



بيت العربي Casa Árabe  
البيوت العربية  
International de  
Islamic Studies and the  
Muslim World

## **Comercio Unión Europea-Consejo de Cooperación del Golfo: ¿Un nuevo impulso a las negociaciones para un acuerdo de libre comercio?**

*En los últimos meses se ha vuelto a hablar de la posible reanudación de las negociaciones para el establecimiento de una zona de libre comercio entre la Unión Europea y el Consejo de Cooperación del Golfo, que fueron interrumpidas a fines de 2008. Los países del CCG buscan impulsar su política de diversificación económica y captar inversiones de la UE, que ya es de forma destacada el primer origen de sus importaciones, mientras se quejan del proteccionismo con el que tropiezan sus exportaciones en los mercados europeos.*

### **Iberglobal**

Las negociaciones UE-CCG para el establecimiento de una zona de libre comercio se iniciaron hace cerca de 18 años. A finales de 2008 fueron suspendidas por los países del CCG, molestos por lo que consideraban excesivas demandas e intromisiones por parte de la UE en temas de índole política.

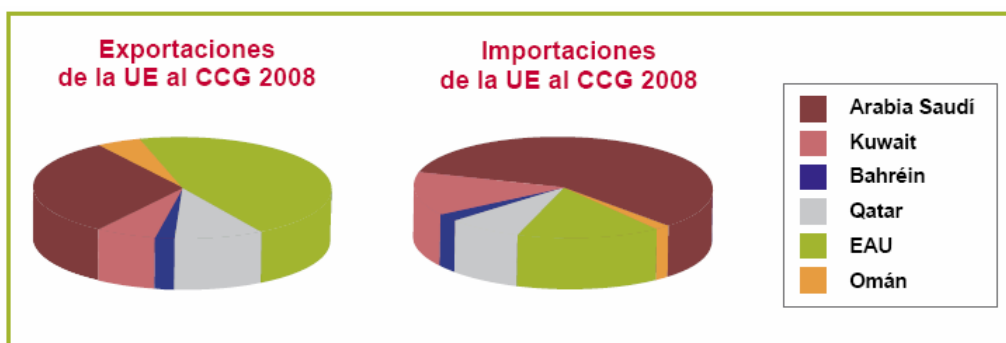
El comercio entre los dos bloques ha venido creciendo de forma regular en los últimos años, en especial por el lado de las exportaciones europeas que, como puede observarse en el cuadro 1, alcanzaron los 68 969 millones de euros en 2008, según las estadísticas europeas.

El cuadro 2 recoge las principales fuentes de las importaciones en el conjunto de países del CCG (según datos del Fondo Monetario Internacional). Como puede verse, la UE es la primera fuente de importaciones, aportando casi el 30% de las mismas. A destacar que China se ha convertido en su segundo suministrador, por delante de Estados Unidos y Japón.

**Cuadro 1**  
**Comercio de la UE con el CCG (cifras en millones de euros)**

	<b>Importaciones</b>	<b>% sobre el total de importaciones de la UE</b>	<b>Exportaciones</b>	<b>% sobre el total de exportaciones de la UE</b>	<b>Saldo</b>
<b>2004</b>	25 580	2,5	41 321	4,3	15 741
<b>2005</b>	38 021	3,2	50 875	4,8	12 855
<b>2006</b>	35 943	2,7	54 788	4,7	18 845
<b>2007</b>	31 761	2,2	61 468	5,0	29 707
<b>2008</b>	36 502	2,4	68 969	5,3	32 467

Fuente: EUROSTAT



Fuente: Datacomex Europa

Entre los países del CCG el primer cliente destacado de las ventas europeas es Emiratos Árabes Unidos, con 31 679 millones de euros en el año 2008. Emiratos se sitúa así en un sobresaliente octavo puesto en el ranking mundial de destinos de las exportaciones europeas, por delante de países como India o Brasil. Tras Emiratos, el segundo destino más importante es Arabia Saudí, con 21 260 millones de euros de exportaciones europeas. Estos dos países, absorben las tres cuartas partes de las exportaciones europeas a la región.

**Cuadro 2**  
**Principales proveedores del CCG en 2008**  
**(importaciones en millones de euros)**

		% del total
<b>UE</b>	75 599	29,1
<b>China</b>	28 181	10,8
<b>EE UU</b>	27 124	10,4
<b>Japón</b>	20 803	8,0
<b>India</b>	17 068	6,6
<b>Total</b>	260 202	100

Fuente: FMI

Por el contrario, y como puede verse en el cuadro 3, la Unión Europea tiene una menor importancia relativa como destino de las exportaciones del CCG, con sólo el 8,1% de las mismas, por detrás de Japón (el primer y destacado cliente, con un 21,9% del total de las exportaciones), Corea del Sur y Estados Unidos. Arabia Saudí es el primer suministrador a la UE entre los países del CCG, con unas exportaciones en 2008 de 21 117 millones de euros, lo que le situó en el puesto 16 del ranking de suministradores de la UE. En segundo lugar se coloca Emiratos Árabes Unidos con 5 818 millones de euros y en tercer lugar Kuwait con 5 216 millones de euros.

La UE obtiene un importante y reciente saldo comercial positivo en sus intercambios comerciales con el CCG, saldo que en 2008 alcanzó los 32 467 millones de euros, según las estadísticas europeas, y cuya corrección es un objetivo que los países del CCG esperan conseguir con el acuerdo de libre comercio. Los datos disponibles del comercio en 2009 muestran una apreciable contracción de los intercambios y, en particular, de las importaciones europeas, que cayeron un 45% en el segundo trimestre del año. En cuanto a la estructura sectorial del comercio, ésta se encuentra mucho más diversificada en el lado de las exportaciones europeas que en el de las importaciones. Estas últimas están fuertemente concentradas en productos energéticos (un 76% del total).

En el lado de las exportaciones europeas el primer sector es el de maquinaria y equipos de transporte, con 35 692 millones de euros en 2008 y un 51,8% del total. Hay que destacar a este respecto que las empresas europeas de ingeniería y construcción son muy activas en los

mercados del CCG, desarrollando proyectos de refinerías, fábricas petroquímicas, plantas de gas, etc.

### Cuadro 3

#### Principales clientes del CCG en 2008 (exportaciones en millones de euros)

		% del total
<b>Japón</b>	89 777	21,9
<b>Corea del Sur</b>	42 601	10,4
<b>EE UU</b>	41 869	10,2
<b>UE</b>	33 346	8,1
<b>China</b>	32 851	8,0
<b>Total</b>	410 042	100

Fuente: FMI

En los últimos años la ingeniería española Técnicas Reunidas, se ha convertido en una de las empresas líderes del sector en esta zona. En 2009 Técnicas Reunidas obtuvo los contratos para el desarrollo de la refinería de Al-Jubail para Satorp en Arabia Saudí, y el desarrollo de un campo petrolífero para ADCO en Emiratos Árabes Unidos.

### Cuadro 4

#### Exportaciones de la UE al CCG por sectores (en millones de euros) año 2008

	Exportaciones	% del total
Maquinaria y equipos de transporte	35 692	51,8
Bienes industriales	10 816	15,7
Manufacturas	7 896	11,4
Productos químicos	6 003	8,7
Productos alimentarios	2 295	4,3

Fuente: EUROSTAT

#### El largo proceso de negociación de un acuerdo de libre comercio

El acuerdo de libre comercio de la UE con el CCG sería el primer acuerdo de este tipo en el mundo entre dos regiones económicas. La UE y el CCG negociaron un acuerdo de cooperación económica en 1988 e iniciaron poco después las negociaciones para crear una zona de libre comercio que, con altibajos, han proseguido hasta nuestros días. El proceso de negociación no ha sido fácil. Los países del CCG han reducido sustancialmente sus niveles de protección arancelaria frente al exterior, pero mantienen importantes barreras no-arancelarias, así como restricciones a las inversiones exteriores en una serie de sectores.

Uno de los objetivos básicos de la política económica de los países del CCG es la diversificación económica, con el fin de reducir su dependencia de los productos energéticos. La experiencia y las transferencias de tecnología de la UE podrían resultarles de gran utilidad para alcanzar su objetivo, en especial en el sector servicios: banca, educación, telecomunicaciones, servicios portuarios, servicios médicos, etc. Sin embargo, los factores políticos han dificultado las negociaciones y fueron el motivo por el cual en 2008 el CCG decidiera suspenderlas, al considerar excesivas las demandas formuladas por la UE. En los

países europeos diversas ONG y organizaciones de derechos humanos han pedido que la Unión Europea presione por una mejora en los países del CCG en temas de derechos humanos, situación de la mujer, derechos de los inmigrantes, libertad de prensa, etc., unas peticiones que los Gobiernos del CCG consideran una intromisión indebida en sus asuntos internos y no han recibido con buenos ojos. La Unión Europea, por su parte, tiene interés en fortalecer su cooperación con el CCG en otros campos, como la lucha contra el terrorismo y las armas de destrucción masiva.

También se han presentado obstáculos económicos. Según han señalado algunos políticos de países del CCG, intereses europeos de determinados sectores están intentando retrasar las negociaciones, preocupados por la competencia que podrían suponer las exportaciones de los productores del CCG. El pasado mes de enero, por ejemplo, el ministro de Industria y Energía de Qatar señaló en unas declaraciones que “un poderoso lobby petroquímico europeo está presionado para evitar la conclusión del acuerdo de libre comercio entre la UE y el CCG”. Los países del CCG se han quejado también de los elevados aranceles europeos para sus exportaciones de aluminio.