

La política comercial y de relaciones económicas exteriores de la Unión Europea (IV)

Relaciones con Estados Unidos y Canadá. Relaciones con México, Centroamérica, Comunidad Andina, Chile y MERCOSUR.

Ejercicio 3 · Esquema del tema 57 · Actualizado el 15 de octubre de 2026

01 INTRODUCCIÓN	02 ORIGEN Y DESARROLLO DE LA POLÍTICA COMERCIAL COMÚN	03 MARCO GENERAL ACTUAL	04 FUNCIONAMIENTO DE LA POLÍTICA COMERCIAL
05 LOS ACUERDOS DE LIBERALIZACIÓN COMERCIAL	06 RELACIONES CON ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ	07 RELACIONES CON AMÉRICA LATINA	08 CONCLUSIÓN

01 INTRODUCCIÓN

La **política comercial común (PCC)** es una competencia exclusiva de la Unión: la Comisión negocia en nombre de los veintisiete y los Estados miembros, entre ellos España, participan en su definición a través del Consejo y del Comité de Política Comercial. La Unión representa en torno al 16 % del comercio mundial de bienes y servicios y, a finales de 2025, aplicaba 44 acuerdos preferenciales con 76 países.

La crisis de la OMC, la rivalidad entre Estados Unidos y China y los aranceles estadounidenses desde 2025 han llevado a la Unión a combinar apertura y defensa de sus intereses, bajo la revisión de 2021 («abierta, sostenible y firme») y la estrategia de seguridad económica de 2023. La relación con Estados Unidos está marcada por esos aranceles y la que se mantiene con América Latina por una red de acuerdos que, con Mercosur, México y Chile, cubre ya la mayor parte del continente.

02 ORIGEN Y DESARROLLO DE LA POLÍTICA COMERCIAL COMÚN

2.1 El contexto multilateral

El GATT (1947) redujo los aranceles y la Ronda Uruguay creó la **OMC** el 1 de enero de 1995. La Unión es miembro de pleno derecho junto con sus Estados miembros, pero habla y negocia la Comisión. La Ronda de Doha sigue formalmente abierta, la XIV Conferencia Ministerial (Yaundé, marzo de 2026) terminó sin declaración y el Órgano de Apelación está paralizado desde diciembre de 2019, lo que explica la intensificación de los acuerdos bilaterales y regionales.

2.2 De los Tratados de Roma al Tratado de Lisboa

El Tratado de Roma de 1957 configuró la Comunidad como una **unión aduanera**, completada el 1 de julio de 1968, y previó la PCC como complemento: con un arancel exterior común, las relaciones comerciales exteriores se negocian de forma conjunta. Su ámbito se amplió con las reformas:

- **Dictamen 1/94:** servicios y propiedad intelectual solo parcialmente de competencia exclusiva, por lo que la OMC se celebró como acuerdo mixto. Ámsterdam y Niza los fueron incorporando
- **Tratado de Lisboa** (en vigor desde el 1 de diciembre de 2009): incorpora las inversiones extranjeras directas, consolida como exclusivos los servicios y la propiedad intelectual (arts. 3.1.e y 207 TFUE), integra la PCC en la

acción exterior, generaliza la mayoría cualificada y hace del Parlamento Europeo colegislador, con aprobación necesaria para los acuerdos

El **Dictamen 2/15** (16 de mayo de 2017, acuerdo con Singapur) declaró exclusiva casi toda la competencia, salvo las inversiones de cartera y la solución de diferencias entre inversores y Estados. El **Dictamen 1/17** (30 de abril de 2019) declaró compatible con los Tratados el Sistema de Tribunales de Inversiones del CETA.

2.3 España y la política comercial común

España se adhirió a las Comunidades Europeas el 1 de enero de 1986 y no tiene política comercial propia frente a terceros: participa en la de la Unión, que conduce la Comisión con mandatos del Consejo. En la Administración, la Dirección General de Política Comercial y Seguridad Económica de la Secretaría de Estado de Comercio (**Real Decreto 867/2025**) fija la posición española, con el apoyo de la Dirección General de Inteligencia Económica y Comercial en la vertiente bilateral.

03 MARCO GENERAL ACTUAL

3.1 Base jurídica

La PCC se regula en el título II de la quinta parte del TFUE:

- **Art. 3.1.e:** competencia exclusiva de la Unión. Los Estados solo pueden actuar si esta los faculta
- **Art. 206:** objetivos, que son el desarrollo armonioso del comercio mundial, la supresión progresiva de restricciones a los intercambios y a las inversiones extranjeras directas, y la reducción de barreras
- **Art. 207:** contenido y funcionamiento. Se basa en principios uniformes (aranceles, acuerdos sobre mercancías y servicios, propiedad intelectual, inversiones extranjeras directas, política de exportación y defensa comercial) y se ejerce en el marco de la acción exterior. El Parlamento y el Consejo fijan el marco de aplicación por el procedimiento legislativo ordinario
- El Consejo decide por mayoría cualificada, con unanimidad en servicios, propiedad intelectual e inversiones si incluyen disposiciones que la exijan en el ámbito interno, en servicios culturales y audiovisuales que afecten a la diversidad cultural, y en servicios sociales, educativos y sanitarios que perturben su organización nacional

3.2 Procedimiento de negociación y celebración de los acuerdos

Los acuerdos se negocian y celebran conforme a los artículos 207 y 218 del TFUE, en cuatro etapas:

- **Mandato:** la Comisión recomienda y el Consejo autoriza la apertura, con directrices de negociación
- **Negociación:** la Comisión negocia en consulta con el Comité de Política Comercial e informa al Parlamento, que debe estar informado en todas las fases
- **Firma:** el Consejo, a propuesta de la Comisión, autoriza la firma y, en su caso, la aplicación provisional
- **Celebración:** decisión del Consejo previa aprobación del Parlamento. Si el acuerdo es mixto, lo ratifican además todos los Estados miembros

Antes de la celebración se puede pedir un dictamen del Tribunal de Justicia sobre su compatibilidad con los Tratados (art. 218.11). Si es negativo, el acuerdo no entra en vigor sin modificarlo o reformar los Tratados.

3.3 El Comité de Política Comercial

Heredero del antiguo Comité 133, es el órgano preparatorio del Consejo, con representantes de los Estados y de la Comisión, que asiste a esta en las negociaciones. Se reúne en formación de Titulares (altos responsables, con la Dirección General de Política Comercial y Seguridad Económica por España), de Suplentes (en Bruselas, con la Representación Permanente) y en formaciones especializadas como servicios e inversiones, acero o textiles.

3.4 Las estrategias de política comercial

La orientación de la PCC se fija en comunicaciones de la Comisión:

- **Revisión de 2021** («abierta, sostenible y firme»): introduce la autonomía estratégica abierta, con tres objetivos: apoyar la transición ecológica y digital, configurar normas mundiales más sostenibles y justas, y reforzar la capacidad de defender los intereses de la Unión
- «El poder de las asociaciones comerciales» (junio de 2022): refuerza los capítulos de desarrollo sostenible y admite sanciones comerciales, como último recurso, por incumplir los compromisos laborales fundamentales o el Acuerdo de París
- **Estrategia de Seguridad Económica** (junio de 2023, reforzada en diciembre de 2025): competitividad, protección frente a riesgos y asociación con el mayor número de socios

04

FUNCIONAMIENTO DE LA POLÍTICA COMERCIAL

La PCC busca abrir mercados a las empresas europeas, reducir las barreras en terceros países y garantizar condiciones equitativas de competencia, en tres niveles complementarios.

4.1 Nivel multilateral

La Unión defiende un sistema multilateral basado en normas con la OMC en el centro y su reforma, sobre todo un sistema de solución de diferencias operativo. Mientras tanto impulsó en 2020 el **MPIA**, procedimiento arbitral multipartito de apelación provisional, y participa en las iniciativas conjuntas sobre comercio electrónico, inversiones y servicios.

4.2 Nivel bilateral y regional

Ante las dificultades multilaterales, la Unión ha tejido una de las mayores redes de acuerdos del mundo, que reducen aranceles, dan seguridad jurídica y fijan reglas en materias que la OMC cubre mal.

4.3 Nivel autónomo

Son instrumentos adoptados por reglamento, sin negociar con terceros, en cuatro bloques:

- **Régimen común de importaciones y exportaciones:** Reglamento (UE) 2015/478 (importación), Reglamento (UE) 2015/479 (exportación) y Reglamento (UE) 2021/821 (doble uso)
- **Defensa comercial:** antidumping (Reglamento (UE) 2016/1036), antisubvenciones (Reglamento (UE) 2016/1037) y salvaguardias
- **Nuevos instrumentos:**
 - Reglamento de observancia (Reglamento (UE) n.º 654/2014), con contramedidas si un socio incumple y la solución de diferencias está bloqueada
 - Instrumento de Contratación Pública Internacional (Reglamento (UE) 2022/1031) y Reglamento sobre subvenciones extranjeras (Reglamento (UE) 2022/2560)
 - Instrumento contra la Coerción (Reglamento (UE) 2023/2675), frente a presiones económicas de terceros
 - Control de inversiones extranjeras directas: Reglamento (UE) 2026/1386, aplicable desde enero de 2028, sustituye al Reglamento (UE) 2019/452
 - MAFC (Reglamento (UE) 2023/956), en fase definitiva desde el 1 de enero de 2026
- **Apoyo al desarrollo:** el **SPG** concede preferencias unilaterales en tres modalidades (SPG general, SPG+ y Todo menos armas). El Reglamento (UE) n.º 978/2012 está prorrogado hasta el 31 de diciembre de 2027

05

LOS ACUERDOS DE LIBERALIZACIÓN COMERCIAL

5.1 Tipología

Según su alcance, los acuerdos comerciales de la Unión son:

- **Preferenciales:** dan un trato más favorable que la cláusula de nación más favorecida (NMF). Incluyen las uniones aduaneras (arancel exterior común, como con Turquía para productos industriales) y los acuerdos de libre comercio, que eliminan aranceles entre las partes pero mantienen cada una el suyo y requieren normas de origen
- **No preferenciales:** marco de cooperación o diálogo, sin bajar aranceles del nivel NMF
- **Sectoriales:** reconocimiento mutuo de la evaluación de la conformidad, vinos y bebidas espirituosas, veterinarios

5.2 Compatibilidad con las reglas de la OMC

Un acuerdo preferencial es compatible con la cláusula NMF si cumple el art. XXIV del GATT (mercancías) y el art. V del AGCS (servicios):

- Abarca lo esencial del comercio entre las partes, en torno al 90 %
- No eleva en conjunto la protección frente a terceros
- Si es provisional, se completa en un plazo razonable, sin superar los diez años salvo casos excepcionales

- Se notifica a la OMC, que lo examina en el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales

Los acuerdos con países en desarrollo pueden ampararse además en la cláusula de habilitación de la Ronda Tokio.

5.3 Contenido de los acuerdos de nueva generación

Desde «Europa Global» (2006), van mucho más allá de los aranceles:

- Eliminación de casi todos los aranceles, con transiciones y contingentes para productos agrícolas sensibles, y normas de origen
- Aduanas, obstáculos técnicos y medidas sanitarias y fitosanitarias con compromisos OMC plus
- Servicios, establecimiento y contratación pública
- Propiedad intelectual, con protección de las indicaciones geográficas europeas
- Competencia, subvenciones, comercio digital, energía, materias primas y pymes
- Comercio y desarrollo sostenible (normas laborales de la OIT, medio ambiente, clima)
- Solución de diferencias entre Estados más rápida que la OMC y sin apelación

5.4 La arquitectura jurídica de los acuerdos

Tras el Dictamen 2/15, la Unión separa los contenidos para evitar que un acuerdo comercial exija la ratificación de todos los Estados miembros:

- Acuerdo comercial de competencia exclusiva, que solo requiere decisión del Consejo y aprobación del Parlamento (Japón, Singapur, Vietnam, Nueva Zelanda)
- Acuerdo de protección de inversiones independiente, mixto
- Si el acuerdo comercial forma parte de un acuerdo de asociación mixto, un **acuerdo comercial interino** se aplica hasta la entrada en vigor del global. Es la fórmula con Chile, Mercosur y México

06

RELACIONES CON ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ

6.1 Estados Unidos

Estados Unidos es el principal socio económico de la Unión y el primer destino de sus exportaciones de bienes, con peso también en servicios e inversión directa.

Marco institucional. Parte de la Declaración Transatlántica de 1990 y la Nueva Agenda Transatlántica de 1995, completadas con la Asociación Económica Transatlántica (1998) y el Consejo Económico Transatlántico (2007). No hay acuerdo de libre comercio, sino acuerdos sectoriales como el de reconocimiento mutuo (1998), el del vino (2006) y los veterinario y de seguros.

El TTIP. Las negociaciones de la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión empezaron en julio de 2013 con tres pilares: acceso a mercados, cooperación reglamentaria y normas comunes. Tras quince rondas se paralizaron y en abril de 2019 el Consejo declaró obsoletas sus directrices. Pesaron la oposición social al arbitraje de inversiones y a la cooperación reglamentaria, y el giro estadounidense desde 2017.

Diferencias comerciales. Son contenciosos recurrentes:

- Medidas unilaterales estadounidenses: sección 301 de la Ley de Comercio de 1974, sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962 (seguridad nacional), «Buy American» y

leyes extraterritoriales como la Ley Helms-Burton, frente a la que la Unión aplica el Reglamento de bloqueo (Reglamento (CE) n.º 2271/96)

- Litigio Airbus y Boeing: la OMC autorizó contramedidas a ambas partes y en julio de 2026 la Unión prorrogó la suspensión de las suyas
- Aranceles de 2018 sobre acero y aluminio, con medidas de reequilibrio y salvaguardia siderúrgica propia

Los aranceles de 2025. Estados Unidos aplicó aranceles generalizados al margen de la OMC: 50 % al acero y al aluminio, aranceles a los automóviles y aranceles «recíprocos». Para evitar la escalada, la Unión negoció un acuerdo político en julio de 2025, plasmado en la **Declaración Conjunta de 21 de agosto de 2025**:

- Arancel máximo del 15 %, incluido el NMF, para la mayoría de los productos europeos, automóviles incluidos
- La Unión elimina aranceles a los productos industriales estadounidenses y da acceso preferencial a ciertos productos agrícolas y del mar no sensibles. El Consejo aprobó en junio de 2026 los reglamentos de aplicación, con cláusula de salvaguardia, posible suspensión si Estados Unidos incumple y vigencia hasta finales de 2029
- Compromisos europeos de compra de energía e inversión, y cooperación en acero, seguridad económica y normas técnicas

En febrero de 2026 el Tribunal Supremo estadounidense declaró que la IEEPA no permite imponer aranceles. La Administración los sustituyó por un recargo temporal de la sección 122 y, desde julio de 2026, por aranceles de la sección 301. Los de la sección 232 se mantienen. La Unión combina la negociación con la preparación de contramedidas y el Instrumento contra la Coerción.

6.2 Canadá

Canadá es uno de los socios más antiguos y afines de la Unión. La relación se basó desde 1976 en el Acuerdo Marco de Cooperación Comercial y Económica.

El **CETA** (Acuerdo Económico y Comercial Global) se firmó el 30 de octubre de 2016 y el Parlamento Europeo lo aprobó en febrero de 2017. Se aplica provisionalmente desde el 21 de septiembre de 2017, porque al ser mixto su entrada en vigor completa exige la ratificación de todos los Estados miembros. España lo ha ratificado y una decena de Estados aún no. Sus contenidos principales:

- Eliminación de más del 98 % de las líneas arancelarias, con contingentes para productos sensibles (lácteos en Canadá, vacuno y porcino en la Unión)
- Contratación pública abierta a todos los niveles de gobierno canadiense, incluidas provincias y municipios
- Protección de unas 140 indicaciones geográficas europeas
- Servicios, inversiones, cooperación reglamentaria y desarrollo sostenible
- **Sistema de Tribunales de Inversiones**, validado por el Dictamen 1/17, que solo se aplicará con la plena entrada en vigor

En la cumbre de junio de 2025 se acordó una Asociación de Seguridad y Defensa y se reforzó la cooperación frente al proteccionismo estadounidense.

07 RELACIONES CON AMÉRICA LATINA

7.1 Marco general

Se basan en una asociación estratégica birregional, establecida en la cumbre de Río de Janeiro (1999). Desde 2013 las cumbres se celebran con la **CELAC**.

La Unión ha sustituido las preferencias unilaterales del SPG por acuerdos de asociación y comerciales con casi toda la región, con un papel impulsor de España. Hoy tiene acuerdos con México, Chile, Centroamérica, Colombia, Perú y Ecuador y, tras su firma en 2026, con Mercosur.

7.2 México

El **Acuerdo Global** (Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación), firmado en diciembre de 1997, fue el primer acuerdo de asociación con un país latinoamericano y creó una zona de libre comercio, aplicada desde 2000 en mercancías y 2001 en servicios.

Su modernización, negociada desde 2016, se dividió en dos instrumentos:

- **Acuerdo Global Modernizado**, mixto, que exige la ratificación de todos los Estados miembros
- **Acuerdo Comercial Interino**, de competencia exclusiva de la Unión, que liberaliza casi todo el comercio de mercancías (agroalimentarios incluidos), abre la contratación pública, protege indicaciones geográficas e incluye un capítulo de desarrollo sostenible

Ambos se firmaron el 22 de mayo de 2026. El Parlamento aprobó el interino el 8 de julio de 2026 y el Consejo lo celebró el 14 de julio de 2026. Su entrada en vigor depende de que México complete su ratificación.

7.3 Centroamérica

El Acuerdo de Asociación con Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá, concluido en 2010 bajo Presidencia española y firmado en junio de 2012, fue el primer acuerdo de región a región de la Unión. Tiene tres pilares: diálogo político, cooperación y comercio. El pilar comercial crea una zona de libre comercio con protección de indicaciones geográficas y compromisos de servicios y contratación pública, y se aplica provisionalmente desde 2013. El Acuerdo entró plenamente en vigor en mayo de 2024.

7.4 Comunidad Andina

La Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú) se benefició del SPG. La negociación de un acuerdo de región a región, iniciada en 2007, se suspendió en 2008 por falta de posición común y la Unión negoció solo la parte comercial con los países interesados.

El **Acuerdo Comercial con Colombia y Perú**, firmado en junio de 2012 y aplicado provisionalmente desde 2013, al que Ecuador se adhirió el 1 de enero de 2017, liberaliza casi todo el comercio industrial y pesquero, mejora el acceso de productos agroalimentarios de interés para España (vino, aceite de oliva, productos del cerdo), protege indicaciones geográficas e incluye un capítulo de desarrollo sostenible. La Unión redujo gradualmente su arancel sobre el plátano, con mecanismo de estabilización. Bolivia no se ha adherido, tiene el SPG+ y es miembro de Mercosur desde 2024.

7.5 Chile

El Acuerdo de Asociación, firmado en 2002 y aplicado desde 2003, estableció una amplia zona de libre comercio de mercancías, servicios y contratación pública. Su modernización, concluida en diciembre de 2022, se articula en dos instrumentos firmados el 13 de diciembre de 2023:

- **Acuerdo Comercial Interino**, en vigor desde el 1 de febrero de 2025: elimina casi todos los aranceles restantes e incluye capítulos de materias primas y energía (litio y cobre) y de comercio y desarrollo sostenible
- **Acuerdo Marco Avanzado**, mixto, aplicado provisionalmente en parte desde el 1 de junio de 2025. Al entrar plenamente en vigor sustituirá al interino

7.6 Mercosur

Creado en 1991 por el Tratado de Asunción, lo integran Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y, desde 2024, Bolivia (Venezuela está suspendida desde 2016). La relación se basa en el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación de 1995.

La negociación empezó en 1999 y en diciembre de 2024 se cerró un acuerdo político renovado, tras el acuerdo de junio de 2019 y las objeciones medioambientales y agrícolas de varios Estados, con nuevos compromisos de desarrollo sostenible y del Acuerdo de París. Su estructura es:

- **Acuerdo de Asociación (EMPA)**, mixto, con diálogo político, cooperación y comercio
- **Acuerdo Comercial Interino**, de competencia exclusiva de la Unión: elimina gradualmente la mayoría de los aranceles, con plazos largos y contingentes para productos agrícolas sensibles (vacuno, aves, azúcar, etanol), y protege indicaciones geográficas
- **Reglamento de salvaguardias agrícolas bilaterales**, adoptado en marzo de 2026

Ambos acuerdos se firmaron el 17 de enero de 2026 en Paraguay y el interino se aplica provisionalmente con los cuatro países fundadores desde el 1 de mayo de 2026. El Parlamento pidió en enero de 2026 un dictamen del Tribunal de Justicia sobre su compatibilidad con los Tratados, por lo que su aprobación sigue pendiente, y Polonia ha recurrido la aplicación provisional. Para España abre oportunidades en vino, aceite de oliva, productos industriales y contratación pública, y exige vigilar los sectores agrícolas sensibles.

7.7 Cuba

La relación no tiene contenido preferencial y se rige por el Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación, aplicado provisionalmente desde el 1 de noviembre de 2017. Cuba ya no se beneficia del SPG y el acuerdo regula el diálogo político, la cooperación y el apoyo a la modernización económica.

08 CONCLUSIÓN

La relación con Estados Unidos sigue siendo la más importante para la economía europea, pero ha cambiado: tras el fracaso del TTIP, los aranceles desde 2025 han llevado a la Unión a negociar un marco que limita los daños sin resolver el fondo, mientras refuerza sus instrumentos de defensa y diversifica socios. Canadá, con el CETA, es un socio afín en la defensa de un comercio basado en normas.

En América Latina la Unión ha culminado una amplia red de acuerdos con Centroamérica, Colombia, Perú y Ecuador, Chile,

México y, tras más de veinticinco años de negociación, Mercosur. Para España tienen un valor especial por el acceso de sus exportaciones e inversiones, aunque exigen equilibrar la

apertura con la protección de sus sectores agrícolas más sensibles.