

INTRODUCCIÓN

*Antonio Fernández-Martos Montero**

Este número de *Información Comercial Española* se inicia con una presentación sobre el nuevo rumbo de la política comercial exterior de la Unión Europea, en especial a raíz de la publicación en 2006 por parte de la Comisión de la Comunicación para una «Europa Global» y que se confirmó posteriormente en la Comunicación de 2010 «Comercio, crecimiento y asuntos mundiales». Este cambio es analizado por **Francisco Bataller** y **Josep María Jordán**, quienes explican las razones que han llevado a la UE a poner un mayor énfasis en la negociación de acuerdos de libre comercio bilaterales. Este nuevo bilateralismo busca aprovechar el empuje de las economías emergentes y reforzar las relaciones comerciales con los socios estratégicos de la UE (EE UU, Japón, China, Brasil y Rusia). La búsqueda del crecimiento económico y de la generación del empleo dentro de la dimensión externa de la Estrategia 2020 es adecuada, siempre y cuando no olvide su compromiso con el multilateralismo.

Una de las principales iniciativas bilaterales, y que supondrá un revulsivo para la negociación multilateral de la Ronda de Doha, es el lanzamiento de las negociaciones comerciales de un Acuerdo para la Asociación Transatlántica del Comercio y la Inversión (TTIP) entre la UE y EE UU. **Joseph Quinlan** valora la Asociación Transatlántica como un elemento fundamental para que EE UU y la UE recompongan su relación. La Asociación Transatlántica permitirá fortalecer el eje entre la UE y EE UU y dinamizar el crecimiento económico a ambos lados del Atlántico. Servirá en especial de contrapeso para frenar el desplazamiento del eje comercial desde el Atlántico al eje Asia-Pacífico. Puede suponer una redefinición del comercio de bienes y servicios y por ende de las estrategias de las empresas multinacionales. Uno de sus mayores retos será, sin duda, el de la convergencia regulatoria.

Pedro Schwartz analiza igualmente las posibilidades de éxito de la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión. A partir de un análisis de los elementos fundamentales que históricamente configuran los acuerdos comerciales, los principios de la reciprocidad, la no discriminación y el compromiso con el multilateralismo, el autor compara los intereses de productores y consumidores a ambos lados del Atlántico. Para sobreponerse a las dificultades y restricciones que inevitablemente surgirán en

* Técnico Comercial y Economista del Estado. Director General de Comercio e Inversiones. Ministerio de Economía y Competitividad.

una negociación de tan amplio calado, el autor aboga por seguir un camino de modestia y realismo que permita concluir con éxito las negociaciones.

A continuación, **Javier Tena, Javier Gorriz y Marta García Lorenzo** resumen el estado de la negociación del Acuerdo Económico y Comercial reforzado (*Comprehensive Economic and Trade Agreement*, CETA) entre la UE y Canadá. Tras los avances realizados en el verano de 2013, en el que se cerraron las principales líneas para el acuerdo, todo apunta a una temprana finalización de las negociaciones. El contenido del acuerdo sin duda será visto por muchos como una referencia para la negociación de la Asociación Transatlántica con EE UU. Se trata de un acuerdo con carácter asimétrico dada la diferencia de tamaño entre ambos mercados. De ahí, la necesidad de que el acuerdo permita el acceso real a las empresas comunitarias y que los Gobiernos subfederales asuman compromisos en áreas importantes que son de su competencia.

Por su parte, **Pablo Zalba y Julian Conthe** nos presentan en su artículo los retos y logros en las relaciones comerciales de la UE con América Latina. La incorporación de España en 1986 a la UE resultó fundamental como elemento catalizador de las relaciones comerciales con los países de la región. Los autores presentan las sucesivas generaciones de acuerdos entre la UE y los países de Latinoamérica dentro de un panorama global de relaciones comerciales que incluye las iniciativas para reforzar la relación transatlántica, el creciente peso del Pacífico frente al mundo transatlántico y la emergencia de Brasil como potencia regional.

La agenda comercial bilateral de la UE también está muy centrada en las nuevas economías emergentes en Asia. **Jordi Bacaria** ofrece en su artículo una visión panorámica de los numerosos acuerdos de libre comercio que la UE ha concluido, está negociando o va a negociar con países asiáticos de diferente nivel de desarrollo. Así, la Unión Europea concluyó un acuerdo de libre comercio con un país desarrollado como Corea del Sur que entró en vigor en julio de 2011. Y recientemente también inició la negociación con Japón; pero también está embarcado en la negociación de un difícil, pero ambicioso, acuerdo con la India, así como la construcción de una red de acuerdos bilaterales con los países de la región ASEAN. Finalmente, no hay que olvidar la importancia de China, y la posibilidad que la UE comience a negociar un acuerdo de inversiones. Todo ello, como contrapeso a la emergencia del eje Asia-Pacífico.

A continuación se recoge cuál ha sido la política comercial bilateral de la UE con los países de África, Caribe y Pacífico. **Belén Figuerola** presenta una panorámica sobre lo que ha ocurrido con estos países desde el Tratado de Roma hasta la puesta en marcha de los ambiciosos objetivos del Acuerdo de Cotonu del año 2000 para adecuar la legislación comunitaria a la OMC. Explica cómo los países que pertenecían a varias formaciones económicas tuvieron que optar por una, la que mejor se acomodase a sus intereses, introduciendo criterios de racionalidad en los procesos de integración económica en África. Se explica el proceso negociador de las distintas configuracio-

nes regionales con las que la UE ha negociado los Acuerdos de Asociación Económica (Economic Partnership Agreements, EPAs en sus siglas en inglés) y los resultados a los que se llegaron el 31 de diciembre de 2007. Finalmente, se expone el estado actual de ratificación de los EPAs, y cómo el Reglamento de acceso al mercado ha sido recientemente modificado para fijar un plazo temporal para su extinción en aquellos países que no avancen en la ratificación de sus acuerdos. Éste puede ser un incentivo para concluir unos EPAs completos que se constituyan en instrumentos para la integración y el desarrollo de los países del África Subsahariana.

En un último bloque se presentan dos artículos sobre la Política Europea de Vecindad, distinguiendo, por una parte, el proceso con el Mediterráneo meridional, y por otra, lo que se conoce como el proceso de Asociación Oriental. **María Aparici** describe cómo han evolucionado las relaciones comerciales de la UE con la cuenca de países del Sur del Mediterráneo, y cuáles han sido las iniciativas comunitarias desde el ámbito comercial tras la «Primavera Árabe» de 2011. De la mano del comercio exterior y de la inversión directa se pretende conseguir una estabilidad y una prosperidad en la región que consiga una consolidación de los procesos democráticos en marcha. La conclusión de una Zona de Libre Comercio Euromediterránea, primero, y la profundización en las relaciones comerciales a través del lanzamiento de acuerdos de libre comercio amplios y profundos, después, han sido los motores que han permitido ir avanzando hacia el objetivo último: la creación de un verdadero mercado Euromediterráneo. El inicio de las negociaciones en marzo de 2013 con Marruecos supone una oportunidad para las empresas españolas.

Este amplio recorrido por la geografía de los acuerdos comerciales de la Unión Europea se culmina con el artículo de **Roberto Cuñat** y **Jose Luis Echaniz** sobre el estado de situación de la Asociación Oriental, proceso en plena efervescencia con la reciente finalización de las negociaciones de los acuerdos de libre comercio, amplios y profundos, con Georgia, Moldavia y Ucrania. La Cumbre de Vilna en noviembre de 2013 ha marcado un punto de inflexión en el conjunto de relaciones con la región; la reciente aceleración de sucesos políticos impide, al cierre de este número, determinar con claridad cuál será el marco de relaciones.

Colección **CUADERNOS BÁSICOS**

GESTIÓN y CONTRATACIÓN EFICIENTE *del TRANSPORTE más UTILIZADO*



El transporte marítimo es el medio principal por el que se efectúan los intercambios comerciales en el ámbito internacional y, dentro del mismo, el transporte en contenedor se configura como el más utilizado por las empresas.

En el presente Cuaderno se expone cómo su gestión y contratación eficiente permite optimizar sus costes, incrementar la seguridad en las entregas de los envíos y consolidar la expansión internacional de las empresas.

92 páginas

Formato: 130 x 210 mm

PVP: 8 € (IVA incluido)

ISBN: 978-84-7811-759-8

Puede adquirir la obra en [Internet](#), en [ICEX](#) y en las [principales librerías](#)

ICEX España Exportación e Inversiones

Pº. de la Castellana, 14 - 28046 MADRID - tel.: 91 349 6275/34

c.e.: libreria@icex.es - www.icex.es/publicaciones

ICEX