasa importancia (2,9% de las exportaciones de la UE y 3 % de sus importaciones en 2007). Las principales exportaciones de países ACP a la UE son petróleo, cacao y diamantes, y sus principales importaciones de la UE son maquinaria, aceite, vehículos, barcos y medicinas. Los flujos de

inversión de la UE a países ACP registraron un incremento de 1.922 millones de € en 1996 a 4.319 millones de € en 2002, (un 3,3% de la inversión total de la UE en el extranjero).

En el acuerdo de Cotonou, la UE y los países ACP acordaron reemplazar el antiguo régimen comercial preferencial por TLCs recíprocos. Las negociaciones estuvieron sembradas de desacuerdos, ya que los países ACP dijeron que no estaban preparados para firmar AAEs de gran alcance. Sólo el Caribe inició un AAE dentro del plazo (1 de enero 2008). A fin de establecer un régimen comercial compatible con las normas de la OMC y mantener el generoso acceso al mercado europeo para los países ACP, la mayoría de países que no son PMDs africanos y dos de los del Pacífico concluyeron acuerdos temporales con la UE. Los PMDs no necesitaron concluir ningún tipo de acuerdo ya que tienen la posibilidad de exportar a la UE bajo el régimen preferencial "Todo menos armas".

En total, 35 países ACP iniciaron un acuerdo completo o temporal con la UE antes del final de 2007. Las negociaciones para obtener AAEs de gran alcance continúan. El Caribe es la única región que ha firmado un AAE con la UE, el 15 de octubre de 2008.

En negociación

India: TLC UE-India

En 2007, la UE fue el primer mercado para la India (21,9% de sus exportaciones) así como su primer proveedor (18,6% de sus importaciones). El comercio entre la UE y la India se ha doblado entre 2003 y 2007. Para la UE, la India representa el 2,4 % de sus exportaciones y el 1,8% de sus importaciones. Las principales exportaciones europeas a la India son maquinaria y equipamiento de transporte y bienes manufacturados, y sus principales importaciones de la India son bienes manufacturados. La inversión de la UE en la India se ha triplicado en el periodo que va desde 2003 a 2006.

Las negociaciones para un TLC comenzaron en junio de 2007. La UE espera que el TLC sea completamente compatible con las normas de la OMC, ambicioso y completo, cubriendo no sólo el comercio de bienes y servicios sino también la inversión y prestando especial atención a barreras no arancelarias y reglas sobre DPI, competencia, contratación pública y transparencia. Sin embargo, y a pesar del compromiso de acelerar las negociaciones (expresado por ambas partes en una reunión bilateral en septiembre de 2008), queda aún un largo camino para concluir el TLC. Además, la India ha declarado que quiere dejar un número de productos delicados fuera del alcance del TLC.

CA (6 países): Acuerdo de Asociación UE - CA

La mayoría (74%) del comercio de CA es con los Estados Unidos y con América Latina. La participación de la UE ha permanecido estable alrededor del 11% en los últimos 10 años. En 2007, el 10,1% de las importaciones de CA se originaron en la UE y el 16,5% de sus exportaciones se destinaron a la UE. Las exportaciones de CA a la UE son principalmente productos agrícolas, circuitos integrados y componentes para el procesamiento de datos, y sus principales importaciones de la UE son maquinaria, productos químicos, barcos, vehículos y combustibles. En términos de inversión, Costa Rica y Panamá son los principales receptores de IED proveniente de la UE, aunque los Estados Unidos siguen siendo el principal inversor en la región.

La UE adoptó el mandato para negociar un AA con CA en abril de 2007. En el área comercial, la UE quiere un acuerdo amplio que incluya todos los asuntos relativos al comercio, sea compatible con las normas de la OMC y refuerce la integración regional en CA. LA UE espera concluir las negociaciones en 2009.

CAN (4 países): Acuerdo de Asociación UE - CAN

La UE es, tras los Estados Unidos, el segundo socio comercial de la CAN, mientras ésta tiene el puesto 35 entre los principales socios comerciales de la UE (sus exportaciones a la UE y sus

importaciones de la UE suponen el 0.6% del comercio total de la UE). En 2007, el 12,2% de las importaciones de la CAN se originaron en la UE y el 16,6% de sus exportaciones tuvieron como destino la UE. Ésta importa sobre todo materias primas, principalmente de la industria minera y agroalimentaria, de los países andinos. Las exportaciones de la UE a la región se centran en bienes manufacturados, principalmente maquinaria, productos químicos y equipamiento de transporte. La UE es también el principal inversor en la CAN, con un porcentaje importante del total de IED en la región, sobre todo en servicios financieros, minería, extracción de petróleo y el sector manufacturero.

La UE adoptó el mandato para negociar un AA con la CAN en abril de 2007, junto al de CA. También en este caso, la UE quiere un acuerdo amplio que incluya todos los asuntos relativos al comercio y sea compatible con las normas de la OMC. Sin embargo, las negociaciones se detuvieron en julio de 2008 debido a diferencias entre ambas partes así como a desacuerdos internos entre los miembros de la CAN. Abandonando el enfoque bloque a bloque, en enero de 2009 se han abierto las negociaciones de la parte comercial del AA sólo con Colombia y Perú (los dos países andinos que tienen TLCs con Estados Unidos). Aunque aún no ha dado ninguna contestación oficial, diversas fuentes apuntan que Ecuador podría unirse pronto a las negociaciones; por el contrario, el presidente de Bolivia, Evo Morales, declaró no poder aceptar la nueva fórmula de negociación y que ésta profundizará la crisis de la CAN.

ASEAN (10 países): TLC UE-Asean

La UE es el segundo socio comercial de ASEAN (un 11.7% del comercio total de ASEAN en 2007). El 12,8% de las exportaciones de ASEAN se destinan a la UE, siendo ésta así su segundo mercado tras los Estados Unidos, y el 10,8% de las importaciones de ASEAN vienen de la UE. Como bloque, ASEAN es el quinto socio comercial de la UE, y el comercio bilateral ha crecido a una tasa anual media del 4% durante los últimos 5 años. Las principales exportaciones europeas a ASEAN en 2006 fueron productos químicos, maquinaria y equipamiento de transporte. Las principales importaciones europeas de ASEAN fueron maquinaria, equipamiento de transporte, productos químicos, textiles y prendas de vestir. La UE es el principal inversor en los países de ASEAN, representando el 27% de la IED total desde 2001 a 2005 (los Estados Unidos representaron un 15% en el mismo periodo).

El Consejo autorizó a la Comisión Europea a comenzar las negociaciones del TLC con ASEAN en abril de 2007. En mayo de 2007, ambas partes confirmaron su deseo de mejorar sus relaciones económicas con un TLC amplio que incluya la liberalización del comercio y las inversiones y acordaron comenzar las negociaciones. Hasta ahora, la falta de cohesión regional de ASEAN y sus escasos recursos (el bloque está negociando un gran número de TLCs) ha complicado las negociaciones. El antiguo comisario de comercio de la UE, Peter Mandelson, dijo que harían falta al menos tres años para completar las negociaciones y que, probablemente, el resultado final no alcance el nivel de ambición que desea la UE.

CCG (6 países): TLC UE-CCG

El CCG es en la actualidad el quinto mercado para las exportaciones de la UE, y ésta es el principal socio comercial del CCG. En 2007, el 31% de las importaciones del CCG se originaron en la UE, y el 21,9% de sus exportaciones se destinaron a la UE. Las principales exportaciones europeas al CCG son maquinaria y materiales de transporte (plantas de generación de energía, locomotoras y aviones), maquinaria eléctrica y aplicaciones mecánicas, mientras que sus principales importaciones del CCG son combustibles y derivados (70% de las importaciones europeas totales del CCG en 2006).

El Acuerdo de Cooperación de 1988 incluía el compromiso de ambas partes de comenzar negociaciones para establecer un TLC. Las negociaciones, que comenzaron en 1990, pronto quedaron paradas, para volver a ganar ímpetu en 1999 cuando el CCG anunció la creación de una unión aduanera. En marzo de 2002 se adoptó un nuevo mandato, más amplio, para las

negociaciones, que cubre las áreas de acceso al mercado para bienes y servicios, DPI, competencia, resolución de disputas, reglas de origen, derechos humanos, inmigración ilegal y terrorismo. El objetivo del acuerdo es alcanzar una liberalización del comercio de bienes y servicios progresiva y recíproca, y asegurar un nivel comparable de oportunidades de acceso a ambos mercados, teniendo en cuenta el nivel de desarrollo de las economías del CCG.

Corea del Sur: TLC UE-Corea del Sur

Corea del Sur es el octavo socio comercial de la UE (2% de las exportaciones de la UE y 2,8% de sus importaciones en 2007), y la UE se ha convertido en el segundo socio comercial de Corea del Sur (14,3% de las exportaciones de Corea del Sur y 10,8% de sus importaciones en 2007). El comercio entre ambas partes ha registrado una tasa media de crecimiento anual del 11% entre 2003 y 2007. La UE ha sido el primer inversor en Corea del Sur desde 1962, y representó el 45% de todos los flujos de IED a Corea del Sur en 2006.

Corea del Sur fue considerado como un socio prioritario con el cual establecer un TLC en la estrategia de competitividad de la UE (2006). El objetivo es un TLC ambicioso que garantice una amplia liberalización del comercio en servicios y de la inversión. Las negociaciones han avanzado mucho, aunque hay algunos puntos de fricción. Ambas partes se han quejado de que ninguna de ellas está dispuesta a ofrecer concesiones como las contenidas en el TLC entre Estados Unidos y Corea del Sur, firmado en junio de 2007. Sin embargo, se ha avanzado en la resolución de éstas y otras diferencias (como BTCs y protección de indicaciones geográficas, asuntos muy importantes para la UE) y se espera que el TLC pueda concluirse en 2009.

Ucrania: TLC UE-Ucrania

La UE es el principal socio comercial de Ucrania, y el comercio bilateral alcanzó un volumen de 34.000 millones de € en 2007 y ha estado creciendo robustamente en los últimos años. En 2007, el 45,6% de las importaciones de Ucrania se originaron en la UE y un 31% de sus exportaciones se destinaron a la UE. Ucrania es el decimosexto socio comercial más importante de la UE, así como su decimotercer mercado de exportación. La UE es también el principal inversor extranjero en Ucrania, con una participación cada vez mayor en la IED total de este país (71.7% al final de 2005). La mayoría de la IED es en el sector financiero, seguido por el mercado inmobiliario, la metalurgia, la producción de alimentos, bebidas y tabaco, la construcción y la maquinaria.

Las negociaciones se abrieron en febrero de 2008, tras el acceso de Ucrania a la OMC (un requisito para negociar un TLC con la UE). El objetivo del acuerdo es alcanzar una “convergencia profunda” – no sólo bajando los aranceles, sino también facilitando el comercio para los operadores económicos, al tratar de establecer similares estándares y normas en ambas economías.

Fuentes: Comisión Europea (DG de Comercio y DG de Relaciones Exteriores), Economist, FMI (Direction of Trade Statistics)

ANEXO II: COMERCIO DE LA UNIÓN EUROPEA CON TERCEROS PAÍSES CON LOS QUE HA FIRMADO O ESTÁ NEGOCIANDO UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO

COMERCIO CON LA UE, PAÍSES CON LOS QUE ESTÁ NEGOCIANDO UN TLC (2007, millones de €)

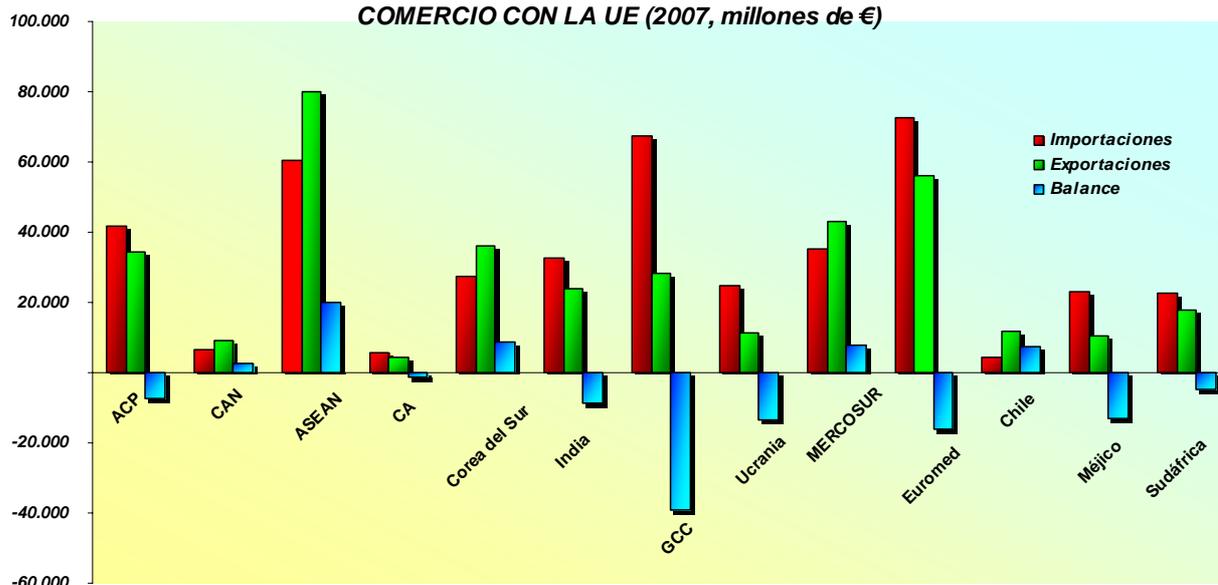
País/Región	Importaciones de la UE	% del total	Exportaciones a la UE	% del total	Balance (Exp - Imp)
ACP	41.595	25,2	34.304	22,3	-7.292
Comunidad Andina	6.404	12,2	8.986	16,6	2.582
ASEAN	60.228	10,8	80.142	12,8	19.914
América Central	5.751	10,1	4.310	16,5	-1.440
Corea del Sur	27.296	10,8	36.041	14,3	8.745
India	32.507	18,6	23.756	21,9	-8.752
CCG	67.195	31,0	28.164	9,0	-39.031
Ucrania	24.687	46	11.284	31	-13.403
MERCOSUR	35.297	21	43.244	19	7.947

COMERCIO CON LA UE, PAÍSES CON LOS QUE TIENE UN TLC (2007, millones de €)

País/Región	Importaciones de la UE	% del total	Exportaciones a la UE	% del total	Balance (Exp - Imp)
Euromed	72.493	42	56.289	41	-16.205
Chile	4.384	14	11.769	24	7.385
Méjico	23.251	12	10.256	6	-12.995
Sudáfrica	22.620	36	17.667	35	-4.953

Million €

PAÍSES Y POTENCIALES PAÍSES CON UN TLC CON LA UE, COMERCIO CON LA UE (2007, millones de €)



UE: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, República Checa, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rumania, Suecia

ACP: Angola, Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Camerún, Cabo Verde, República Centroafricana, Chad, Comoros, Congo (Brazzaville), Congo (Kinshasa), Islas Cook, Costa de Marfil, Djibouti, Dominica, República Dominicana, Guinea Ecuatorial, Eritrea, Etiopía, Fiji, Gabon, Gambia, Ghana, Grenada, Guinea, Guinea-Bissau, Guyana, Haití, Jamaica, Kenia, Kiribati, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Islas Marshall, Mauritania, Mauricio, Micronesia, Mozambique, Namibia, Nauru, Níger, Nigeria, Niue, Palau, Papua Nueva Guinea, Ruanda, Saint Kitts y Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent y las Grenadines, Samoa, Santo Tomé y Príncipe, Senegal, Seychelles, Sierra Leona, Islas Solomon, Somalia, Sudan, Suriname, Swazilandia, Tanzania, Togo, Tonga, Trinidad y Tobago, Tuvalu, Uganda, Vanuatu, Zambia, Zimbabwe

Comunidad Andina: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú

ASEAN: Brunei, Cambodia, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia, Vietnam

América Central: Costa Rica, Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Panamá

CCG: Bahrain, Kuwait, Omán, Qatar, Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos

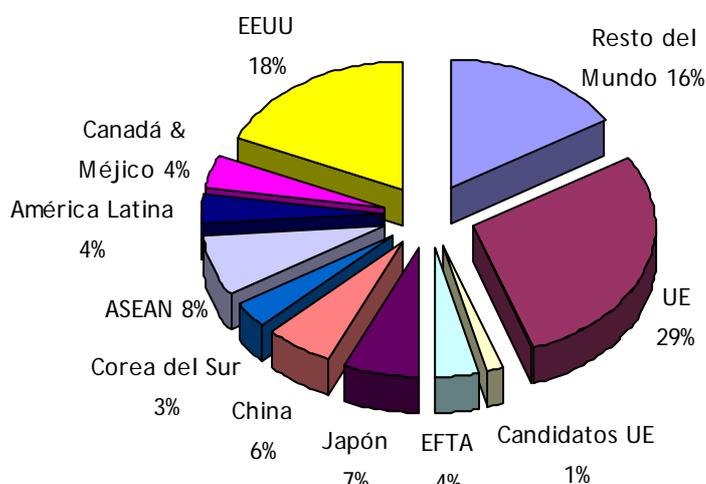
MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela

Euromed: Algeria, Egipto, Gaza y Jericó, Israel, Jordania, Líbano, Marruecos, Siria, Túnez

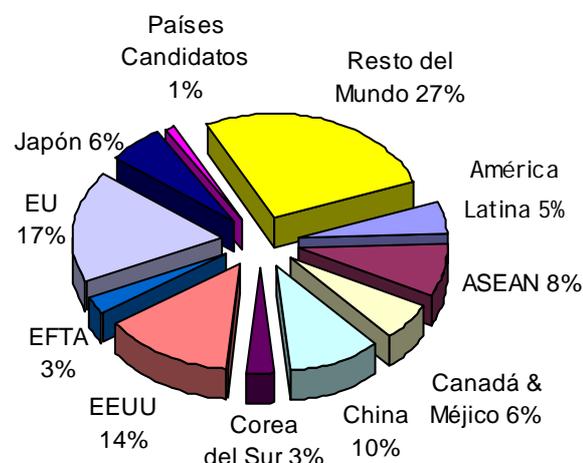
Fuente: FMI, direction of trade statistics (DOTS)

ANEXO III. PARTICIPACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA EN EL COMERCIO GLOBAL

COMERCIO MUNDIAL DE SERVICIOS
(Importaciones + Exportaciones), 2007



COMERCIO MUNDIAL DE BIENES
(Importaciones + Exportaciones), 2007



Fuente: Comisión Europea, DG de Comercio

Bibliografía

- Amsden, Alice (2008), "The Wild Ones: Industrial Policies in the Developing World" en J. Stiglitz y N. Serra, eds., "The Washington Consensus Reconsidered: Towards a New Global Governance", Oxford University Press, Nueva York.
- Bhagwati, Jagdish (2008), "Termites in the Trading System. How Preferential Agreements Undermine Free Trade", Oxford University Press, Nueva York.
- Chang, Ha-Joon (2002), "Kicking Away the Ladder: Policies and Institutions for Economic Development in Historical Perspective", Anthem World Economics, Londres.
- Chang, Ha-Joon (2005), "Why Developing Countries Need Tariffs? How WTO NAMA Negotiations Could Deny Developing Countries' Right To A Future", South Centre, Ginebra.
- Chang, Ha-Joon (2007), "Bad Samaritans - Rich Nations, Poor Policies and the Threat to the Developing World", Random House business Books, Londres.
- Comisión Europea (2008), "Making trade work for development. Aid for trade: a selection of case studies from around the world", Bruselas.
- Comisión Europea (2008), "Europe in figures, Eurostat yearbook 2008", Eurostat, Luxemburgo.
- Comisión Europea (2006), "Global Europe: competing in the World. A Contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy", Bruselas.
- Evenett, Simon J. (2002), "Multilateral disciplines and government procurement", en "Development, trade and the WTO: a handbook", Banco Mundial, Washington, DC.
- Krugman, Paul (1979), "Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade", *Journal of International Economics* 9, pp. 469–479.
- Krugman, Paul (1990), "Rethinking International Trade", MIT Press, Cambridge, Massachussets.
- List, Friedrich (1841), "Das Nationale System der Politischen Oekonomie", G. Cotta'scher Verlag, Stuttgart y Tübingen; traducción al inglés (1885), "The National System of Political Economy", Longman, Londres.
- Meunier, Sophie, y Nicolaidis, Kalypso (2006), "The European Union as a conflicted trade power", *Journal of European Public Policy* 13:6 Septiembre 2006, pp. 906–925.
- OMC (2008), "International Trade Statistics 2008", Ginebra.
- OMC (2007), "Understanding the WTO", Ginebra.

Reinert, Erik (2007), "How Rich Countries Got Rich ... and Why Poor Countries Stay Poor", Constable, Londres.

Rodrik, Dani (2004), "Industrial Policy for the Twenty-First Century", Harvard University, Boston.

Smith, Adam (1776, 1976), "The Wealth of Nations", University of Chicago press, Chicago.

Stiglitz, Joseph, y Greenwald, Bruce (2006), "Helping Infant Economies Grow: Foundations of Trade Policies for Developing Countries", American Economic Review: AEA Papers and Proceedings, Vol. 96, No. 2, Mayo 2006, pp. 141-146.

UNCTAD (2000), "Strategies for diversification and adding value to food exports", Ginebra.

UNCTAD (2005), "Competition Provisions in Regional Trade Agreements: How to Assure Development Gains", Ginebra.

UNCTAD (2007), "Trade and Development Report 2007", Ginebra.

Viner, Jacob (1953), "The Customs Union Issue", The Carnegie Endowment for International Peace, Nueva York.