

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

Relaciones con Asia: Corea, India, China, Japón, y otros países asiáticos, en particular los miembros de ASEAN. Relaciones con los países de Asia Central. Relaciones con el Consejo de Cooperación del Golfo. Relaciones con Oceanía.

Ejercicio 3 · Esquema del tema 58 · 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 LOS PRINCIPALES SOCIOS ASIÁTICOS
07 LAS RELACIONES CON LA ASEAN	08 LAS RELACIONES CON ASIA CENTRAL	09 LAS RELACIONES CON EL CONSEJO DE COOPERACIÓN DEL GOLFO	10 LAS RELACIONES CON OCEANÍA	11 CONCLUSIÓN	

01 INTRODUCCIÓN

La política comercial común (PCC) es competencia exclusiva de la Unión: la Comisión negocia en nombre de los veintisiete y los Estados miembros, entre ellos España, participan 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.

Ante la rivalidad entre Estados Unidos y China, la invasión rusa de Ucrania y los aranceles estadounidenses desde 2025, la Unión combina apertura, acuerdos para diversificar mercados e instrumentos autónomos de defensa. Asia es la región donde más ha concentrado su esfuerzo negociador, con acuerdos concluidos con la India, Indonesia y Australia, mientras gestiona una relación cada vez más compleja con China.

- El **Tratado de Lisboa**, en vigor desde el 1 de diciembre de 2009, incorporó las inversiones extranjeras directas, consolidó servicios y propiedad intelectual como competencia exclusiva (artículos 3.1.e y 207 del TFUE), integró la PCC en la acción exterior, generalizó la mayoría cualificada y convirtió al Parlamento Europeo en colegislador, con aprobación necesaria para celebrar los acuerdos
- El **Dictamen 2/15** (16 de mayo de 2017, acuerdo con Singapur) declaró la competencia exclusiva sobre casi todo el acuerdo, salvo las inversiones de cartera y la solución de diferencias entre inversores y Estados, que son compartidas

2.3 España y la política comercial común

España se adhirió al GATT en 1963 y a las Comunidades Europeas el 1 de enero de 1986. No tiene política comercial propia frente a terceros países: participa en la de la Unión. En la Administración corresponde a la Secretaría de Estado de Comercio y, tras el **Real Decreto 867/2025**, a la Dirección General de Política Comercial y Seguridad Económica.

02 ORIGEN Y DESARROLLO DE LA POLÍTICA COMERCIAL COMÚN

2.1 El contexto multilateral

La Ronda Uruguay creó la **Organización Mundial del Comercio (OMC)** el 1 de enero de 1995. La Unión y sus Estados miembros son miembros de pleno derecho, pero negocia la Comisión. La Ronda de Doha, lanzada en 2001, sigue formalmente abierta, pero la negociación se ha desplazado a acuerdos parciales y plurilaterales, y el Órgano de Apelación está paralizado desde diciembre de 2019. Por eso la Unión ha intensificado su red de 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, el comercio exterior se negocia conjuntamente. Su ámbito, limitado al principio a las mercancías, se amplió después:

- El Dictamen 1/94 del Tribunal de Justicia consideró que servicios y propiedad intelectual solo entraban en parte en la competencia exclusiva, por lo que la OMC se celebró como acuerdo mixto. Ámsterdam y Niza (2003) los extendieron a la PCC

03 MARCO GENERAL ACTUAL

3.1 Base jurídica

- La PCC se regula en el título II de la quinta parte del TFUE:
- **Artículo 3.1.e:** competencia exclusiva de la Unión. Los Estados solo pueden actuar si esta los faculta
 - **Artículo 206:** objetivos. Desarrollo armonioso del comercio mundial, supresión progresiva de restricciones a los intercambios y a las inversiones extranjeras directas, y reducción de barreras arancelarias y de otro tipo
 - **Artículo 207:** la PCC se basa en principios uniformes (aranceles, acuerdos de mercancías y servicios, propiedad intelectual, inversiones extranjeras directas, política de exportación y defensa comercial) y se lleva a cabo en el marco de la acción exterior. Parlamento y Consejo fijan el marco mediante reglamentos por el procedimiento legislativo ordinario. El Consejo decide por mayoría cualificada, con excepciones de unanimidad en servicios, propiedad intelectual e inversiones cuando incluyan disposiciones que exijan unanimidad en el ámbito interno, en

servicios culturales y audiovisuales y en servicios sociales, educativos y sanitarios cuando puedan afectar a la diversidad cultural o a la 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:

- **Mandato:** la Comisión recomienda y el Consejo autoriza la negociación con directrices
- **Negociación:** la Comisión negocia en consulta con el Comité de Política Comercial e informa al Parlamento plena e inmediatamente
- **Firma:** el Consejo la decide, a propuesta de la Comisión, y en su caso la aplicación provisional
- **Celebración:** el Consejo decide previa aprobación del Parlamento. Si el acuerdo es mixto, lo ratifican además todos los Estados miembros

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

3.3 El Comité de Política Comercial

Herederio del antiguo Comité 133, es un órgano preparatorio del Consejo con representantes de los Estados miembros y de la Comisión. Asiste a la Comisión en las negociaciones y prepara la posición del Consejo. Se reúne como **Titulares** (altos responsables, fijan las líneas generales), **Suplentes** (más frecuente, con la Representación Permanente de España) y en formaciones especializadas.

3.4 Las estrategias de política comercial

La Comisión ha fijado la orientación de la PCC en sucesivas comunicaciones:

- **«Europa Global»** (2006): nueva generación de acuerdos con socios de gran potencial, como Corea, la India o la ASEAN
- **«Una política comercial abierta, sostenible y firme»** (febrero de 2021): autonomía estratégica abierta, con tres objetivos: apoyar la transición ecológica y digital, configurar normas mundiales más sostenibles y justas, y defender los intereses de la Unión de forma autónoma cuando sea necesario
- **«El poder de las asociaciones comerciales»** (junio de 2022): permite, como último recurso, sanciones comerciales por incumplir los compromisos laborales fundamentales o el Acuerdo de París
- **Estrategia Europea de Seguridad Económica** (junio de 2023), reforzada en diciembre de 2025: competitividad, protección frente a los riesgos y asociación con el mayor número posible de socios

04 FUNCIONAMIENTO DE LA POLÍTICA COMERCIAL

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

4.1 Nivel multilateral

La Unión considera que un sistema multilateral basado en normas, con la OMC en el centro, es la mejor garantía de

seguridad jurídica, y defiende reformarla y recuperar la solución de diferencias. Mientras tanto impulsó en 2020 el procedimiento arbitral multipartito de apelación provisional (MPIA) y participa en iniciativas conjuntas sobre comercio electrónico, facilitación de inversiones y regulación nacional de servicios.

4.2 Nivel bilateral y regional

Ante las dificultades multilaterales, la Unión ha tejido una de las mayores redes de acuerdos comerciales del mundo, que reducen aranceles y barreras y fijan reglas donde la OMC no llega.

4.3 Nivel autónomo

Son instrumentos adoptados por reglamento, que la Unión aplica sin negociar con terceros:

- **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 (UE) n.º 654/2014**, de observancia: contramedidas si un socio incumple y la solución de diferencias está bloqueada
 - **Instrumento de Contratación Pública Internacional** (Reglamento (UE) 2022/1031): limita el acceso a licitaciones europeas de empresas de países sin reciprocidad
 - **Reglamento (UE) 2022/2560**, sobre subvenciones extranjeras que distorsionan el mercado interior
 - **Instrumento contra la Coerción** (Reglamento (UE) 2023/2675), frente a presiones económicas de terceros países
 - **Reglamento (UE) 2026/1386**, de control de inversiones extranjeras: en vigor desde julio de 2026 y aplicable desde enero de 2028, sustituye al Reglamento (UE) 2019/452
 - **Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono** (Reglamento (UE) 2023/956), en fase definitiva desde el 1 de enero de 2026
- **Apoyo al desarrollo:** el **Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG)** concede preferencias unilaterales y no recíprocas: SPG general, SPG+ (ligado a convenios internacionales de derechos humanos, laborales, medioambientales y de buena gobernanza) y Todo menos armas para los países menos adelantados (Reglamento (UE) n.º 978/2012, prorrogado hasta el 31 de diciembre de 2027, a la espera de un nuevo reglamento)

05

LOS ACUERDOS DE LIBERALIZACIÓN COMERCIAL

5.1 Tipología

- **Acuerdos preferenciales:** dan a la otra parte un trato mejor que el de la nación más favorecida (NMF)
 - **Uniones aduaneras:** eliminan aranceles entre las partes y aplican un arancel exterior común, como con Turquía (productos industriales), Andorra o San Marino
 - **Acuerdos de libre comercio (ALC):** eliminan aranceles entre las partes, pero cada una mantiene el suyo frente a

terceros, por lo que exigen normas de origen

- **Acuerdos no preferenciales:** no bajan aranceles del nivel NMF, sino que crean un marco de cooperación, como los acuerdos de colaboración y cooperación
- **Acuerdos sectoriales:** reconocimiento mutuo de la evaluación de la conformidad, vinos y bebidas espirituosas, acuerdos veterinarios

5.2 Compatibilidad con las reglas de la OMC

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

- Abarca lo esencial de los intercambios, en la práctica en torno al 90 % del comercio
- No eleva en conjunto la protección frente a terceros
- Si es provisional, se completa en un plazo razonable, que salvo excepciones no supera los diez años
- Se notifica a la OMC

5.3 Contenido de los acuerdos de nueva generación

Desde «Europa Global» los acuerdos van mucho más allá de los aranceles:

- Mercancías: eliminación de casi todos los aranceles, con periodos transitorios y contingentes para productos sensibles, sobre todo agrícolas, más normas de origen y facilitación aduanera
- Obstáculos técnicos y medidas sanitarias y fitosanitarias, con compromisos OMC plus
- Servicios, contratación pública, propiedad intelectual con protección de indicaciones geográficas, competencia y subvenciones, comercio digital, energía y materias primas
- Comercio y desarrollo sostenible: normas laborales fundamentales de la OIT, medio ambiente y cambio climático
- Solución de diferencias entre Estados, sin apelación

5.4 La arquitectura jurídica de los acuerdos

Tras el Dictamen 2/15, la Unión separa los contenidos para que un acuerdo puramente comercial no necesite la ratificación de todos los Estados:

- **Acuerdo comercial de competencia exclusiva:** bastan la decisión del Consejo y la aprobación del Parlamento. Es el caso de Japón, Singapur, Vietnam o Nueva Zelanda
- **Acuerdo de protección de inversiones independiente,** mixto, que ratifican también los Estados miembros
- **Acuerdo comercial interino,** cuando el comercio forma parte de un acuerdo de asociación mixto más amplio. Es la fórmula con Chile, Mercosur y México

06

RELACIONES CON LOS PRINCIPALES SOCIOS ASIÁTICOS



6.1 Marco general

La Unión mantiene asociaciones estratégicas con China, Japón, Corea del Sur y la India y se relaciona con la región en foros como la Reunión Asia-Europa (ASEM) o el G20. Desde 2021 su enfoque se recoge en la **Estrategia para la Cooperación en la Región Indopacífica**, y su red de acuerdos en Asia es un instrumento clave de diversificación y seguridad económica.

6.2 Corea del Sur

Corea del Sur es socio estratégico desde 2010. La relación se basa en el Acuerdo Marco (en vigor desde 2014) y en el

Acuerdo de Libre Comercio, firmado en octubre de 2010, aplicado provisionalmente desde el 1 de julio de 2011 y plenamente en vigor desde diciembre de 2015. Fue el primer acuerdo de nueva generación de la Unión y el primero con un país asiático:

- Eliminó casi todos los aranceles, salvo algunos productos agrícolas, con el desarme completado en lo esencial en 2016
- Incluyó disciplinas sobre barreras no arancelarias en automóvil, electrónica y farmacia, además de servicios y contratación pública
- Fue el primero con un capítulo de comercio y desarrollo sostenible

En la cumbre de junio de 2026 se firmó un Acuerdo de Comercio Digital, pendiente de ratificación.

6.3 India

La relación se basa en el Acuerdo de Cooperación de 1994 y en la asociación estratégica de 2004. Las negociaciones de libre comercio se relanzaron en junio de 2022 junto con las de inversiones e indicaciones geográficas.

Las negociaciones del acuerdo de libre comercio concluyeron el 27 de enero de 2026, en la cumbre de Nueva Delhi, y en septiembre de 2026 la Comisión propuso su firma al Consejo. Es el acuerdo con el mayor mercado por población que ha negociado la Unión. Prevé eliminar o reducir la mayoría de los aranceles indios, de los más elevados entre las grandes economías, con periodos transitorios para automóviles y vinos y bebidas espirituosas, y excluye los productos agrícolas más sensibles para ambas partes. Los acuerdos de inversiones e indicaciones geográficas siguen en negociación.

6.4 China

China es uno de los dos principales socios comerciales de la Unión en bienes y su primer proveedor, con un déficit comercial europeo muy elevado y persistente. Es miembro de la OMC desde diciembre de 2001.

El marco jurídico. Rige el Acuerdo de Cooperación Comercial y Económica de 1985, no preferencial. La negociación de un nuevo acuerdo, iniciada en 2007, no ha concluido. El **Acuerdo Global de Inversiones (CAI)**, cerrado en principio en diciembre de 2020, quedó congelado en 2021 cuando China sancionó a diputados europeos y otras entidades en respuesta a las sanciones de la Unión por Xinjiang. Desde 2021 está en vigor un acuerdo sobre indicaciones geográficas, y desde 1989 se mantiene el embargo de armas.

Socio, competidor y rival sistémico. Desde 2019 la Unión define así a China y desde 2023 aplica una estrategia de reducción de riesgos (de-risking), sin desvinculación. Las tensiones principales son:

- Sobrecapacidad y subvenciones chinas: numerosos procedimientos antidumping y antisubvenciones (acero, aluminio, paneles solares) y, en octubre de 2024, derechos compensatorios a los vehículos eléctricos. Desde enero de 2026 se admiten compromisos de precios mínimos como alternativa
- Respuestas chinas: investigaciones antidumping sobre brandy, porcino y lácteos europeos, que afectan en especial a España
- Restricciones chinas desde 2025 a la exportación de tierras raras y otras materias primas críticas, que evidencian la dependencia europea

- Falta de reciprocidad en el acceso a los mercados, que la Unión aborda con sus nuevos instrumentos autónomos

6.5 Japón

Japón es socio estratégico desde 2003 y la relación se apoya en dos acuerdos firmados en julio de 2018:

- **Acuerdo de Asociación Económica (AAE)**, en vigor desde el 1 de febrero de 2019, que creó una de las mayores zonas de libre comercio del mundo. Elimina casi todos los aranceles, incluidos los japoneses sobre vino, porcino o queso, de interés para España. Aborda barreras no arancelarias y protege más de doscientas indicaciones geográficas europeas. Desde julio de 2024 se aplica un protocolo sobre flujos de datos
- **Acuerdo de Asociación Estratégica**, sobre diálogo político y cooperación sectorial

La cooperación se amplió con la Alianza Verde (2021), la Asociación Digital (2022) y la Alianza para la Competitividad (julio de 2025).

07 LAS RELACIONES CON LA ASEAN

La **ASEAN**, creada en 1967, agrupa a Brunéi, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Singapur, Tailandia, Vietnam y, desde 2025, Timor Oriental. Es uno de los principales socios comerciales de la Unión, y la relación se elevó a asociación estratégica en diciembre de 2020.

La negociación de un acuerdo de región a región, iniciada en 2007, se suspendió en 2009 por las diferencias entre sus miembros. Desde entonces la Unión negocia acuerdos bilaterales, concebidos como piezas de un futuro acuerdo regional:

- **Singapur**: acuerdo de libre comercio en vigor desde el 21 de noviembre de 2019 y de inversiones pendiente de ratificación. Desde el 1 de febrero de 2026 rige el primer Acuerdo de Comercio Digital de la Unión
- **Vietnam**: acuerdo de libre comercio en vigor desde el 1 de agosto de 2020, que elimina casi todos los aranceles en hasta diez años. El de inversiones está pendiente de ratificación
- **Indonesia**: el Acuerdo de Asociación Económica Global y el de inversiones concluyeron en lo sustancial en septiembre de 2025, y en junio de 2026 la Comisión propuso su firma
- **Filipinas**: negociaciones relanzadas en 2024, con acuerdo sustancial en septiembre de 2026 aún por cerrar formalmente
- **Tailandia y Malasia**: negociaciones relanzadas en 2023 y 2025, en curso
- **Camboya, Laos y Myanmar**: se benefician de Todo menos armas, aunque en 2020 la Unión retiró parcialmente las preferencias a Camboya por violaciones de derechos humanos y laborales

08 LAS RELACIONES CON ASIA CENTRAL

Las cinco repúblicas de **Asia Central** (Kazajistán, Kirguistán, Tayikistán, Turkmenistán y Uzbekistán) importan por su energía, sus materias primas críticas y las rutas de transporte que evitan Rusia. La relación se basa en la Estrategia de la Unión para Asia Central de 2019 y en estos acuerdos:

- Acuerdos de colaboración y cooperación de los años noventa, no preferenciales y basados en la NMF, que se sustituyen por acuerdos reforzados: Kazajistán, en vigor desde el 1 de marzo de 2020, y firmados los de Kirguistán (junio de 2024) y Uzbekistán (octubre de 2025)
- Con Turkmenistán se aplica desde 2010 un acuerdo interino sobre comercio, porque su acuerdo de colaboración y cooperación no se ha ratificado
- Kirguistán y Uzbekistán se benefician del SPG+. Kazajistán, Kirguistán y Tayikistán son miembros de la OMC, y Uzbekistán y Turkmenistán negocian su adhesión

La primera cumbre Unión-Asia Central (Samarcanda, abril de 2025) elevó la relación a asociación estratégica y anunció 12.000 millones de euros de Global Gateway para transporte, materias primas críticas, energía y conectividad digital.

09 LAS RELACIONES CON EL CONSEJO DE COOPERACIÓN DEL GOLFO

El **Consejo de Cooperación del Golfo (CCG)** agrupa a Arabia Saudí, Bahréin, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Omán y Catar. Sus relaciones con la Unión se basan en el Acuerdo de Cooperación de 1988, no preferencial. La negociación de un acuerdo de libre comercio de región a región, iniciada en 1990, se suspendió en 2008, sobre todo por el desacuerdo en los derechos de exportación del Golfo a los productos petroquímicos. La relación ha recibido nuevo impulso:

- Autorización del Consejo, en julio de 2025, para negociar acuerdos de asociación estratégica bilaterales con los seis países (política exterior, comercio e inversión, energía y transformación digital)
- Apertura en 2025 de negociaciones de un acuerdo de libre comercio con los Emiratos Árabes Unidos, sin perjuicio del objetivo de un acuerdo con todo el CCG

10 LAS RELACIONES CON OCEANÍA

10.1 Australia

Australia es un socio afín. Las negociaciones de libre comercio, iniciadas en 2018, se suspendieron en 2023 por las diferencias en acceso agrícola y concluyeron el 24 de marzo de 2026 en Canberra, junto con una Asociación de Seguridad y Defensa. El acuerdo eliminará más del 99 % de los aranceles sobre las exportaciones de la Unión, abrirá los servicios y la contratación pública australianos y protegerá las indicaciones geográficas europeas, con contingentes para los productos agrícolas sensibles (vacuno, ovino, azúcar, algunos lácteos). Está pendiente de revisión jurídica y firma.

10.2 Nueva Zelanda

El acuerdo con **Nueva Zelanda**, firmado en julio de 2023, está en vigor desde el 1 de mayo de 2024. Elimina los aranceles neozelandeses sobre todos los productos de la Unión y los europeos sobre la mayoría de los neozelandeses, con contingentes para los sensibles (ovino, vacuno, lácteos), y protege cerca de dos mil indicaciones geográficas. Es el primero de la Unión que permite sanciones comerciales, como último recurso, ante el incumplimiento grave de las normas laborales fundamentales o del Acuerdo de París.

10.3 Los países del Pacífico

Los países insulares del Pacífico se relacionan con la Unión mediante el Acuerdo de Samoa y el acuerdo de asociación económica con los países del Pacífico, que aplican Papúa Nueva Guinea, Fiyi, Samoa y las Islas Salomón (Tema 56). Su importancia es sobre todo medioambiental y pesquera, con acuerdos de pesca sostenible de interés para la flota atunera española.

11 CONCLUSIÓN

Asia es el principal foco de la política comercial de la Unión. Con Japón, Corea del Sur, Singapur y Vietnam en vigor y los

acuerdos con la India, Indonesia y Australia concluidos, la Unión ha construido una red que diversifica mercados y proveedores en un momento de proteccionismo. La relación con China es la más compleja: combina cooperación con defensa frente a la sobrecapacidad, las subvenciones y las dependencias estratégicas, mediante la reducción de riesgos.

En Asia Central y el Golfo la Unión busca socios energéticos y de materias primas críticas, y en Oceanía ha consolidado acuerdos con socios afines. Para España se abren oportunidades en el agroalimentario, la automoción o las infraestructuras, en mercados donde su presencia es aún limitada.