

ANTONIO BLANC ALTEMIR

(Director)

EIMYS ORTIZ HERNÁNDEZ Y PILAR COS SÁNCHEZ

(Coordinadoras)

LAS RELACIONES COMERCIALES DE LA UNIÓN EUROPEA CON EL RESTO DEL MUNDO

Un análisis desde la postpandemia
y la agresión rusa a Ucrania



With the support of the
Erasmus+ Programme
of the European Union

ARANZADI

Primera edición, 2023

Incluye versión en digital

El editor no se hace responsable de las opiniones recogidas, comentarios y manifestaciones vertidas por los autores. La presente obra recoge exclusivamente la opinión de su autor como manifestación de su derecho de libertad de expresión.

La Editorial se opone expresamente a que cualquiera de las páginas de esta obra o partes de ella sean utilizadas para la realización de resúmenes de prensa.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (www.conlicencia.com; 91 702 19 70 / 93 272 04 45).

Por tanto, este libro no podrá ser reproducido total o parcialmente, ni transmitirse por procedimientos electrónicos, mecánicos, magnéticos o por sistemas de almacenamiento y recuperación informáticos o cualquier otro medio, quedando prohibidos su préstamo, alquiler o cualquier otra forma de cesión de uso del ejemplar, sin el permiso previo, por escrito, del titular o titulares del copyright.

© 2023 [Editorial Aranzadi S.A.U. / Antonio Blanc Altemir (Dir.) y Eimys Ortiz Hernández y Pilar Cos Sánchez (Coords.)]

© Portada: Editorial Aranzadi S.A.U.

Editorial Aranzadi, S.A.U.

Camino de Galar, 15

31190 Cizur Menor (Navarra)

ISBN: 978-84-1124-996-6

DL NA 78-2023

Printed in Spain. Impreso en España

Fotocomposición: Editorial Aranzadi, S.A.U.

Impresión: Rodona Industria Gráfica, SL

Polígono Agustinos, Calle A, Nave D-11

31013 – Pamplona

Índice General

Página

PRESENTACIÓN	23
CAPÍTULO INTRODUCTORIO	
LAS RELACIONES COMERCIALES DE LA UNIÓN EUROPEA EN TIEMPOS DE POSTPANDEMIA Y DE LA AGRESIÓN RUSA A UCRANIA	27
ANTONIO BLANC ALTEMIR	
I. Consideraciones preliminares: la transición Trump-Biden, los efectos de la pandemia y de la invasión rusa de Ucran- ia	27
1. La transición Trump-Biden	27
2. De la pandemia a la postpandemia	30
3. La invasión rusa de Ucrania	32
II. La política comercial de la UE: nuevos desarrollos. Hacia una nueva estrategia comercial europea más ambiciosa y sostenible	35
III. Estado de las relaciones comerciales de la UE. Cumpli- miento de los acuerdos comerciales en vigor y estado de las negociaciones	41
1. La posición de la Unión Europea en el comercio mundial	41
2. Los acuerdos comerciales de la UE: tipología y procesos de negociación en curso	44
IV. Conclusiones	49
V. Anexos	51

PRIMERA PARTE

LA UNIÓN EUROPEA Y EL MULTILATERALISMO

Página

CAPÍTULO 1

LA UE FRENTE A UN MULTILATERALISMO EN CRISIS	55
JOSÉ LUIS DE CASTRO RUANO	
I. Introducción	55
II. Conceptualizando el multilateralismo	56
III. Auge y erosión del multilateralismo	57
IV. El multilateralismo erosionado por la multipolaridad: EEUU, China y Rusia	60
V. Multilateralismo y COVID-19	63
VI. Multilateralismo y crisis de Ucrania	64
VII. Multilateralismo y Unión Europea	67
VIII. Conclusiones	71

CAPÍTULO 2

LA UNIÓN EUROPEA, PROMOTORA DEL MULTILATERALISMO: LA PREVENCIÓN Y RESOLUCIÓN DE LOS CONFLICTOS INTERNACIONALES	73
JOAQUÍN ALCAIDE FERNÁNDEZ	
I. Introducción: Europa, la guerra y la paz mundial	73
II. La paz, la prevención (y resolución) de conflictos y el fortalecimiento de la seguridad internacional como principios y objetivos de la Unión Europea	75
1. <i>La paz, la prevención (y resolución) de conflictos y el fortalecimiento de la seguridad internacional...</i>	76
2. <i>... como principios y objetivos de la Unión Europea</i>	78
III. La paz y la prevención (y resolución) de conflictos en las estrategias de seguridad de la Unión Europea: el “enfoque integrado de conflictos”	84

SEGUNDA PARTE
LAS RELACIONES COMERCIALES DE LA UE CON
EL RESTO DE EUROPA

Página

CAPÍTULO 3

**LAS RELACIONES ENTRE LA UE Y EL REINO UNIDO DES-
PUÉS DEL BREXIT: ¿DEBERÍA CONSIDERARSE EL REINO
UNIDO COMO NUEVO SOCIO ESTRATÉGICO DE LA UE? 93**

PABLO PODADERA RIVERA

ANNA GARASHCHUK

I.	Introducción	93
II.	Marco legal de la relación UE-Reino Unido después del Brexit	94
III.	Los principales elementos de la posible asociación estraté- gica UE-Reino Unido	97
IV.	Metodología para el análisis empírico	102
V.	Análisis empírico	103
VI.	Conclusiones	111

CAPÍTULO 4

**L'ACCORDO SULLO SPAZIO ECONOMICO EUROPEO A
TRENT'ANNI DALLA FIRMA: "BUSINESS AS USUAL?" 115**

MARCO GESTRI

I.	Introduzione	115
II.	L'EFTA: origini, evoluzione e sviluppo dei rapporti con l'Ue	118
III.	L'accordo sullo SEE: ambito e limiti di applicazione	122
IV.	La struttura istituzionale	125
V.	L'obiettivo di assicurare uno SEE omogeneo e dinamico	131
VI.	Il diritto SEE e il diritto interno degli Stati EFTA	135
VII.	Conclusioni	139
VIII.	Allegati	141

CAPÍTULO 5

EL LABERINTO DE LAS RELACIONES DE SUIZA Y LA UNIÓN EUROPEA: NUEVOS RETOS TRAS EL FRACASO DEL ACUERDO INSTITUCIONAL	143
---	------------

ROMUALDO BERMEJO GARCÍA

I. Introducción: los prolegómenos de estas relaciones	143
II. Los acuerdos bilaterales entre Suiza y la UE: un éxito, pero con limitaciones	148
III. Principales características de los acuerdos bilaterales I y II	156
IV. Hacia el fallido acuerdo institucional	159
V. Las principales características del acuerdo institucional	162
VI. ¿Qué ocurre ahora tras el rechazo unilateral del acuerdo institucional por parte de Suiza?	166
VII. Conclusión	173
VIII. Anexos	175

CAPÍTULO 6

LAS RELACIONES COMERCIALES DE LA UNIÓN EUROPEA CON LOS MICROESTADOS EUROPEOS	177
---	------------

VALENTÍN BOU FRANCH

I. Introducción	177
II. La Unión Europea y el Principado de Andorra	179
III. La Unión Europea y la República de San Marino	186
IV. La Unión Europea y el Principado de Mónaco	189
V. Las negociaciones de un acuerdo de asociación económica con la Unión Europea	192
VI. Anexos	194

CAPÍTULO 7

LOS ACUERDOS DE ESTABILIZACIÓN Y ASOCIACIÓN ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y LOS BALCANES OCCIDENTALES	197
---	------------

PAULA CISNEROS CRISTÓBAL

I. Consideraciones preliminares	197
II. La región de los Balcanes occidentales y su compleja relación con la Unión Europea: la fatiga ante una adhesión que no termina de materializarse	202
III. Las relaciones comerciales UE-Balcanes occidentales: los Acuerdos de Estabilización y Asociación (AEA) y su contenido	206
IV. Conclusiones	213
V. Anexo	215

CAPÍTULO 8

RELACIONES COMERCIALES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y TURQUÍA	217
--	------------

NATALIA ALDAZ IBÁÑEZ

I. Introducción	217
II. Economía y comercio exterior de Turquía	219
III. Turquía candidato a la adhesión a UE. La Unión Aduanera	222
IV. Comercio bilateral UE y Turquía	224
1. <i>Evolución general</i>	<i>224</i>
2. <i>Principales socios comerciales</i>	<i>225</i>
3. <i>Sectores y productos</i>	<i>226</i>
V. Conclusiones	229

TERCERA PARTE

LAS RELACIONES COMERCIALES DE LA UE CON LA VECINDAD ORIENTAL Y SUR

Página

CAPÍTULO 9

LOS VÍNCULOS COMERCIALES ENTRE LA UE Y LOS PAÍSES DE EUROPA ORIENTAL: AVANCE A DISTINTAS VELOCIDA- DES 235

VICTORIA RODRÍGUEZ PRIETO

I.	Introducción	235
II.	El establecimiento de la asociación oriental: hacia el refuerzo de los vínculos con los Estados de la región	238
III.	la importancia de <i>DCFTA</i> para los países de Moldavia, Ucrania y Georgia	241
IV.	Acuerdo de asociación global y reforzado con armenia: vín- culos menos ambiciosos, pero más próximos a las deman- das del País vecino	245
V.	Hacia una mayor cooperación con Azerbaiyán	247
VI.	Las tensas relaciones UE-Bielorrusia	248
VII.	Conclusiones	250
VIII.	Anexo	251

CAPÍTULO 10

LOS ACUERDOS EUROMEDITERRÁNEOS: ¿MÁS VALE CAMINO VIEJO QUE SENDERO NUEVO? 255

ROBERTO PÉREZ SALOM

I.	La Unión Europea y el Mediterráneo	255
II.	El comercio en la región Euromediterránea	260
III.	Los Acuerdos Euromediterráneos	262
	1. <i>Los aspectos generales de los Acuerdos Euromediterrá- neos</i>	262

	<i><u>Página</u></i>
2. <i>Las disposiciones comerciales de los acuerdos Euromediterráneos</i>	263
3. <i>Las disposiciones institucionales y procedimentales de los acuerdos euromediterráneos</i>	266
IV. Los casos de Siria y Libia	267
V. La estimulación de la integración y la cooperación en el sur y el este de la Región Euromediterránea	269
VI. Hacia una nueva etapa	271
VII. Consideraciones finales	273
VIII. Anexo	276

CUARTA PARTE

LAS RELACIONES COMERCIALES DE LA UE CON AMÉRICA DEL NORTE, CENTROAMÉRICA Y AMÉRICA DEL SUR

CAPÍTULO 11

IMPACTO COMERCIAL DE LA APLICACIÓN DEL ACUERDO ECONÓMICO Y COMERCIAL GLOBAL (CETA). EFECTOS DE LA PANDEMIA COVID-19	281
--	-----

PILAR COS SÁNCHEZ

I. Introducción	281
II. Economía y comercio exterior de Canadá. Efecto de la pandemia COVID-19	282
III. Acuerdo económico y comercial global (CETA)	285
1. <i>Proceso de negociación</i>	285
2. <i>Contenido del acuerdo</i>	286
3. <i>Derechos Arancelarios Pre-CETA y Post-CETA</i>	290
IV. Comercio bilateral UE y Canadá. Resultados de la aplicación del CETA	292
1. <i>Situación de Canadá en el comercio extracomunitario de bienes de la UE. Efecto de la pandemia COVID-19</i>	292

	<i>Página</i>
2. <i>Evolución general</i>	295
3. <i>Sectores económicos y productos</i>	298
V. Conclusiones	301

CAPÍTULO 12

ENCUENTROS Y DESENCUENTOS EN LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y ESTADOS UNIDOS	303
--	-----

ANA MANERO SALVADOR

I. Introducción	303
II. Lo que nunca fue: el TTIP	305
III. Trump y su guerra comercial contra la UE	310
IV. Biden y el apaciguamiento	312
V. ¿Qué podemos esperar de las relaciones comerciales trasatlánticas?	314
VI. Anexos	315

CAPÍTULO 13

EL ACUERDO UNIÓN EUROPEA-MÉXICO	317
--	-----

ANTONIO COLOM GORGUES

I. Introducción	317
II. Información sobre México y la Unión Europea	318
1. <i>Datos e información sobre México</i>	318
2. <i>Datos e información sobre la Unión Europea</i>	319
III. Resumen del acuerdo UE-México del 2000, sus carencias y potenciales de mejora	321
IV. Datos y análisis sobre las estadísticas del comercio actual Unión Europea-México	324
V. La modernización y mejora del acuerdo UE-México	330
VI. El acuerdo modernizado UE-México de 2018	330
VII. Conclusiones	338

CAPÍTULO 14

EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN UNIÓN EUROPEA-CENTRO-AMÉRICA: BALANCE DE LOGROS DIEZ AÑOS DESPUÉS DE SU APROBACIÓN 339

ELENA C. DÍAZ GALÁN

I.	Introducción	339
II.	Principales antecedentes del acuerdo: el largo camino con diversos actores implicados	341
	1. <i>Ronda de negociaciones y principales diferencias con los acuerdos previos</i>	342
	2. <i>La influencia de los esquemas de integración regional en la aprobación del acuerdo</i>	346
III.	Contenido esencial del acuerdo y Estado actual: ¿es necesario un impulso?	349
	1. <i>Pilares básicos del acuerdo de asociación: especial referencia al ámbito comercial</i>	349
	2. <i>Resultados obtenidos y desafíos futuros</i>	352
IV.	Conclusiones	354
V.	Anexos	355

CAPÍTULO 15

LAS RELACIONES COMERCIALES DE LA UE CON COLOMBIA, PERÚ Y ECUADOR 359

DÉBORAH PRESTA NOVELLO

I.	Introducción	359
II.	La Unión Europea y sus relaciones comerciales con América Latina	361
	1. <i>Algunas consideraciones sobre las relaciones birregionales</i>	361
	2. <i>El diálogo europeo con la Comunidad Andina</i>	362
	3. <i>El paso a las negociaciones bilaterales. La firma del Acuerdo Comercial con Colombia, Perú y Ecuador</i>	364

III.	Impacto del Acuerdo Comercial para Colombia, Perú y Ecuador	366
	1. <i>Impacto del Acuerdo en las relaciones económicas</i>	366
	2. <i>Avances y retos en materia de desarrollo sostenible</i>	368
IV.	Reflexiones sobre la sostenibilidad andina	370
V.	A modo de conclusión	371
VI.	Anexos	372

CAPÍTULO 16

ACUERDOS DE LA UNIÓN EUROPEA CON CHILE Y MERCOSUR	375
--	------------

GERARDO COPPELLI ORTIZ

I.	Consideraciones preliminares	375
II.	Relaciones UE-Chile	378
	1. <i>El acuerdo de Asociación entre Chile y la UE</i>	378
	2. <i>Proceso de modernización del Acuerdo</i>	380
III.	Relaciones UE-Mercosur	382
	1. <i>La historia asociativa de los bloques</i>	382
	2. <i>Alcances del Acuerdo de Asociación UE-Mercosur</i>	383
IV.	Consideraciones finales	385
V.	Anexos	388
	1. <i>Chile</i>	388
	2. <i>Mercosur</i>	389



QUINTA PARTE

LAS RELACIONES COMERCIALES DE LA UE CON ASIA

Página

CAPÍTULO 17

EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA UE-JAPÓN. UN NUEVO PARADIGMA EN LAS RELACIONES DE LOS DOS ACTORES	393
---	------------

CARMEN TIRADO ROBLES

I. Introducción	393
II. El contenido del Acuerdo de Asociación económica entre la UE y Japón	396
III. El acuerdo de Asociación económica tres años después de su entrada en vigor	405
IV. Conclusiones	410
V. Anexo	411

CAPÍTULO 18

LAS RELACIONES UNIÓN EUROPEA-CHINA: ENTRE LA IMPORTANCIA DE LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES Y LA DEFENSA DE LOS VALORES	413
---	------------

SERGIO SALINAS ALCEGA

I. Introducción	413
II. Etapas de la relación comercial entre la Unión Europea y China	416
III. Novedades recientes y su impacto en el futuro de las rela- ciones comerciales entre ambas partes	425
1. <i>La unidad de acción de los Estados Miembros de la Unión Europea en las relaciones con China</i>	<i>426</i>
2. <i>La importancia de una relación económica más equilibrada ...</i>	<i>430</i>
IV. Conclusiones	435

CAPÍTULO 19

HACIA UNA NUEVA ETAPA DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE LAS MAYORES DEMOCRACIAS MUNDIALES: LA UNIÓN EUROPEA Y LA INDIA	437
---	------------

ENRIQUE J. MARTÍNEZ PÉREZ

I. Introducción	437
II. El contexto comercial actual entre ambos socios	439
III. El marco normativo e institucional de las relaciones UE-India	444
1. <i>Los primeros acuerdos sectoriales y comerciales</i>	<i>444</i>
2. <i>La Asociación Estratégica UE-India en 2004</i>	<i>445</i>
3. <i>La Estrategia de la Unión Europea de 2018</i>	<i>448</i>
IV. La India y el Sistema de Preferencias Generalizadas	450
V. Hacia un acuerdo de libre comercio, protección de inversiones e indicaciones geográficas	452
VI. Conclusiones	455

CAPÍTULO 20

LA UNIÓN EUROPEA Y COREA DEL SUR. LA NUEVA GENERACIÓN DE ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO	457
--	------------

EIMYS ORTIZ HERNÁNDEZ

I. Introducción	457
II. UE-Corea del Sur: de los primeros contactos al partenariado estratégico	461
III. Análisis del acuerdo comercial	465
IV. Conclusiones	470
V. Anexos	472

CAPÍTULO 21

RELACIONES COMERCIALES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y SINGAPUR Y VIETNAM. EFECTO DE LA COVID19 Y DE LOS NUEVOS ACUERDOS 473

MARGARITA MOLTÓ ATRIBAU

I.	Introducción	474
II.	Papel de Europa en el comercio mundial y con el continente asiático	475
III.	Relaciones comerciales entre la Unión Europea con la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN)	476
IV.	De la multilateralidad a la bilateralidad: Acuerdos con Singapur y Vietnam en el marco de las relaciones Unión Europea y ASEAN	476
	1. <i>Acuerdo de libre comercio y acuerdo de protección de las inversiones entre la UE-27 y Singapur</i>	<i>477</i>
	2. <i>Acuerdo de libre comercio y acuerdo de protección de las inversiones entre la UE</i>	<i>479</i>
V.	Relaciones comerciales bilaterales Unión Europea-Singapur...	481
	1. <i>Indicadores económicos básicos de Singapur</i>	<i>482</i>
	2. <i>Relaciones comerciales UE-Singapur: evolución de la exportaciones, importaciones y tasa de cobertura. efecto del tratado y de la COVID19</i>	<i>483</i>
VI.	Relaciones comerciales bilaterales de la Unión Europea con Vietnam	487
	1. <i>Indicadores económicos básicos de Vietnam</i>	<i>488</i>
	2. <i>Relaciones comerciales UE-Vietnam: evolución de la exportaciones, importaciones y tasa de cobertura. efecto del tratado y de la COVID19</i>	<i>489</i>
VII.	Conclusiones	493

SEXTA PARTE

LAS RELACIONES COMERCIALES DE LA UE CON ÁFRICA Y OCEANÍA

Página

CAPÍTULO 22

LAS RELACIONES DE LA UE CON LOS PAÍSES ACP EN LA NUEVA ETAPA POST-COTONÚ: RENOVANDO UN PARTENARIADO ESTRATÉGICO EN EL MARCO DE LOS INTERESES DE LOS ACUERDOS DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA	497
---	------------

JOSÉ ELÍAS ESTEVE MOLTÓ

I. Introducción: de Lomé al nuevo Acuerdo Post-Cotonú	498
II. El nuevo Acuerdo Marco de Asociación UE-OACP	501
1. <i>Las prioridades estratégicas del nuevo Acuerdo Post-Cotonú</i>	501
2. <i>La dimensión económica-comercial y del desarrollo sostenible</i>	505
III. La regionalización y complementariedad Post-Cotonú: entre los protocolos regionales y los acuerdos de asociación económica (AAE) para África, Caribe y Pacífico	508
1. <i>Consideraciones previas</i>	508
2. <i>Protocolo y los AAE con las regiones africanas</i>	509
3. <i>El AAE con Cariforum-UE y el protocolo UE-Caribe</i>	511
4. <i>Prioridades Estratégicas y el AAE con el Pacífico</i>	513
IV. Consideraciones finales	514
V. Anexo	516

CAPÍTULO 23

ACUERDOS COMERCIALES ENTRE SUDÁFRICA Y LA UE	519
--	------------

ROSA M. FLORENSA GUIU

I. Introducción	519
II. Caracterización económica de Sudáfrica	520
III. Comercio y alianzas de Sudáfrica a nivel mundial	523

	<i>Página</i>
1. Alianzas de Sudáfrica a nivel mundial	523
2. Principales socios comerciales	525
IV. Vinculación de la Unión Europea con Sudáfrica	527
1. Alianzas estratégicas UE-Sudáfrica	527
2. Relación de la UE con países ACP	527
3. Relación UE con países SADC	528
4. Importaciones y exportaciones de la UE con Sudáfrica	529
V. Relación comercial con España	533
1. Exportaciones, importaciones España-Sudáfrica	533
2. Intercambio de bienes entre España y Sudáfrica	535
VI. Conclusiones	536

CAPÍTULO 24

LAS RELACIONES BILATERALES DE LA UNIÓN EUROPEA CON AUSTRALIA Y NUEVA ZELANDA

539

BLANCA ESCARDÍBUL FERRÁ

I. Introducción	539
II. Relaciones bilaterales entre la Unión Europea con Australia y Nueva Zelanda	541
1. Acuerdo de libre comercio de la UE con Australia	541
2. Acuerdo de libre comercio de la UE con Nueva Zelanda	544
III. Principales indicadores económicos de Australia y Nueva Zelanda y el efecto de la pandemia mundial causada por el SARS-COV-2 en el comercio de bienes con la UE	545
IV. Comercio bilateral de la Unión Europea con Australia y Nueva Zelanda por sectores económicos y por productos	549
1. Comercio de la Unión Europea con Australia y Nueva Zelanda por sectores económicos	549
2. El comercio de la Unión Europea con Australia y Nueva Zelanda por productos	552
V. Conclusiones	555

Versión digital. Guía de uso