

Relaciones comerciales UE-Asia

¿Hacia un enfoque región-región?

Cristina Tejelo Casanova*

La Comunicación de la Comisión «Europe Global: compitiendo con el mundo» se refiere a las nuevas actuaciones de la política comercial exterior así como la novedad de lanzamiento de negociaciones para la conclusión de Acuerdos de Libre Comercio con una serie de países. Los países asiáticos han llevado a cabo en los últimos años la mayor parte de las iniciativas. Este trabajo expone la política comercial bilateral de la Unión Europea hacia Asia.

Palabras clave: comercio internacional, comercio bilateral, Unión Europea, Asia.

Clasificación JEL: O53, F13.

1. Introducción: la nueva agenda de política comercial bilateral de la UE

En octubre de 2006 la Comisión publicó su Comunicación «Europa Global: compitiendo en el mundo», cuyo contenido respondía a la necesidad de dotar de una dimensión exterior reforzada a la Estrategia de Lisboa para el Crecimiento y el Empleo. En este sentido, la política comercial exterior debía ser revisada para tratar de sacar el máximo provecho a las condiciones cambiantes de un entorno globalizado, donde los límites entre las políticas internas y externas se diluyen. Se proponen en esta Comunicación una

serie de nuevas actuaciones, a la vez que se subraya la prioridad concedida por la UE a la exitosa conclusión de las negociaciones de la Ronda Doha de la Organización Mundial del Comercio.

Entre estas nuevas actuaciones de política comercial destacan por su novedad las propuestas de lanzamiento de negociaciones para la conclusión de Acuerdos de Libre Comercio con una serie de países, cuyo interés viene determinado por el cruce de dos variables: el tamaño del mercado y su potencial de crecimiento de un lado; y el nivel de sus barreras (arancelarias y no arancelarias) al comercio y la inversión, de otro. A mayor valor de ambas, mayor prioridad. A estos dos criterios hay que añadir un tercero, referido al grado de actividad negociadora de Acuerdos de Libre Comercio con competidores de la UE; dicho de otra forma, se trataría de

* Subdirectora General de Coordinación y Relaciones Comerciales Bilaterales de la UE. Secretaría General de Comercio Exterior.



MONOGRÁFICO

identificar prioridades sobre la base de la desventaja comparativa relativa derivada de no disponer de condiciones preferenciales de acceso a estos mercados. Es lo que acertadamente se ha denominado por algunos autores (Bustelo, 2006) «déficit de presencia».

La Comunicación de la Comisión considera que la negociación de Acuerdos de Libre Comercio (ALC) cuidadosamente analizados es una adecuada iniciativa para complementar los esfuerzos de las negociaciones en la OMC. Los ALC pueden tratar asuntos que aún no están maduros para ser negociados a nivel multilateral.

Una variable considerada por la Comisión Europea en su análisis es el grado de actividad negociadora de Acuerdos con nuestros principales competidores. En este sentido, la región asiática se ha convertido en el eje sobre el que han pivotado la mayor parte de las iniciativas en los últimos años. Tanto si nos referimos a los Acuerdos de los países asiáticos entre sí, como de éstos con otros fuera de la región, el dinamismo ha sido espectacular. A lo largo del presente trabajo se revisarán las iniciativas de liberalización entre países de la región asiática (a efectos de análisis se incluirá dentro de Asia el subcontinente indio, pero no los países de Oceanía), así como las posibles motivaciones de los mismos. Más adelante se repasará la situación en materia de acuerdos con países fuera de la región, así como las principales aportaciones teóricas que tratan de ofrecer explicaciones a este fenómeno. Finalmente expondremos la política comercial bilateral de la UE hacia Asia.

2. La actividad negociadora intra-asiática

El primer antecedente de liberalización comercial a escala regional en Asia

data de 1975, fecha de firma del Acuerdo Comercial Asia-Pacífico (APTA), más conocido como Acuerdo de Bangkok. Se trata del primer Acuerdo preferencial entre países en desarrollo, y sus miembros actuales son China, India, Corea del Sur, Bangladesh y Sri Lanka. Su objetivo es promover el comercio entre sus miembros a través de la reducción de las barreras. Hasta la fecha, la reducción de aranceles y otras barreras es limitada, tanto en cuantía como en productos afectados.

En 1989 se inician los trabajos de la Cooperación Económica de Asia-Pacífico (APEC), planteados inicialmente como un grupo de diálogo informal a nivel ministerial. De sus doce miembros iniciales ha pasado a los actuales veintiuno a ambos lados del Pacífico. Sus principales logros en materia comercial se han centrado en promover iniciativas de facilitación del comercio, reafirmando su compromiso con la liberalización multilateral en el marco de la OMC; es de destacar su contribución al proceso de negociación de acuerdos de libre comercio a través de su código de Buenas Prácticas para Acuerdos Comerciales Regionales y Acuerdos de Libre Comercio. Este código recomienda que los Acuerdos negociados en la región Asia-Pacífico sean «de alta calidad», entendidos como compatibles con la OMC, y de ámbito amplio, es decir, que incluyan disposiciones sobre temas que van más allá de los compromisos de la OMC, mencionándose expresamente la liberalización de las inversiones. El marco APEC debe su importancia en este contexto, no tanto a que haya desarrollado iniciativas de liberalización comercial entre sus miembros, que no es el caso al haber optado por un modelo de «regionalismo abierto», sino a que representa el marco de referencia geográfico donde se ha producido la mayor intensidad de negocia-



MONOGRÁFICO

ción de acuerdos preferenciales en los últimos años, correspondiendo asimismo a las áreas más dinámicas en términos comerciales y de inversión. Es de destacar, por último, la decidida visión de liderazgo que inspira sus iniciativas y recomendaciones.

En 1992 entra en vigor la Zona de Libre Comercio de ASEAN (AFTA) entre Tailandia, Filipinas, Malasia, Indonesia, Singapur y Brunei. Si bien la liberalización comercial entre sus miembros no concluirá hasta 2010, el ámbito geográfico se ha expandido con la incorporación de Camboya, Laos, Myanmar y Vietnam, cuyo calendario de desmantelamiento concluirá en 2015. Hay que matizar, no obstante, que el objetivo no es alcanzar el arancel cero, sino que los derechos arancelarios al final de los periodos transitorios no superen el 5 por 100 (1).

En 1991 entra en vigor el Acuerdo de Libre Comercio entre Laos y Tailandia, y en 1995 lo hace el Acuerdo de Comercio Preferencial de la Asociación del Sudeste Asiático para Cooperación Regional (SAPTA), entre India, Bhutan, Bangladesh, Maldivas, Nepal, Pakistán y Sri Lanka, notificado a la OMC, al igual que el anterior, bajo la Cláusula de Habilitación. Hasta 2001 no encontramos ningún otro Acuerdo, pero es a partir de esa fecha cuando se intensifica de modo notable la actividad negociadora: Acuerdo India-Sri Lanka (2001), Singapur-Japón (2002), ASEAN-China (2003), Macao-China y

Hong Kong-China (2004), India-Singapur (2005), Corea del Sur-Singapur (2006), Japón-Malasia (2006), Pakistán-China (2007), Japón-Tailandia (2007), Pakistán-Malasia (2008).

Los Acuerdos mencionados hasta aquí se han concluido, han entrado en vigor y se han notificado a la OMC. Existen otros como los Acuerdos entre ASEAN y China (2003), ASEAN y Corea (2006), ASEAN y Japón (2008), pendientes de notificación, así como otros muchos en fase de estudio o negociación: India-ASEAN, ASEAN-Japón-China-Corea del Sur (Cuadro 1). Este complejo entramado de acuerdos origina lo que se ha dado en llamar el «*noodle bowl*» asiático (2), expresión que hace referencia a la enmarañada madeja de preferencias comerciales de la región. Esta red heterogénea de acuerdos genera una enorme confusión a la hora de delimitar las normas aplicables a los flujos de comercio e inversión, de forma destacada, pero no exclusivamente, en el ámbito de las reglas de origen (3).

¿Cuál es la razón de este extraordinario interés por la intensificación de las relaciones económicas y comerciales a través de la liberalización bilateral y regional en Asia? Siguiendo a Schott (2004), se podrían identificar tres grupos de factores:

- La creciente integración de China en la economía de la región ha creado oportunidades comerciales y de inversión a la vez que una intensa competencia con los productores establecidos en China. La importancia de este país como socio comercial, y receptor de inversiones de Japón y Corea el Sur es asimismo destacable.
- La nueva actitud de Japón y Corea del Sur hacia la liberalización comercial

(1) El planteamiento del APTA, del AFTA y del SAPTA no cumpliría con los requisitos establecidos en el artículo XXIV del GATT para que ambos Acuerdos fuesen considerados compatibles con sus normas, básicamente eliminar los aranceles y otros obstáculos sobre sustancialmente todo el comercio, a lo largo de un plazo de tiempo razonable, y no elevar la protección frente a terceros. Por eso se han notificado al GATT como excepción al amparo de la Cláusula de Habilitación, que permite los Acuerdos entre países en desarrollo en condiciones menos estrictas que las de aplicación general.

(2) Expresión que retoma la mención de Bhagwati al «*spaghetti bowl*».

(3) Kotera, A. (2006).



CUADRO 1
 ACUERDOS PREFERENCIALES ENTRE PAÍSES ASIÁTICOS

Miembros	Status	Fecha de referencia
Tailandia-Laos.....	En vigor	1991
ASEAN/AFTA.....	En vigor	1992
SAPTA.....	En vigor	1995
Japón-Corea-China.....	En estudio	2000
Corea-Tailandia.....	En estudio	2001
India-Sri Lanka.....	En vigor	2001
Singapur-Japón.....	En vigor	2002
Singapur-Taiwan.....	Propuesto	2002
Tailandia-Bahrein.....	En vigor	2002
Japón-Singapur.....	En vigor	2002
ASEAN-China.....	En vigor	2003
Singapur-Sri Lanka.....	Pre-negociación	2003
Tailandia-China.....	En vigor	2003
Corea-Japón.....	En negociación	2003
China-Japón.....	En estudio y consultas	2003
ASEAN-India.....	En estudio	2004
Singapur-China.....	Acuerdo para negociar	2004
Tailandia-India.....	Firmado	2004
Corea-Malasia.....	En estudio	2004
China-Hong Kong.....	En vigor	2004
China-Macao.....	En vigor	2004
ASEAN-Japón-China-Corea.....	En estudio	2005
Singapur-India.....	En vigor	2005
Singapur-Pakistán.....	En negociación	2005
Corea-China.....	Propuesto/en consultas y estudio	2005
Corea-India.....	En estudio	2005
Filipinas-Pakistán.....	Propuesto/en consultas y estudio	2005
Malasia-India.....	En negociación	2005
China-India.....	En estudio	2005
ASEAN (excepto Tailandia)-Corea.....	En vigor	2006
Singapur-Corea.....	En vigor	2006
Tailandia-Pakistán.....	Propuesto/en consultas y estudio	2006
Corea-Singapur.....	En vigor	2006
Japón-Filipinas.....	Firmado	2006
Japón-Malasia.....	En vigor	2006
Japón-Indonesia.....	En vigor	2007
Tailandia-Japón.....	En vigor	2007
Japón-Tailandia.....	En vigor	2007
Japón-Vietnam.....	En negociación	2007
Japón-India.....	En negociación	2007
Filipinas-China.....	Acuerdo Marco previo a la negociación	2007
China-Pakistán.....	En vigor	2007
Malasia-Pakistán.....	Firmado	2008
Japón-ASEAN.....	Firmado	2008
Japón-Brunei.....	Firmado	2008

Fuente: Elaboración propia.



MONOGRÁFICO

de ámbito regional traduciría la preocupación de estos países por la deriva de las negociaciones de la OMC, y su deseo de alcanzar los objetivos de la Ronda Doha sin alterar sustancialmente sus proteccionistas políticas agrícolas.

La crisis financiera de 1997-98 puso de manifiesto los estrechos vínculos entre las economías de la región, y su vulnerabilidad a los problemas de los vecinos.

3. Las preferencias extrarregionales

El proceso de negociación de una red de acuerdos preferenciales por parte de los países asiáticos no se agota dentro de la región, sino que se prologa y extiende en una dinámica extrarregional de sorprendente intensidad (Cuadro 2). A diferencia de las predicciones de la teoría tradicional del comercio internacional, que

hacían hincapié en la proximidad geográfica como uno de los factores clave para determinar la conveniencia de concluir

acuerdos de libre comercio, la evidencia reciente apunta a otro tipo de factores como el tamaño del mercado, la comple-

CUADRO 2
ACUERDOS PREFERENCIALES ENTRE PAÍSES ASIÁTICOS Y PAÍSES DE OTRAS REGIONES

Miembros	Status	Fecha de referencia
Corea-Nueva Zelanda.....	En estudio	1999
Singapur-Chile	En negociación	2000
Singapur-México	En negociación	2000
Corea-Australia	Propuesto	2000
Singapur-Canadá.....	En negociación	2001
Singapur-Nueva Zelanda.....	En vigor	2001
Tailandia-Croacia	Propuesto	2001
Hong Kong-Nueva Zelanda	En negociación	2001
Japón-Canadá	En estudio	2002
Filipinas-Estados Unidos	En estudio	2002
Singapur-EFTA.....	En vigor	2003
Singapur-Australia	En vigor	2003
Singapur-EFTA.....	En vigor	2003
Tailandia-Perú	Firmado Acuerdo Marco	2003
Singapur-Egipto	Aprobada decisión de negociar	2004
Singapur-Perú.....	En negociación	2004
Singapur-Qatar	En negociación	2004
Singapur-Estados Unidos	En vigor	2004
Corea-Chile.....	En vigor	2004
Corea-México.....	En estudio	2004
China-SACU	Aprobada decisión de negociar	2004
China-CCG	En negociación	2004
China-Nueva Zelanda.....	En negociación	2004
China-Sudáfrica	En negociación	2004
Taiwan-Panamá	En vigor	2004
Corea-Mercosur	En estudio	2004
ASEAN/AFTA-CER (Australia y Nueva Zelanda	En negociación	2005
Singapur-Jordania.....	En vigor	2005
Singapur-Kuwait.....	En negociación	2005
Tailandia-Australia.....	En vigor	2005
Tailandia-Nueva Zelanda	En vigor	2005
Corea-Canadá	En negociación	2005
Corea-Mercosur	Propuesto/en consultas y estudio	2005
Corea-Sudáfrica.....	Propuesto/en consultas y estudio	2005
Japón-México.....	En vigor	2005
Japón-Bahrein.....	En estudio	2005
Malasia-Australia	En negociación	2005
Malasia-Nueva Zelanda	En negociación	2005
China-Chile	En vigor	2005
China-Australia	En negociación	2005
Singapur-Panamá	En vigor	2006
Tailandia-Chile	Propuesto/en consultas y estudio	2006
Tailandia-Mercosur.....	Propuesto/en consultas y estudio	2006
Tailandia-Estados Unidos	En negociación	2006
Corea-EFTA	En vigor	2006
Japón-Australia	En negociación	2006
Japón-CCG	En negociación	2006
Malasia-Estados Unidos	En negociación	2006
ASEAN-UE.....	En negociación	2007
Singapur-Ucrania	En negociación	2007
Corea-UE	En negociación	2007
Corea-Estados Unidos.....	Firmado	2007
Japón-Chile.....	En vigor	2007
Japón-Suiza	En negociación	2007
Malasia-Chile	En negociación	2007
China-Islandia	En negociación	2007
China-Perú.....	Propuesto/en consultas y estudio	2007
Taiwan-Estados Unidos	Propuesto	2007
India-UE	En negociación	2007
Singapur-CCG	Pendiente ratificación	2008
Corea-CCG	Propuesto/en consultas y estudio	2008

Fuente: elaboración propia.



MONOGRÁFICO

mentariedad de las economías, la necesidad de compensar desventajas comparativas derivadas de preferencias otorgadas a los competidores, o incluso factores de tipo político (4).

A diferencia de los procesos de integración desarrollados en Europa y América, que han asentado sólidos modelos de integración intrarregional (la Unión Europea y el NAFTA) antes de abrirse a países y regiones más alejados geográficamente, la región asiática no ha producido una dinámica unívoca y consistente en este sentido. El ya citado «*noodle bowl*» es exponente no sólo de la intensidad del esfuerzo de integración, sino también de su dispersión y en muchas ocasiones, de su falta de continuidad y de la parcialidad de sus enfoques.

En contraste, la región asiática ha sido pionera en el desarrollo de lazos extrarregionales en paralelo al esfuerzo liberalizador con países vecinos. Se han barajado diversas hipótesis para explicar este fenómeno, que contradice la hipótesis del socio comercial natural (5), entre ellas la dependencia de países fuera de la región como destino para sus exportaciones y origen de flujos de inversión extranjera directa (caso de Estados Unidos), consideraciones políticas y de seguridad, y factores de tipo económico, como la necesidad de los exportadores de asegurarse el acceso a mercados capaces de pagar precios más altos por sus productos que los que prevalecen en sus mercados locales (Grossman y Helpman, 1995). Otro ele-

mento digno de consideración es el denominado «efecto dominó» (Baldwin, 1997), es decir, el intento de minimizar los efectos de quedarse al margen de otros ALC y de compensar por esta vía los efectos de desviación del comercio.

4. Las propuestas de la UE de negociar Acuerdos de Libre Comercio con Corea del Sur, India y ASEAN

En este contexto, la Comisión Europea, ha diseñado un mapa de prioridades de carácter bilateral en la política comercial exterior de la UE, basado en argumentos exclusivamente económicos y comerciales, asignando máxima prioridad, entre otros, a los siguientes países y regiones: China, India, Corea del Sur y ASEAN. Utiliza para ello datos sobre potencial de mercado, tal como se recoge en el Cuadro 3.

El 13 de noviembre de 2006 el Consejo de la UE apoyó el lanzamiento de negociaciones con los países de ASEAN, India y Corea del Sur. El objetivo es mejorar el acceso al mercado para bienes y servicios, cubriendo sustancialmente todo el comercio. Incluirán aspectos de transparencia regulatoria, normas SPS, propiedad intelectual, compras públicas, comercio y competencia, así como cooperación en desarrollo sostenible incluyendo la dimensión medioambiental y social.

Las Directivas de negociación de los tres acuerdos son muy similares con algunas particularidades. Con los países ASEAN el mandato establece tres posibilidades de negociación del ALC: ALC puramente bilaterales con países individuales, ALC puramente regional con provisiones comunes para todos los países en todas las áreas, y un acuerdo regional o subregional común con agendas bilaterales cuando proceda.

(4) E. Mansfield y H. Milner (1999).

(5) Esta hipótesis atribuye mayores ganancias en términos de bienestar a los procesos de integración regional cuanto mayor es la proporción de comercio entre sus partes, y menor con las no partes con anterioridad a la entrada en vigor de la zona de integración, ya que se produce una menor desviación de comercio (Lipse, 1960 y Summers, 1991). Otras versiones de la hipótesis inciden en la mayor complementariedad entre las economías (Schiff, 1999).



MONOGRÁFICO

CUADRO 3
 DATOS PARA LA SELECCIÓN DE PAÍSES PRIORITARIOS PARA LA UE

Miembros	Potencial de mercado 2005-25 (mM euros)	PIB 2005 (mM euros)	Tasa de crecimiento medio anual 2005-25	Comercio con la UE 25 (mM euros)	Porcentaje del comercio UE de mercancías 2005	Porcentaje del comercio UE de servicios 2004
Estados Unidos.....	449	10.144	3,2	412,7	18,5	32,5
China.....	204	1.573	6,6	209,4	9,4	2,5
Rusia.....	21	526	3,0	163,0	7,3	4,4
Japón.....	74	3.920	1,6	116,4	5,2	1,1
ASEAN.....	57	714	4,9	115,1	5,2	4,1
Consejo de Cooperación del Golfo.....	27	412	4,3	87,6	3,9	-
Corea del Sur.....	45	598	4,7	53,3	2,4	1,6
Mercosur.....	35	677	3,6	51,0	2,3	2,3
India.....	58	607	5,5	40,0	1,8	2,7
Canadá.....	28	849	2,6	40,8	1,8	1,8
Taiwan.....	18	268	4,3	36,5	1,6	0,8
Australia.....	17	526	2,5	30,1	1,4	2,3
Hong Kong.....	12	149	4,8	31,1	1,4	1,9
Irán.....	10	151	4,3	24,2	1,1	0,3
Ucrania.....	5	61	4,9	20,7	0,9	0,2

Fuente: Comisión Europea.

En el caso de ASEAN, la Comisión ha propuesto negociar, en principio, con siete países de la región, es decir, con todos menos Laos, Camboya y Burma/Myanmar, por ser los países menos desarrollados. La heterogeneidad de desarrollo de la región hace complicadas las negociaciones con los mismos, pero ASEAN quiere negociar en bloque, por lo que esta solución intermedia parece la más razonable. Los tres países excluidos en este primer momento de las negociaciones, que son además beneficiarios de condiciones de acceso libre de aranceles y cuotas (6), seguirán ligados al proceso para que puedan formar parte del mismo en un futuro. Las relaciones con Burma/Myanmar están condicionadas por la situación política del país. En el caso de que la negociación regional no acabe con éxito, se podría llegar a negociaciones bilaterales con países individuales de la región.

Transcurridos dos años a partir del inicio de las negociaciones con Corea, India

y ASEAN, la Comisión evaluará el progreso de la negociación, y realizará recomendaciones, a la luz de las cuales el Consejo tomará las decisiones oportunas.

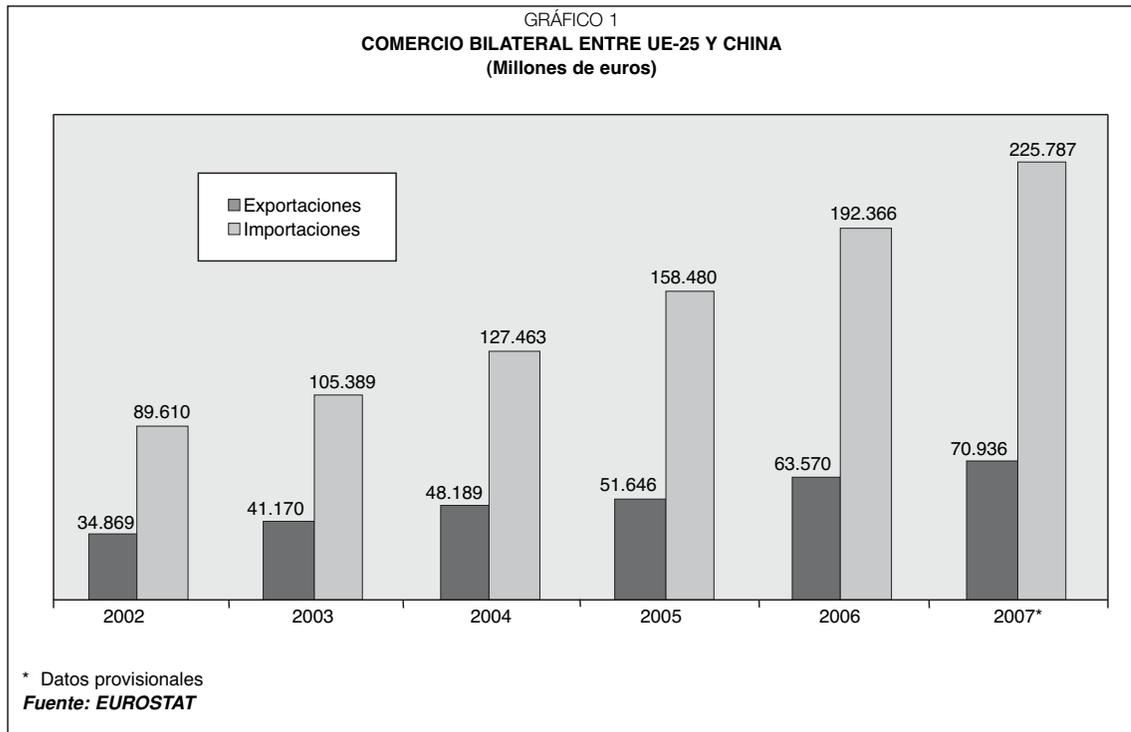
5. Marcos no preferenciales: China y Japón

China, por su enorme peso económico y comercial, y por tratarse de una economía en transición, merece un tratamiento diferencial. Hay que recordar que su ingreso en la Organización Mundial del Comercio es relativamente reciente (diciembre de 2001) y que aún no ha asumido la cuota de obligaciones que se derivan de su estatus de tercer exportador (8,02 por 100 del total de las exportaciones mundiales) e importador (6,38 por 100 del total de las importaciones mundiales) mundial de mercancías. Por ello, la UE ha decidido realizar un ejercicio de revisión del marco vigente, el Acuerdo de Partneriado y Cooperación.

El comercio total entre China y la UE (exportaciones e importaciones de la UE) se ha multiplicado desde que comenzaron las reformas en China en 1978, y alcanzó

(6) En virtud de la iniciativa «Everything But Arms» (EBA) otorgada sin contrapartida a los países calificados por Naciones Unidas como Menos Adelantados (PMAs).





MONOGRÁFICO

en los primeros once meses de 2006 los 261.497 millones de euros (según datos provisionales de Eurostat), con un crecimiento del 17 por 100 sobre el mismo periodo de 2005. La UE ha pasado de superávit a principios de los ochenta a un importante déficit, que en 2006 se elevó a los 136.245 millones de euros (+40 por 100 sobre el dato de 2005). El persistente déficit que soporta la UE se ha incrementado año a año, situándose la tasa de cobertura en 2006 en el 38,23 por 100 de nuevo inferior a la del año precedente.

El principal marco legal de relaciones UE-China continua siendo el «Acuerdo de Comercio y Cooperación entre China y la CE de 1985». Se trata de un Acuerdo de primera Generación que con el tiempo ha ido quedando desbordado por las crecientes relaciones bilaterales entre ambas economías. A pesar de que se han subsanado las limitaciones de dicho Acuerdo con nuevos diálogos políticos y cooperaciones sectoriales, hay voluntad por ambas partes de llegar a una asociación es-

tratégica, con un nuevo Acuerdo Marco. Esto quedó vigente en la Cumbre UE-China de diciembre de 2004 en la Haya.

En la última cumbre, celebrada en Helsinki el 9 de septiembre de 2006, la UE y China acordaron lanzar las negociaciones para un nuevo marco para un Acuerdo de Partenariado y Cooperación que cubra el total de las relaciones bilaterales de ambas economías, incluyendo cooperación en asuntos políticos. Estas negociaciones también actualizarán el Acuerdo de 1985, que será tratado de forma independiente, teniendo en cuenta los objetivos globales del partenariado estratégico UE-China.

El 24 de octubre de 2006 la Comisión planteó en su Comunicación «Socios más cercanos. Responsabilidades crecientes» la agenda futura para las relaciones entre la UE y China. La nueva estrategia busca responder a la posición actual de China en la economía mundial, como poder político emergente. La Comunicación trata de las relaciones UE-China así como de una nueva estrategia para las relaciones

comerciales y de inversión futuras, concluyendo que tanto la UE como China se han beneficiado del crecimiento económico chino. Pero señala también cómo el mayor peso de China en la economía global supone también responsabilidades, como el cumplimiento de los compromisos de la OMC, abrir los mercados y practicar competencia justa. Esto, junto a medidas para mejorar el respeto de la propiedad intelectual, y mejorar la actividad empresarial extranjera, son algunas de las estrategias que la Comisión considera indispensables para reforzar la posición de las empresas europeas en China.

La Comisión considera que para mantener unas relaciones económicas y políticas durables con China, la UE debe mantener sus mercados abiertos a las exportaciones chinas, pero China debe ofrecer reciprocidad, mejorando el acceso a sus mercados y trabajando por la competencia leal. Además, la Comisión vigilará que Beijing firme el Acuerdo de Compras Públicas de la OMC, comenzando las negociaciones en 2008. Se mencionan otro tipo de problemas y actuaciones que van más allá del ámbito puramente comercial, como son los problemas ligados a su artificialmente depreciado tipo de cambio, la competencia en el acceso a materias primas y energía, y los problemas medioambientales, que subrayan el carácter global de la estrategia. Con todo ello el Consejo de la UE concluyó que la actualización del Acuerdo de Cooperación de 1985 debe ir dirigida a alcanzar la máxima liberalización, tanto en inversiones, compras públicas, como en facilitación del comercio, normas reforzadas de propiedad intelectual, lucha contra las barreras sanitarias y fitosanitarias, así como contra los obstáculos técnicos, y reconocimiento y adecuada protección de las indicaciones geográficas. Esta mayor liberalización tendrá un impacto positivo sobre la competitivi-

dad del la UE, así como sobre políticas internas. No olvida mencionar que los derechos y obligaciones dentro del marco OMC siguen siendo la base de las relaciones entre China y la UE.

Es muy importante para obtener la imagen completa de las relaciones entre ambas partes, no perder de vista la intensa actividad política de relaciones bilaterales de China fuera de la región asiática: está negociando Acuerdos de Libre Comercio con Australia, Nueva Zelanda, Chile, la Unión Aduanera de Africa del Sur, el Consejo de Cooperación del Golfo, y considera iniciar negociaciones con Brasil e Islandia. Una de las razones que le lleva a negociar Acuerdos de Libre Comercio es conseguir a través de ellos el *status* de economía de mercado y evitar así el riesgo de imposición de derechos *antidumping*. Otra motivación es asegurar el acceso a recursos, energía y materias primas. La consideración de este contexto amplio nos sitúa en el marco de lo que puede ser nuestro papel en China en los próximos años; y el efecto del creciente rol de este gigante comercial en el resto del mundo, desplazando a las empresas europeas de mercados tradicionales.

Respecto a Japón, también mantiene un gran dinamismo negociador de acuerdos preferenciales de ámbito bilateral y regional. Ha desarrollado el concepto de Acuerdos de Asociación Económica (Economic Partnership Agreements, EPA) (7), que define como «acuerdos bilaterales o multilaterales entre Estados para eliminar aranceles y otras restricciones a la importación y a la exportación, armonizar los sistemas económicos y facilitar la libre circulación de personas, mercancías y capital en la región». Es un concepto amplio, que incluye y va más allá que el Acuerdo de Libre Comercio tradicional, y podría

(7) METI (2005).



asimilarse a los «Acuerdos de alta calidad» que recomienda APEC.

El marco de relaciones comerciales de la Unión Europea con Japón es del tipo no preferencial. En julio de 1991 la Unión Europea y Japón decidieron estrechar sus relaciones, mediante una Declaración Conjunta, en la que las partes se comprometían a desarrollar una estrecha comunicación y cooperación en cuestiones políticas, económicas, científicas y culturales, cuyo balance general puede calificarse como positivo.

Los principales foros de discusión entre Japón y la UE contemplados en la Declaración Conjunta son la Cumbre anual a nivel presidencial y la Cumbre anual a nivel ministerial. Hay que destacar también el Diálogo de Reforma Reglamentaria, que desde 1994, pretender reducir al máximo las regulaciones innecesarias y obstructivas que dificultan el comercio y la inversión directa. La última cumbre UE-Japón (XVI Cumbre) tuvo lugar en Berlín el pasado 5 junio de 2007. En cuestiones económicas cabe destacar el objetivo 2: «Fortalecer la Asociación económica y comercial aprovechando el dinamismo de la globalización para el beneficio de todos». Incluye, entre otros, reforzar los esfuerzos conjuntos para un buen desarrollo de la Ronda Doha, seguir con el Diálogo de Reforma Reglamentaria para alcanzar beneficios mutuos, y continuar con el diálogo macroeconómico UE-Japón, entre otros.

El European Business Council (EBC), que representa a las Cámaras de Comercio nacionales europeas y Asociaciones empresariales en Japón, ha recomendado ir más allá de los Acuerdos de Libre Comercio, y alcanzar un Acuerdo de Integración Económica (el concepto EPA japonés) que profundice las relaciones comerciales y de inversión a través de la convergencia regulatoria.

El Acuerdo de Integración Económica (EIA) sería un amplio acuerdo que conllevaría la armonización de los procesos reglamentarios y de certificación, y que tendría como base disposiciones para la libre competencia, inversión leal, y prácticas transparentes de oferta pública, servicios e inversiones. Es decir, se trataría de un acuerdo que englobaría asuntos que en la actualidad van más allá de la agenda de la OMC. Se considera que tendría un impacto positivo global y que serviría de modelo para futuras liberalizaciones comerciales. Esta propuesta aún no ha sido formalmente considerada en el ámbito de la UE, lo cual no es sorprendente dada la recargada agenda bilateral y regional en marcha.

6. Conclusión

La UE está desarrollando iniciativas de amplio calado para, de una forma selectiva, mejorar las posibilidades de acceso a los mercados de los países considerados como prioritarios. A la vez, se trata de negociar acuerdos de ámbito profundo a través de la inclusión de aspectos que bien no han alcanzado un grado de liberalización sustancial en la OMC hasta la actualidad (comercio de servicios, compras públicas) bien no están aún maduros para su tratamiento a nivel multilateral (inversiones, competencia).

Nuestras relaciones comerciales con Asia en el futuro vendrán determinadas no sólo por el resultado de nuestras negociaciones con los distintos países y regiones, sino también por la propia dinámica interna de liberalización, y deseablemente de homologación de las condiciones de acceso al mercado entre ellos. No podemos olvidar, asimismo, el efecto erosión de preferencias derivado de las concedidas por nuestro socios asiáticos a países



MONOGRÁFICO

fuera del área, muy notablemente a nuestros principales competidores.

Bibliografía

- [1] BALDWIN, R. (1997): «The Causes of Regionalism». CEPR Discussion Papers, nº 1.599.
- [2] BHAGWATTI, J. y KRUEGER, A. O. (1995): «U.S. Trade Policy: The Infatuation with Free Trade Agreements», en *The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements*, AEI Press
- [3] BUSTELO, P. (2006): «La política exterior de España con Asia-Pacífico: prioridades y retos». Informes Elcano.
- [4] ESTEVADEORDAL, A. y SUOMINEN, K. (2007): «Acuerdos comerciales regionales y cooperación económica global» en «Después de Doha: la agenda emergente del sistema de comercio internacional. Roberto Bouzas (ed.)
- [5] GROSSMAN, G.M. y Helpman, E. (1995): «The Politics of Free Trade Agreements». *The American Economic Review*, vol. 85, nº4.
- [6] KOTERA, A: (2006): «What is the «Spaghetti Bowl Phenomenon» of FTAs?» Research Institute of Economy, Trade and Industry, Japón.
- [7] LIPSEY, R.G (1960): «The Theory of Customs Unions. A General Survey».
- [8] MANSFIELD, E. y MILNER, H. (1999): «The New Wave of Regionalism», *International Organization*, vol. 53, nº 3.
- [9] MINISTERIO DE ECONOMÍA, COMERCIO E INDUSTRIA DE JAPÓN (2005): «Japan's Policy on FTAs/EPAs».
- [10] SCHIFF, M. (1999): *Will the Real «Natural Trading Partner» Please Stand Up?*. World Bank Development Research Department.
- [11] SCHOTT, J (2004): «Free Trade Agreements: Boon or Bane of the World Trading System?», *Institute for International Economics*.
- [12] SOLIS, M. y KALADA, S.N. (2007): «Understanding East Asian Cross-Regionalism: an Analytical Framework». *Pacific Affairs*, junio, 2007.
- [13] STOLER, A. (2007): «Una perspectiva sobre el regionalismo y el multilateralismo desde la región Asia-Pacífico» en «Después de Doha: la agenda emergente del sistema de comercio internacional. Roberto Bouzas (ed.)
- [14] SUMMERS, L. (1991): «Regionalism and the world trading system,» en *Symposium on Policy Implications of Trade and Currency Zones*.



