

POLICY PAPER

POR QUÉ SIGUE SIENDO IMPORTANTE EL LIBRE COMERCIO EN UN MUNDO FRACTURADO

*Los Países que Adopten la Apertura Económica
Hoy Determinarán los Centros de Poder Global
del Mañana*

Octubre 2025

Índice

3

Resumen Ejecutivo

4

Introducción a las Ventajas del Libre Comercio

5

Análisis del EVFTA y las DCFTA Sobre las Ventajas Actuales del Libre Comercio

6

La Importancia del Proyecto del Corredor Medio

8

Datos Actuales del CETA (Acuerdo de Comercio entre Canadá y la Unión Europea)

9

El Acuerdo UE-MERCOSUR: ¿Comercio Estratégico o Apuesta Política?

10

Correlación Entre el Principio de Desterritorialización y las Ventajas para EE. UU. de la Política de Aranceles de Corte

11

El Imperativo del Liderazgo Comercial Democrático

12

Conclusión

Resumen

El libre comercio es un hito para la prosperidad económica mundial, pero su implementación sigue inconclusa, amenazada por el aumento del proteccionismo, el estancamiento burocrático y las oportunidades de liderazgo perdidas. Desde los éxitos del Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Vietnam (EVFTA) y las Zonas de Libre Comercio Profundas y Amplias (DCFTA) hasta los acuerdos estancados entre la UE y Canadá y entre la UE y el MERCOSUR, el sistema comercial mundial refleja, en su camino hacia la prosperidad económica mundial, tensión e inercia política.

- 1. El Libre Comercio Saca a las Naciones de la Pobreza y Estimula la Riqueza Mundial:** Los acuerdos de libre comercio y los datos actuales confirman que el libre comercio reduce significativamente la pobreza y aumenta la renta per cápita. La transformación de Vietnam en el marco del EVFTA es un claro ejemplo, con un crecimiento de las exportaciones a la UE de casi el 20% y millones de personas que han conseguido mejores puestos de trabajo y mayores ingresos. Las reformas estructurales de la economía vietnamita, impulsadas por la liberalización del comercio, muestran cómo el libre comercio impulsa el crecimiento sostenible y la integración mundial.
- 2. Los AECP han Empoderado a los Socios Orientales:** Georgia, Moldavia y Ucrania han experimentado un aumento significativo de las exportaciones a la UE, que a menudo supera el 60-90%. Sin embargo, las barreras no arancelarias, las asimetrías jurídicas y las cargas reglamentarias impuestas por la UE dificultan la plena realización de los beneficios. Estos acuerdos ponen de manifiesto el potencial del libre comercio para la alineación geopolítica y el desarrollo económico si va acompañado de la rendición de cuentas mutua y una menor burocracia.
- 3. El Liderazgo Inconsistente de la UE en los Acuerdos de Libre Comercio Debilita la Influencia Global y el Comercio:** aunque la UE se enorgullece de su multilateralismo y su comercio, la fragmentación interna ha retrasado o paralizado los acuerdos comerciales. El Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA) entre la UE y Canadá, aunque está provisionalmente en vigor, sigue sin ser ratificado por los principales Estados miembros. Esta vacilación ha dañado la credibilidad, ha reducido las oportunidades económicas y ha socavado la integración económica transatlántica.
- 4. El Acuerdo con el MERCOSUR Refleja la Indecisión de Europa Ante el Auge de China:** El acuerdo comercial entre la UE y el MERCOSUR podría suponer un impulso de entre 15 000 y 20 000 millones de euros para el PIB de la UE y un contrapeso estratégico al creciente papel de China en América Latina. Cuanto más dude la UE, más terreno económico estratégico perderá.
- 5. Las Infraestructuras y la Liberalización del Comercio Traspasan las Fronteras: el Corredor Medio Muestra lo que es Posible:** Un proyecto sin fronteras. Sin fronteras económicas, sin cargas económicas. El Corredor Medio es una ruta de tránsito vital entre China y Europa a través de Asia Central y el Cáucaso que demuestra cómo el libre comercio y las infraestructuras físicas pueden remodelar la geopolítica e impulsar la riqueza. Con más de 10 000 millones de euros invertidos por la UE y el Banco Mundial, el corredor muestra cómo la conectividad y los mercados abiertos crean nueva riqueza y resiliencia, especialmente para los países sin litoral y las economías emergentes. Es un gran ejemplo de cómo los países en desarrollo desarrollarán su economía participando en el libre comercio y la construcción de infraestructuras estratégicas, como los ferrocarriles.
- 6. Estados Unidos Debe Volver a la Escena Comercial Mundial y Aceptar la Desterritorialización:** Un cambio de los aranceles al libre comercio beneficiaría a los consumidores, las industrias y la posición diplomática de Estados Unidos. La reducción de las barreras comerciales artificiales, en particular con los mercados emergentes, favorece la innovación, reduce los precios y refuerza el papel de Estados Unidos como líder de las democracias liberales y promotor de las economías y la democracia.

Recomendaciones:

- 1. Reafirmar y Ampliar los Acuerdos de Libre Comercio:** The EU should re-engage actively in finalizing and ratifying pending deals like CETA and EU-MERCOSUR. These agreements are critical for sustaining economic competitiveness, diversifying supply chains, and countering authoritarian influence in global trade.
- 2. Reducir la Burocracia Para los Países Socios:** DCFTA and other partner countries face significant hurdles in aligning with EU standards. Streamlining procedures, accelerating approvals, and providing clear, consistent regulatory guidance would empower local industries and build trust in EU leadership.

3. **Invertir en Infraestructuras Para Liberar el Potencial Comercial; Eliminar las Fronteras:** Proyectos como el Corredor Medio requieren un compromiso financiero continuo por parte de la UE. La inversión estratégica debe ir de la mano de la liberalización del comercio para maximizar su impacto.
4. **Promover una Política Comercial Desterritorializada en los Estados Unidos:** Los Estados Unidos deben eliminar gradualmente los aranceles perjudiciales y restaurar su liderazgo comercial mundial adoptando un enfoque desterritorializado. Esto significa promover la circulación fluida de bienes, servicios, datos y capital a través de las fronteras, lo que favorece la innovación, la diplomacia y la prosperidad a largo plazo.
5. **Restablecer la Credibilidad Mediante el Liderazgo Político:** El libre comercio no puede ser rehén de las divisiones políticas internas de la UE ni de los levantamientos populistas de derecha. Los líderes políticos deben comunicar claramente los beneficios de los mercados abiertos. Países como Italia, Bélgica y otros opositores al libre comercio deben abordar las preocupaciones reales y legítimas y actuar de manera adecuada.

Introducción a las Ventajas del Libre Comercio

El libre comercio, definido como el intercambio de bienes y servicios a través de las fronteras con aranceles, cuotas o subvenciones mínimos, no es solo un ideal económico teórico. Es uno de los motores más potentes del crecimiento mundial y la integración económica. A lo largo de los últimos siglos, el libre comercio ha contribuido más a la prosperidad mundial que casi cualquier otra herramienta política. Ha desempeñado un papel fundamental a la hora de ayudar a los empresarios individuales y reducir la pobreza, al proporcionar nuevas oportunidades económicas. Su impacto es cuantificable y visible en la mejora del nivel de vida mundial, la ampliación de las opciones de los consumidores y la aceleración de la innovación. Ha aportado riqueza, innovación y fortuna a las personas y a los gobiernos. Además de haber contribuido a la estabilidad de las economías.

Según [datos del Banco Mundial](#), el PIB mundial per cápita se ha más que triplicado desde la década de 1960, impulsado en gran medida por la expansión del comercio. Solo entre 1990 y 2020, el volumen del comercio mundial de mercancías se multiplicó por más de cuatro, coincidiendo con una reducción drástica de la pobreza extrema, que pasó del 36 % de la población mundial en 1990 a menos del 10 % en 2019. [La Organización Mundial del Comercio \(OMC\)](#) ha informado sistemáticamente de que las economías abiertas crecen, en promedio, 1,5 veces más rápido que las cerradas, por lo que hemos previsto la importancia del comercio, especialmente el libre intercambio de mercancías.

Tomemos el ejemplo de Vietnam, una nación transformada por el comercio. Desde su adhesión a la OMC en 2007 y la firma del Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Vietnam (EVFTA) en 2020, Vietnam ha experimentado un crecimiento exponencial de sus exportaciones. [Desde de la aplicación del EVFTA](#), el valor de las exportaciones de Vietnam a la UE se ha disparado casi un 50%, impulsadas por la eliminación de aranceles sobre más del 70% de los productos. Más importante aún, Vietnam aumentó la tasa de empleo en los sectores textil, agrícola y electrónico; obtuvo acceso a mejores puestos de trabajo y a un nivel de vida de mayor calidad; y mejoró los ingresos. El acuerdo comercial también impulsó reformas internas, animando a Vietnam a reforzar sus normas medioambientales y laborales para alinearse con las expectativas internacionales. Así, Vietnam ha desarrollado su infraestructura textil y manufacturera, lo que ha configurado e impulsado la economía y el bienestar del país y de su población. El país ha aumentado sus exportaciones a Europa. Por su parte, Europa se ha beneficiado de esta cooperación y ha ofrecido a sus ciudadanos precios más bajos para productos de calidad.

A mayor escala, el libre comercio [saca a las naciones de la pobreza](#). En un mundo globalizado, la cadena de suministro está interconectada, lo que significa que un solo teléfono inteligente, por ejemplo, puede incluir materias primas de África, ensamblarse en China, diseñarse en California y venderse en Europa. La existencia de una cadena de este tipo requiere procedimientos y legislación complejos, así como una pesada carga de aranceles e impuestos. Por lo tanto, los acuerdos de libre comercio se convierten en los principales benefactores de este complejo proceso. Un producto a un precio asequible solo es posible gracias a las redes comerciales abiertas y a la eliminación de los aranceles que, de otro modo, harían que la producción internacional fuera prohibitivamente cara.

A pesar del aumento de los sentimientos proteccionistas en algunas partes del mundo, los datos siguen favoreciendo la apertura comercial. [El Fondo Monetario Internacional \(FMI\)](#) estima que un aumento del 10% en la apertura comercial se asocia con un aumento del 4% en la renta per cápita. Por lo tanto, [el libre comercio impulsa nuevas fuentes de ingresos e](#)

[innovación en todas las naciones](#). Además, el libre comercio puede actuar como palanca contra las crisis económicas. En este contexto, el comercio no es un juego de suma cero. Más bien, es una estrategia compartida para la creación de riqueza global. Para las economías en desarrollo, aporta inversión, empleo y desarrollo. Para las naciones industrializadas, proporciona materias primas, acceso a mercados de consumo dinámicos y una base para las alianzas geopolíticas.

Dado que los retos futuros, como el cambio climático, la transición energética y la transformación digital, exigen una acción colectiva, el libre comercio no solo es una herramienta económica, sino también una necesidad política.

El papel del libre comercio en el mundo interconectado, competitivo y complejo de hoy en día es importante. En un contexto geopolítico y económico complejo, el libre comercio reduce realmente la pobreza. Los grandes líderes políticos deben asumir el liderazgo para implementar el libre comercio. Los ejemplos actuales y pasados nos muestran lo importante que es mantener las políticas de libre comercio. Por lo tanto, los grandes actores deben seguir haciéndolo. Sin embargo, Estados Unidos, Canadá y Europa no están aprovechando los beneficios de mantener el libre comercio. Además, existen tendencias proteccionistas crecientes en algunos países, especialmente en Estados Unidos, que deben abordarse de manera adecuada.

Análisis del EVFTA y las DCFTA Sobre las Ventajas Actuales del Libre Comercio

El panorama actual del libre comercio se está viendo transformado por los rápidos cambios geopolíticos, la transformación digital y las nuevas dependencias económicas, que son factores de desigualdad. Los acuerdos comerciales bilaterales de la UE, en particular el Acuerdo de Libre Comercio UE-Vietnam (EVFTA) y las Zonas de Libre Comercio Profundas y Comprehensivas (DCFTA) con Georgia, Moldavia y Ucrania, son emblemáticos de la evolución de la función y la relevancia de la liberalización del comercio. Estos acuerdos no son solo herramientas económicas, sino que son bienes y beneficios del libre comercio, que actúan como brújulas para la riqueza de los países y como navegantes en un orden económico internacional cada vez más fragmentado.

El Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Vietnam, en vigor desde agosto de 2020, representa el acuerdo más ambicioso de la UE con un país en desarrollo. [Elimina el 99 % de todos los aranceles](#) durante un período de transición de siete años y abre los mercados de contratación pública, servicios e inversión. En el actual entorno mundial de tendencias proteccionistas e incertidumbre económica, los resultados del EVFTA constituyen un [ejemplo de éxito del libre comercio](#). Vietnam, por ejemplo, ha experimentado un [aumento aproximado del 20% en sus exportaciones a la UE](#) desde la aplicación del acuerdo. Mientras tanto, las empresas europeas, especialmente en los sectores farmacéutico, de maquinaria y de tecnología verde, han consolidado su presencia en una de las economías más dinámicas de Asia. Se estima que el EVFTA aportará un 4,6% al PIB de Vietnam para 2030.

Es fundamental destacar que el EVFTA ha permitido a Vietnam diversificar su economía y reducir su dependencia excesiva del mercado chino, además de acercarla a las normas reguladoras y medioambientales europeas. Esta alineación geopolítica, acelerada por las preocupaciones sobre la cadena de suministro tras la COVID y la estrategia de la UE para la región Indo-Pacífico, ilustra cómo los acuerdos comerciales actuales tienen menos que ver con los aranceles y más con la influencia. El acuerdo también incluye capítulos sobre desarrollo sostenible, aunque los críticos argumentan que su aplicación sigue siendo débil y en gran medida simbólica. A pesar de estas críticas, en un momento en que las cadenas de suministro mundiales se están reajustando, el EVFTA destaca como un éxito en el que ambas partes se han beneficiado. Vietnam ha impulsado su economía, mientras que Europa ha ofrecido precios asequibles a sus ciudadanos. Es un verdadero ejemplo de que el comercio es tanto una oportunidad económica como una relación estratégica.

Por el contrario, las DCFTA con Ucrania, Moldavia y Georgia reflejan un tipo diferente de libre comercio con [diferentes tipos de beneficios](#). Esto significa que las políticas de libre comercio no tienen limitaciones en términos de obtención de

beneficios, pero pueden seguir teniendo cargas burocráticas que ralentizan las ganancias económicas. Estos acuerdos, puestos en marcha a mediados de la década de 2010, tenían por objeto servir de corredores económicos para que los países accedieran al mercado único europeo y armonizar el mercado económico europeo. Sus efectos son verdaderamente innovadores, no solo desde el punto de vista del desarrollo económico de la región, sino también del turbulento entorno geopolítico. Las exportaciones agroalimentarias de Ucrania a la UE, por ejemplo, aumentaron más del 40% entre 2021 y 2023, a pesar de la invasión rusa. Moldavia y Georgia también han visto aumentar de forma constante sus volúmenes comerciales con la UE. Estos resultados revelan cómo los acuerdos de libre comercio, cuando se utilizan como factores estratégicos, pueden apoyar a los países desde el punto de vista económico y político.

Sin embargo, a pesar de su valor estratégico, las DCFTA no están exentas de deficiencias. Las deficiencias en la aplicación, las barreras no arancelarias y la incapacidad de las industrias locales para adaptarse a las normas de la UE a menudo ocultan la plena realización de los beneficios. Además, la asimetría de la liberalización, en la que se espera que estos países cumplan el marco regulador de la UE mientras siguen enfrentándose a restricciones y lentos procesos de aprobación para los productos sensibles, puede poner en peligro la legitimidad interna de estos acuerdos. Por ejemplo, la UE está creando un mecanismo burocrático para que los países asociados a los DCFTA cumplan con las necesidades de su legislación local. Los acuerdos de libre comercio deben ser inalterables, pero la UE exige a los países DCFTA que armonicen sus leyes nacionales con el acervo comunitario (el conjunto de normas de la UE). Por ejemplo, la ley de Georgia sobre seguridad de los productos y libre circulación de mercancías se reformó para adaptarse a la normativa de la UE en materia de vigilancia del mercado y protección de los consumidores. No obstante, el impulso de las exportaciones de la economía georgiana y de otros países del DCFTA alcanzó más del 90% de los bienes y más del 60% de las exportaciones. El apoyo [de EU4Business](#) ha llegado a las pymes georgianas, que han recibido préstamos, subvenciones, formación y asistencia técnica.

La Importancia del Proyecto del Corredor Medio

Hasta hace poco, el comercio mundial entre China y Europa seguía dos rutas bien establecidas: el transporte marítimo a través del canal de Suez y el transporte ferroviario a través de Rusia por el llamado Corredor Norte. Ambas se consideraban eficientes y rentables desde hacía mucho tiempo. Pero tras la invasión a gran escala de Ucrania por parte de Rusia en 2022, el terreno geopolítico en el que se desarrollaba el comercio mundial cambió drásticamente. El Corredor Norte, que en su día fue responsable de más del 80% del transporte ferroviario de mercancías entre China y Europa, se convirtió en un corredor políticamente tóxico, operativamente poco fiable y moralmente controvertido. En respuesta, la atención se centró en una alternativa que antes se había pasado por alto: el Corredor Medio.

También conocido como la Ruta Internacional de Transporte Transcaspiano, el Corredor Medio se extiende desde dos países del “oro negro”, China occidental y Kazajistán, cruza el mar Caspio hasta Azerbaiyán, luego atraviesa Georgia y Turquía a través del mar Negro, y finalmente conecta con el mercado de Europa Central y Oriental. Lo que antes parecía un desvío logístico se ha convertido ahora en una prioridad estratégica, no solo para los países implicados, sino para toda la cadena de suministro mundial. En 2022, el volumen de tránsito por el corredor aumentó [más del 80%](#), y se prevé un nuevo incremento del 53% en 2023. Los responsables políticos europeos, los ministerios de transporte y las partes interesadas del sector privado están [invirtiendo capital político y financiero](#) para garantizar que esta ruta no sea una solución temporal, sino una solución a largo plazo. Europa ha dado un paso rápido y claro para aplicar este tipo de acuerdo de libre comercio debido a la invasión rusa de Ucrania, y debe seguir consolidando las relaciones de libre comercio con los mercados del Cáucaso Meridional, Asia Central y China.

Lo que hace que el Corredor Medio sea especialmente significativo no es solo su creciente uso y la implementación del libre comercio y el intercambio de mercancías entre países, sino su neutralidad geopolítica y el hecho de que sea la segunda ruta más flexible. A diferencia de las rutas que pasan por Rusia o Irán, este corredor se beneficia de la cooperación entre países que han formalizado acuerdos comerciales con la UE, como Georgia a través de la Zona de

Libre Comercio Profunda y Completa (DCFTA), u otros, como Kazajistán y Azerbaiyán. Esta oportunidad ha abierto la puerta a una mayor integración económica. Por ejemplo, el comercio de Kazajistán con la UE alcanzó [los 41 000 millones de euros en 2023](#), frente a [los 26 000 millones de euros](#) de solo dos años antes. Georgia, que en su día fue un Estado postsoviético aislado, se ha convertido en un centro logístico que conecta el mar Caspio con el mar Negro. Como se ha mencionado, sus exportaciones a la [UE han crecido un 140%](#) desde la entrada en vigor del DCFTA en 2014. Azerbaiyán también ha visto [aumentar](#) sus exportaciones a la [UE hasta los 19 000 millones de euros](#), en gran parte impulsadas por el comercio energético y el relacionado con el corredor. Esto no está sucediendo en el vacío. La Unión Europea, a través de su [iniciativa Global Gateway](#), ha invertido 10 000 millones de euros en proyectos de infraestructura en Asia Central, muchos de los cuales apoyan directa o indirectamente el Corredor Medio. El Banco Mundial añadió [otros 500 millones de dólares](#) en 2023, con un enfoque explícito en la reducción de los cuellos de botella y la mejora de la eficiencia aduanera en Kazajistán y Azerbaiyán. En Georgia, [el Banco Mundial y la UE han invertido 97,7 millones](#) en infraestructura vial. El mensaje subyacente es claro: las infraestructuras y el libre comercio no son pilares separados, sino que están interconectados. Sin ferrocarriles, puertos, terminales y sistemas aduaneros digitales, ningún acuerdo comercial puede desarrollar todo su potencial. A la inversa, sin la liberalización del comercio y la apertura de los mercados, las infraestructuras se convierten en activos varados. El Corredor Medio es un auténtico oasis y el futuro del libre comercio.

Las razones económicas también son convincentes. El Corredor Medio permite transportar mercancías desde Kazajistán a Europa en unos 15 días, el doble de rápido que el transporte marítimo y casi tan rápido como las rutas ferroviarias de antes de la guerra a través de Rusia. El coste del transporte de un contenedor a través del corredor [se redujo en un 20% en 2023](#) gracias a las mejoras logísticas. Para los países sin litoral de Asia Central, como Uzbekistán, que antes dependían casi exclusivamente de las rutas rusas, este corredor proporciona tanto acceso a nuevos mercados como un respiro geopolítico. Las exportaciones de Uzbekistán a Europa [aumentaron un 32% en 2023](#), en gran parte gracias a las nuevas opciones de tránsito a través de Kazajistán y Georgia. Los países implicados se beneficiarán significativamente de esta oportunidad, ya que obtendrán beneficios directos e indirectos del libre comercio.

Sin embargo, a pesar de estas ventajas, el corredor se enfrenta a retos pendientes. La armonización de los procedimientos aduaneros, la digitalización de los controles fronterizos y la gestión del cruce del mar Caspio siguen siendo retos técnicos y políticos. El éxito del corredor depende de la confianza multilateral, no solo de la inversión. Un solo fallo, ya sea político o logístico, puede socavar toda la cadena. Por lo tanto, la UE debe asumir el liderazgo en esta iniciativa, comprometerse con su resultado y completar con éxito la ejecución de este enorme proyecto. Además, los países implicados deben resistir la tentación de politizar el acceso o regular en exceso el comercio de tránsito. El valor del corredor reside en su neutralidad y previsibilidad, cualidades que a menudo se ponen a prueba en regiones con rivalidades históricas. La UE debe valorar la importancia de no regular las rutas comerciales, como ha hecho con el DCFTA.

En un contexto mundial cada vez más caracterizado por la fragmentación económica, el comercio como arma y la inseguridad de las cadenas de suministro, el Corredor Medio ofrece una visión de lo que podría ser un modelo resiliente y cooperativo. Demuestra que el libre comercio, cuando se combina con una infraestructura estratégica y una gobernanza compartida, puede generar dividendos reales no solo en términos de crecimiento del PIB, sino también de estabilidad regional, autonomía y desarrollo a largo plazo. A medida que se trazan los corredores y comienza a circular la mercancía, el movimiento más importante es el de la alineación política. El Corredor Medio no es solo una ruta, es una declaración de que la conectividad importa y que el comercio sigue sin fronteras, uno de los últimos motores reales del crecimiento económico y la estabilidad. Es un proceso real de desterritorialización, un principio que explica directamente los beneficios de la globalización y el libre comercio.

Datos Actuales del CETA (Acuerdo de Comercio entre Canadá y la Unión Europea)

Cuando la Unión Europea y Canadá firmaron el [Acuerdo Económico y Comercial Global \(CETA\)](#) en 2016, fue un hito en la diplomacia comercial del siglo XXI. El acuerdo tenía por objeto eliminar el 98% de los aranceles, abrir nuevos mercados, proteger las zonas geográficamente protegidas y racionalizar la cooperación normativa entre dos economías avanzadas comprometidas con los valores democráticos y el multilateralismo. En un mundo cada vez más moldeado por la República Popular China y la actual política arancelaria de Estados Unidos, se suponía que el CETA (Acuerdo Comercial entre Canadá y Europa) sería una señal de que las democracias liberales y el libre comercio aún podían conducir al comercio transatlántico mundial y defender los beneficios reales de este acuerdo comercial.

Casi una década después, ese optimismo ha dado paso a la frustración. El CETA aún no ha sido ratificado por todos los Estados miembros de la UE. A pesar de ello, la UE está tardando en asumir el liderazgo y proteger la importancia y los beneficios del libre comercio. Aunque está en vigor provisionalmente desde 2017 y abarca la mayoría de las disposiciones relacionadas con el comercio, el acuerdo sigue estancado en un limbo político y jurídico, vulnerable a los reveses y al menoscabo de la confianza de los inversores. Por lo tanto, estas dos regiones siguen adoleciendo de la falta de un acuerdo comercial transatlántico libre entre ellas.

El problema fundamental no es técnico, sino político. [Ambas regiones conocen y ven los beneficios del libre comercio](#) entre ellas. Los parlamentos nacionales de toda la UE han apoyado la idea, pero Estados miembros como Bélgica, Francia, Italia y Austria han dejado en suspenso los beneficios del acuerdo. Los eurodiputados han provocado el estancamiento de estos acuerdos de importancia estratégica. Gran parte de la oposición a la aplicación de este acuerdo comercial proviene de los partidos de izquierda y ecologistas, que temen que los mecanismos de resolución de litigios del CETA otorguen más poder a las empresas en detrimento de los gobiernos y que puedan debilitar las protecciones medioambientales y laborales. En Bélgica, el Parlamento valón amenazó con bloquear todo el acuerdo, lo que casi hizo tambalear la credibilidad de la UE como actor comercial. Esta respuesta fragmentada y débil pone de manifiesto una crisis más amplia. La incoherencia interna de Europa se está convirtiendo rápidamente en un lastre para su poder comercial exterior. Mientras Bruselas negocia acuerdos, la aplicación suele quedar rehén de la política interna, lo que retrasa o descarrila acuerdos que son conocidos como la maquinaria burocrática europea. Europa fue considerada en su día una victoria estratégica en la defensa del libre comercio, y debe seguir defendiéndolo.

Mientras tanto, Canadá se ha vuelto cada vez más escéptico. Aunque el comercio bilateral ha aumentado moderadamente bajo la aplicación provisional, las exportaciones de Canadá a la UE alcanzaron [los 43 700 millones de euros en 2023](#). Los responsables políticos canadienses están perdiendo la paciencia con la renuencia de Europa a cumplir sus promesas y están perdiendo la esperanza en la disposición de Europa. En 2022, la ministra de Comercio de Canadá, Mary Ng, advirtió que la falta de ratificación plena estaba “dañando la confianza” y limitando una cooperación más profunda. El coste es más que diplomático, es económico. El limbo del CETA ha socavado directamente la planificación a largo plazo de los exportadores europeos, ha debilitado la coordinación normativa en sectores como el farmacéutico y el tecnológico, y ha creado incertidumbre para las empresas de ambos lados del Atlántico. En una era de interrupciones en la cadena de suministro, cambios en la política comercial de Estados Unidos, competencia industrial y volatilidad energética, este tipo de incertidumbre no es un asunto baladí, sino una carga económica.

El fracaso del CETA no es un caso aislado, sino sintomático de un retroceso más amplio del comercio basado en normas. En todo el mundo están aumentando los impulsos proteccionistas. Desde 2018, el comercio mundial se ha convertido cada vez más en un arma mediante aranceles, sanciones y subvenciones industriales, especialmente al verse chantajeado por las recientes políticas estadounidenses. Los acuerdos de libre comercio, que en su día fueron símbolos de la estabilidad mundial, están ahora bajo sospecha. Dentro de Europa, esta tendencia amenaza no solo los acuerdos externos, sino también la cohesión interna y provoca un aumento de los precios en la UE, ya que los vetos nacionales bloquean el progreso multilateral. Sin embargo, los beneficios del libre comercio siguen siendo profundos, como demuestran otros acuerdos de la UE que sí han salido adelante. Pero sabemos que los acuerdos de

libre comercio con los países de la Asociación Oriental abrieron los mercados agrícolas, farmacéuticos y automovilísticos. Estos ejemplos adicionales son el potencial perdido del CETA. Con su plena aplicación, el comercio entre la UE y Canadá podría aumentar más de [un 20% en una década](#). En lugar de ver los beneficios económicos transatlánticos, estos siguen retrasados, diluidos o abandonados.

En resumen, la saga comercial entre la UE y Canadá no se limita a los aranceles o los tribunales de inversión. Se trata de aplicar los beneficios del libre comercio. Es una advertencia sobre lo que ocurre cuando la indecisión política se impone a la claridad estratégica. En un momento en que el poder económico mundial está cambiando, Europa ya no puede permitirse enviar señales contradictorias. Si las políticas de libre comercio quieren seguir siendo relevantes en la configuración de las normas comerciales mundiales, deben demostrar que pueden actuar con decisión y generar beneficios. El libre comercio, cuando se persigue con visión de futuro y responsabilidad, ofrece las herramientas para la resiliencia económica, la competitividad global y la fuerza diplomática. Se suponía que el CETA iba a ser la prueba de ello. Hoy en día, sigue siendo una lección de lo que ocurre cuando el comercio se convierte en rehén de los líderes políticos.

El Acuerdo UE-MERCOSUR: ¿Comercio Estratégico o Apuesta Política?

[El acuerdo comercial entre la UE y el MERCOSUR](#) se erige como un hito económico potencial y una apuesta política que pretende eliminar los aranceles sobre más del 90% de los productos comercializados. Anunciado por primera vez en 2019, el acuerdo que vincula a la Unión Europea con Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay crearía una de las zonas de libre comercio y hojas de ruta más grandes del mundo, con una población de más de 700 millones de personas y casi una cuarta parte del PIB mundial. Sin embargo, cinco años después de su conclusión política, el acuerdo no ha sido ratificado y sigue siendo uno de los acuerdos comerciales más controvertidos de la historia moderna de la UE. Es obvio que los países implicados no deben dejar pasar una oportunidad así. En primer lugar, promete importantes beneficios económicos sobre el papel: un aumento estimado de 15 000 millones de euros en las exportaciones anuales de la UE y un nuevo puente estratégico hacia América Latina. Sin embargo, el acuerdo ha encontrado una feroz oposición por parte de grupos ecologistas y defensores de los derechos laborales en Europa, debido principalmente a la preocupación por el historial medioambiental de Brasil en la Amazonia y a la insuficiencia de las protecciones laborales. Los responsables políticos europeos deberían reconsiderar los beneficios de esta cooperación económica estratégica, ya que no solo aumenta las economías, sino que también acumula fondos para el desarrollo sostenible.

Para comprender la situación actual, es fundamental recordar la lógica estratégica que subyace al acuerdo. Para Bruselas, el MERCOSUR ofrecía algo más que un nuevo mercado. Representa un contrapeso geoeconómico a la creciente influencia china y estadounidense en América Latina. Para los países sudamericanos, prometía un mayor acceso al mayor mercado único del mundo, especialmente para las exportaciones agrícolas. A cambio, la UE se beneficiaría del desmantelamiento de los aranceles sobre los automóviles, los productos farmacéuticos, los vinos y la maquinaria industrial, lo que abriría oportunidades para las industrias de Alemania, Italia y Francia. Europa debería ser la primera en celebrar un acuerdo de libre comercio con el MERCOSUR, en lugar de otros grandes actores. Según evaluaciones internas de la UE, el acuerdo podría suponer un ahorro para los exportadores de la UE de más de [4000 millones de euros al año en aranceles](#) y aumentar [el PIB de la UE entre 15 000 y 20 000 millones de euros](#) en una década. A cambio, las economías del MERCOSUR, especialmente las potencias agrarias como Brasil y Argentina, obtendrían un mayor acceso a la carne de vacuno, la soja, el etanol y el azúcar, consolidando su lugar en las cadenas de suministro europeas.

El dilema pone de manifiesto la tensión entre el liberalismo económico y la diplomacia basada en valores dentro de [la política comercial de la UE](#). Los partidarios del acuerdo argumentan que el compromiso, y no el aislamiento, es la única forma de influir en el comportamiento de las economías emergentes y promover prácticas sostenibles. También

señalan [la creciente presencia de China](#) en América Latina, que actualmente es el principal socio comercial de Brasil y Perú, como una advertencia: mientras la UE debate principios, Pekín firma contratos.

Mientras tanto, los retrasos en la ratificación tienen costes reales. En los últimos dos años, los países sudamericanos, cansados de la indecisión europea, se han volcado cada vez más hacia alternativas bilaterales o regionales, incluidos acuerdos con China, Estados Unidos e incluso la India. Uruguay ha buscado activamente un [acuerdo bilateral con Pekín](#), lo que pone en tela de juicio la unidad del MERCOSUR y podría socavar el propio marco del bloque. El nuevo presidente libertario de Argentina, Javier Milei, también ha expresado su frustración con la burocracia y el proteccionismo de la UE. Esta erosión de la confianza tiene consecuencias estratégicas. Para la UE, supone el riesgo de perder influencia en una región históricamente alineada con las normas, los valores y el lenguaje europeos. Desde el punto de vista comercial, socava la credibilidad de la Política Comercial Común de la UE y pone en duda su capacidad para cumplir los acuerdos globales. La UE está perdiendo cada vez más, no solo en términos económicos, sino también estratégicos.

Correlación entre el Principio de Desterritorialización y las Ventajas para EE. UU. de la Política Arancelaria de Corte

El principio de desterritorialización, cuando se aplica a las políticas comerciales, se refiere a la reducción o eliminación de las barreras territoriales que restringen el flujo de bienes, servicios, capital y mano de obra a través de las fronteras. Para Estados Unidos, este principio tiene un potencial significativo en el contexto de un cambio de política destinado a eliminar o reducir los aranceles. Históricamente, los aranceles han sido un hito de la política comercial estadounidense, sirviendo tanto como herramienta para proteger las industrias nacionales como fuente de ingresos para el Gobierno. Sin embargo, la creciente importancia de las cadenas de suministro mundiales, la creciente interdependencia de las economías y la evolución de las estrategias económicas sugieren que una reducción o abolición de los aranceles podría reportar beneficios sustanciales a la economía estadounidense al adoptar la idea de la desterritorialización.

Desde una perspectiva económica, la eliminación de los aranceles abre varias ventajas para Estados Unidos, tanto en términos de su economía nacional como de su posición mundial. Uno de los beneficios más inmediatos y directos de la eliminación de los aranceles es la reducción del costo de los productos importados. Estados Unidos ha dependido durante mucho tiempo de las importaciones para satisfacer las demandas de su mercado de consumo, que van desde la electrónica hasta la ropa y las materias primas. Los aranceles aumentan el coste de estos productos, lo que en última instancia eleva los precios para los consumidores y limita su poder adquisitivo. Al eliminar los aranceles, Estados Unidos puede reducir el coste de estos productos, ofreciendo a los consumidores una mayor variedad y diversidad de productos asequibles y estimulando el consumo interno. La aplicación de estas medidas puede impulsar la economía y el comportamiento de los individuos como consumidores. Este aumento del consumo, a su vez, estimula la actividad económica en general.

Además, al eliminar los aranceles, Estados Unidos mejoraría la eficiencia de las cadenas de suministro mundiales. La intersección de los mercados mundiales significa que muchas industrias estadounidenses dependen de materiales y bienes intermedios procedentes del extranjero. En sectores como la tecnología, la agricultura y la automoción, las materias primas o los componentes se producen a menudo en diferentes partes del mundo y se ensamblan en productos finales. Estados Unidos tiene una larga historia económica de estrechos vínculos económicos con otros países. Por lo tanto, se ha beneficiado de las políticas de libre comercio y la globalización. Los recientes aumentos de los aranceles aplicados a estos bienes intermedios pueden perturbar las cadenas de suministro, aumentar los costes de producción y obstaculizar la innovación. La eliminación de los aranceles permite a las empresas estadounidenses beneficiarse de un flujo más fluido de insumos, lo que mejora la productividad, reduce los costes y aumenta la competitividad en los mercados mundiales.

Una de las principales ventajas de este cambio de política se vería en la relación de Estados Unidos con los mercados emergentes. Los aranceles suelen afectar de manera desproporcionada a los países en desarrollo, muchos de los cuales dependen de las exportaciones a Estados Unidos para su crecimiento económico. Al eliminar los aranceles, Estados Unidos podría reforzar sus lazos comerciales con países de África, América Latina y el Sudeste Asiático, promoviendo el crecimiento económico y el desarrollo en estas regiones. Esto, a su vez, crearía nuevos mercados para las exportaciones estadounidenses y reforzaría aún más las cadenas de suministro mundiales de las que dependen las empresas estadounidenses. Más importante aún, estas políticas podrían contribuir a mejorar las relaciones diplomáticas, promoviendo a Estados Unidos como líder y defensor del libre comercio y la cooperación económica mundial, en lugar de como una nación proteccionista.

El principio de desterritorialización también afecta a las ventajas geopolíticas más amplias que Estados Unidos podría obtener de la reducción de los aranceles. Estados Unidos ha seguido el principio de desterritorialización desde sus fundadores. En un mundo neoliberal en el que la influencia económica está cada vez más relacionada con la influencia política, Estados Unidos se beneficiaría de una integración más completa en una economía globalizada. Un cambio de política que se aleje de los aranceles podría fortalecer las relaciones de Estados Unidos con socios comerciales clave, como la Unión Europea, Japón y China, todos los cuales defienden de alguna manera el libre comercio y los mercados abiertos. Al implementar el libre comercio, Estados Unidos puede reforzar su liderazgo y sus principios de democracia y política de libre economía. Esta mayor cooperación económica probablemente conduciría a una mayor alineación en diversas cuestiones geopolíticas, desde las preocupaciones de seguridad mundial hasta las nuevas iniciativas económicas, creando un entorno internacional más estable y una economía libre en la que Estados Unidos tendría una economía sin aranceles y desterritorializada.

Otra ventaja de eliminar los aranceles desde la perspectiva de Estados Unidos es el estímulo de la innovación. En sectores como la tecnología, la industria automovilística y la farmacéutica, el acceso a los mercados mundiales y las colaboraciones internacionales pueden impulsar la innovación al exponer a las empresas estadounidenses a nuevas ideas. La mayoría de los fabricantes de automóviles y de piezas se encuentran fuera de Estados Unidos, por lo que la política arancelaria triplicará considerablemente los precios de los automóviles o de las piezas de automóviles en Estados Unidos, lo que perjudicará la independencia financiera de los ciudadanos estadounidenses. Se prevén situaciones similares en el ámbito de las tecnologías y los mercados. Al eliminar los aranceles, Estados Unidos fomentaría un intercambio más libre de conocimientos, flujos de dinero, bienes, tecnologías, piezas y propiedad intelectual, lo que permitiría a las empresas estadounidenses mantenerse a la vanguardia de la innovación. En sectores como la energía limpia, la inteligencia artificial y la biotecnología, en los que el avance tecnológico es fundamental, la libre circulación de ideas y materiales puede proporcionar a las empresas estadounidenses la ventaja competitiva que necesitan para mantener su liderazgo mundial.

En conclusión, el principio de desterritorialización, cuando se aplica a la política comercial de Estados Unidos mediante la eliminación de los aranceles, ofrece beneficios potenciales y fiables. Desde la reducción de los costes para los consumidores hasta el fortalecimiento de la competitividad global y el apoyo a unas relaciones de libre comercio más sólidas, la reducción de los aranceles podría suponer una ventaja estratégica para Estados Unidos. Una economía global interconectada ofrece importantes oportunidades de crecimiento, innovación y liderazgo en la escena mundial.

El Imperativo del Liderazgo Comercial Democrático

A pesar del auge del proteccionismo en la UE y en EE. UU., la Unión Europea se ha erigido como uno de los defensores más firmes y estratégicos del libre comercio en la era moderna, y debe continuar con sus exitosos ejemplos anteriores de acuerdos de libre comercio. La UE debe mantener su liderazgo en la aplicación de los proyectos de libre comercio entre la UE y el MERCOSUR, la UE y Canadá y el Corredor Medio. A través de una red de acuerdos globales con Vietnam, Canadá y Kazajistán, y del acuerdo recientemente negociado (aunque aún pendiente de ratificación) con el MERCOSUR, la UE se ha posicionado como un referente mundial en materia de diplomacia comercial, y debe continuar por esta senda de éxito. Se necesita el liderazgo no solo de la UE, sino también de los Estados Unidos, para elaborar acuerdos comerciales detallados, basados en normas y orientados a valores que ilustren su firme convicción de que el libre comercio no es solo una herramienta económica, sino también una herramienta estratégica para la resiliencia, el desarrollo y la paz.

En un contexto de creciente fragmentación geopolítica y tensiones mundiales, el compromiso de la UE de mantener abiertos los canales comerciales, especialmente a través de proyectos a gran escala como el ECFTA y el DCFTA, no solo ha protegido las economías europeas, sino que también ha ofrecido a las economías más pequeñas una plataforma para prosperar mediante el acceso a uno de los mercados únicos más grandes del mundo. En lugar de considerar el libre comercio como un instrumento ad hoc para obtener beneficios a corto plazo o intereses nacionales, la UE y los Estados Unidos deberían enmarcarlo como una responsabilidad multilateral. La única que sustenta tanto el crecimiento económico como la cooperación política. En medio de la incertidumbre mundial, ese liderazgo no solo estabiliza los mercados, sino que también garantiza a los países en desarrollo y a las economías emergentes que no se abandonarán las normas comerciales liberales.

Estados Unidos se encuentra en una encrucijada crítica. Tras años de guerras comerciales, aranceles y unilateralismo, especialmente durante la nueva administración, ahora existe una presión creciente para que Washington reafirme su papel en la defensa y la expansión del libre comercio. La administración anterior se ha mostrado cautelosa hasta ahora, manteniendo varios aranceles y haciendo hincapié en las cadenas de suministro nacionales y la resiliencia económica. Sin embargo, a medida que se intensifican la inflación mundial, la fragmentación de las cadenas de suministro y la competencia estratégica con China, Estados Unidos tiene un poderoso incentivo para volver a comprometerse con la lógica de los mercados abiertos. El principio de desterritorialización —eliminar barreras artificiales como los aranceles y aceptar el flujo de bienes, servicios y capitales— ofrece una hoja de ruta para renovar el liderazgo estadounidense. La reducción de los aranceles reduciría los precios al consumo, apoyaría a los exportadores estadounidenses y crearía espacio para asociaciones estratégicas con aliados y regiones en desarrollo. No se trata solo de una cuestión económica, sino de influencia estratégica. El compromiso renovado de Estados Unidos con la eliminación de los aranceles y la expansión del comercio mundial no es solo deseable, sino necesario. Una estrategia comercial renovada de Estados Unidos, alineada con el modelo de acuerdos basados en valores y normas de la UE, enviaría un mensaje contundente: que las democracias liberales siguen creyendo en el futuro del libre comercio y que la prosperidad se puede construir mediante la cooperación y no la confrontación.

En resumen, la UE ha proporcionado el modelo. Ahora le corresponde a Estados Unidos volver a la mesa de negociaciones, no como un participante reacio, sino como un líder decisivo dispuesto a demostrar que el libre comercio sigue siendo una de las herramientas más poderosas para la paz, la estabilidad, el crecimiento económico y el camino hacia la reducción de la pobreza.

Conclusión

En conclusión, el conjunto de acontecimientos actuales, acuerdos comerciales y proyectos de infraestructura estratégica pone de manifiesto la innegable relevancia y los múltiples beneficios del libre comercio en el orden mundial contemporáneo. La UE debe asumir el liderazgo en la defensa de los acuerdos de libre comercio mientras Estados Unidos cambia su política arancelaria.

Mientras tanto, proyectos como el Corredor Medio reflejan la dimensión infraestructural del libre comercio y demuestran cómo la conectividad puede liberar directamente el potencial económico regional. La diversificación de los acuerdos y las rutas comerciales reduce la dependencia de corredores políticamente sensibles, como el paso de Rusia. Estas iniciativas muestran cómo la integración comercial física complementa los esfuerzos normativos, impulsando no solo el crecimiento del PIB, sino también la cohesión regional y la innovación.

El fracaso de determinados acuerdos, como el CETA entre Canadá y la UE, y el estancamiento del MERCOSUR, ponen de manifiesto cómo la resistencia política, la desinformación o la lentitud institucional pueden hacer fracasar asociaciones beneficiosas. Estos reveses sirven para recordar que la defensa del libre comercio no solo requiere negociación, sino también legitimidad pública, comunicación clara y disposición política.

Por el contrario, el silencio estratégico o la vacilación de otros actores globales, en particular Estados Unidos, pone de relieve el coste de retroceder en la liberalización arancelaria. La esencia de la desterritorialización es crucial y esencial. Las barreras comerciales artificiales ofrecen una visión proteccionista débil y el deterioro de la economía interconectada.

En conjunto, los datos y ejemplos de Europa, América del Norte y Asia Central sugieren un mensaje claro. Implementado de manera estratégica y respaldado por infraestructura, innovación y confianza, el libre comercio sigue siendo una de las herramientas más eficaces para lograr el crecimiento sostenible, la estabilidad política y la resiliencia colectiva.



SOBRE EL AUTOR

Lasha Svanishvili es un exbecario de Somos Innovación, un dinámico think-tank, donde aprovechó su experiencia en promoción de políticas, investigación y comunicación estratégica. Originario de Georgia y actualmente afincado en Europa Central, Lasha es licenciado en Derecho y está cursando un máster en Relaciones Internacionales con especialización en Europa desde la perspectiva de Visegrado. Antiguo alumno de la John Galt School y SFL en 2022, aporta su experiencia en organizaciones internacionales y locales sin ánimo de lucro, donde ha contribuido con artículos, informes y documentos analíticos de gran calidad.

SOMOS INNOVACIÓN

Somos Innovación es una red dinámica de personas e instituciones que creen profundamente en el poder de la innovación para impulsar el progreso y resolver los problemas más acuciantes del mundo. Con más de 50 think tanks, fundaciones y ONG con sede en todo el mundo, Somos Innovación representa las diversas voces de una sociedad civil global comprometida con el avance de la creatividad humana, la adopción de nuevas tecnologías y la promoción de soluciones innovadoras. A través de nuestro enfoque colaborativo y nuestra experiencia de vanguardia, estamos impulsando un cambio transformador a nivel mundial. Para obtener más información sobre nuestro trabajo, visítenos en <https://somosinnovacion.global/>

