

CAPÍTULO 5

LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA

La opinión del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) en relación al Acuerdo de Libre Comercio (ALC) UE-Singapur, de mayo de 2017, ha abierto el debate sobre la nueva arquitectura de los acuerdos comerciales. Cabe destacar también el nuevo «paquete de comercio» presentado por el presidente de la Comisión, Jean-Claude Juncker, en septiembre de 2017 en su Discurso sobre el Estado de la Unión, y las orientaciones que de él se derivan para la política comercial europea. Por otro lado, tras la 11ª Conferencia Ministerial de la OMC en Buenos Aires, en la que apenas se obtuvieron resultados relevantes, se ha abierto un periodo de reflexión sobre el funcionamiento de la OMC.

Nueva arquitectura de los acuerdos

La Comisión Europea solicitó opinión al TJUE acerca de la competencia de la UE para firmar y ratificar el ALC con Singapur, que incluía por primera vez un capítulo de protección de inversiones¹. El Dictamen 2/15 del Tribunal de Justicia (Pleno) de 16 de mayo de 2017 consideró que son competencias exclusivas de la UE toda la política comercial, de bienes y todos los servicios, incluido el transporte, y la inversión directa extranjera; y que son competencia mixta las inversiones no directas y la resolución de disputas.

¹ En el capítulo de inversiones se incluyen tradicionalmente la liberalización, la protección de inversiones y la resolución de disputas. La protección de inversiones se refiere a muchos tipos de inversiones, directas y no directas, por lo que un ALC que incorpore un capítulo de protección de inversiones (como se ha hecho hasta ahora de forma general) se considera mixto.

Como consecuencia de dicho dictamen, se abre la posibilidad de separar las negociaciones comerciales en dos. Por un lado, de competencia exclusiva de la UE, la negociación de la parte comercial, que incluiría la liberalización de inversiones, siguiendo el modelo de Corea. Por otro lado, la negociación de los acuerdos de inversiones (protección de inversiones y resolución de disputas), que podrían negociarse aparte (*stand-alone*) como acuerdos mixtos que requerirían de la aprobación de los Estados miembros.

Agenda comercial europea

El presidente de la Comisión Europea pronunció en septiembre de 2017 ante los miembros del Parlamento Europeo en Estrasburgo su discurso sobre el Estado de la Unión, con las prioridades para 2018 y las perspectivas de la UE hasta 2025. En este contexto, la Comisión presentó, entre sus iniciativas, una hoja de ruta con varias referencias al fortalecimiento de la agenda comercial europea. Este amplio paquete comercial busca continuar con la apertura de mercados, a través de dos acciones fundamentales: la negociación de Acuerdos de Libre Comercio con terceros países y la implementación de los acuerdos y la resolución de obstáculos al comercio. Además, se pretende tratar algunas de las preocupaciones que suscita la globalización: cómo compensar a los afectados negativamente por la globalización (*global fairness*) o asegurar a los operadores un marco de igualdad luchando contra las prácticas distorsionantes del comercio internacional (*level playing field*). ▷

En el contexto internacional, la creciente retórica proteccionista actual ha cuestionado los beneficios del libre comercio y el papel de la OMC, incentivando la adopción de medidas restrictivas comerciales. Es el caso de la decisión de Estados Unidos de imponer aranceles a las importaciones de acero y aluminio en marzo de 2018. La Comisión Europea se ha visto obligada a tomar medidas para velar por la protección de los intereses de la UE reservándose el derecho de represalias en el marco de la OMC. Otros países, como China, también han reaccionado con medidas de represalia como respuesta a los aranceles impuestos por EEUU, lo que ha aumentado el riesgo de una guerra comercial.

5.1. Política comercial multilateral

La XI Conferencia Ministerial de la OMC (Buenos Aires, 10-13 de diciembre de 2017) lamentablemente no alcanzó resultados relevantes, tal y como se vislumbraba en las negociaciones previas. Las únicas decisiones aprobadas fueron las siguientes: a) continuación de las negociaciones sobre subvenciones a la pesca; b) renovación de la «moratoria digital» junto a la continuación del Programa de Trabajo sobre Comercio Electrónico; c) renovación de la «moratoria ADPIC²»; d) continuación del Programa de Trabajo sobre Pequeñas Economías e) creación de un Grupo de Trabajo para la Adhesión de Sudán del Sur.

No se pudo incluir ninguno de los denominados «nuevos temas» (comercio electrónico, facilitación de inversiones y pymes, entre otros) dentro de la agenda de la OMC, ni se alcanzó una declaración ministerial por todos los miembros de la OMC. El texto consensuado inicialmente en Ginebra, fue rechazado por EEUU, antes de que se iniciara la CM11. En su lugar, 44 países

² Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual.

presentaron una declaración de apoyo al sistema multilateral de comercio y diferentes grupos de países suscribieron tres declaraciones sobre comercio electrónico, facilitación de las inversiones y las mpymes, que pueden suponer un punto de partida para el inicio de las negociaciones plurilaterales³. Lo más relevante fue el debate ideológico de fondo en relación a la OMC y la constatación de una alianza de posiciones entre los países en desarrollo (PED), liderados por la India, que consideran que las normas deben adaptarse a los miembros y los países desarrollados, que defienden que las normas deben ser las mismas para todos. Muchos PED defienden además la no inclusión de nuevos temas en la agenda de negociación mientras no se concluya la Ronda Doha.

Además, el USTR (Office of the United States Trade Representative), la comisaria de Comercio y el ministro de Japón Sr. Seko firmaron una declaración conjunta sobre el *level playing field* para unir sus esfuerzos en la lucha contra las prácticas que distorsionan el comercio internacional y que impiden a los operadores competir en un marco de igualdad, en especial las subvenciones horizontales que crean exceso de capacidad.

En los márgenes de la conferencia, destaca la presentación de la Declaración sobre comercio y empoderamiento de la mujer, por parte de más de 120 jefes de delegación (incluidas España y la UE), sobre la necesidad de incrementar la participación de la mujer en el comercio internacional.

5.1.1. Periodo post-Buenos Aires

Los escasos resultados de la CM11 han abierto el debate sobre la necesidad de replantearse el funcionamiento de la OMC. Por parte de la UE, la Comisión se ha marcado como ▷

³ Se trata de iniciativas que son suscritas solo por algunos miembros de la OMC. Con posterioridad se pueden adherir otros países, e incluso pueden multilateralizarse (se hacen obligatorias para todos los países).

objetivos post-Buenos Aires, avanzar hacia un sistema con mayor flexibilidad trabajando en dos vías: la vía multilateral, en la que habría que continuar las negociaciones en subvenciones a la pesca y quizá con ayuda interna a la agricultura, y discutir las cuestiones del *level playing field*, así como resolver la crisis del Órgano de Apelación⁴. Se busca también dar un impulso al funcionamiento de los comités, mejorando su transparencia. La segunda vía es la «multilateral flexible», nuevo enfoque que busca un resultado multilateral a través de negociaciones plurilaterales, siendo una alternativa de negociación eficaz para llegar al multilateralismo.

En relación con las tres declaraciones conjuntas firmadas en la CM11, se han iniciado reuniones en 2018 para poner en marcha las negociaciones: a) comercio electrónico: la UE ha defendido que cualquier acuerdo que se negocie tiene que quedar sujeto al Sistema de Solución de Diferencias. Para ello, lo único viable es que todas las disciplinas se extiendan *erga omnes* en virtud de la cláusula de nación más favorecida, que puede hacerse sin dificultad mientras las concesiones no se refieran a acceso a mercado sino a cuestiones procedimentales, de transparencia y cuestiones que generan beneficios *win-win* (los «Temas de Bratislava»⁵); b) mpymes⁶: las reuniones se centran en cómo mejorar la información para las mpymes y el diseño de un programa de trabajo para la CM12; c) Facilitación de las inversiones: se trata de un foro prospectivo

para discusiones en la OMC para avanzar en el marco de relaciones con las provisiones de la OMC y en un programa de trabajo concreto.

No se alcanzó acuerdo en materia de reglamentación nacional de servicios⁷, pese al avanzado estado de los trabajos previos en Ginebra, que había permitido albergar ciertas expectativas.

En relación con anteriores negociaciones plurilaterales, el Acuerdo sobre Bienes Medioambientales (EGA, por sus siglas en inglés⁸) está paralizado, si bien podría reanudarse en un futuro. Y en cuanto al Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (TiSA, por sus siglas en inglés⁹), por el momento no parece que se vayan a relanzar las negociaciones.

5.1.2. Otros acuerdos de la OMC

El Acuerdo de Facilitación del Comercio (AFC), cuyo objetivo es la simplificación de los procedimientos aduaneros de los miembros de la OMC, se aprobó en la Conferencia Ministerial de la OMC de Bali de diciembre de 2013 y entró en vigor el 22 de febrero de 2017 siendo la primera modificación de textos legales de la OMC desde sus inicios en 1995. A finales de marzo de 2018, han ratificado el acuerdo 134 países de los 164.

Los compromisos son de obligado cumplimiento para los países desarrollados desde su entrada en vigor. Se prevé que su plena aplicación reducirá los costes asociados al comercio en un 14,3 por 100, en promedio, siendo los países en desarrollo los que más se beneficiarán. Se estima, además, que se reducirá ▷

⁴ El OA es un órgano permanente de la OMC integrado por siete miembros, que confirman, modifican o revocan las constataciones y conclusiones jurídicas de un grupo especial o panel del órgano de solución de diferencias. Los miembros del OA son nombrados por un período de 4 años que se puede renovar una vez, y su composición trata de mantener un equilibrio en términos geográficos y de nivel de desarrollo de los miembros OMC. En abril de 2018 hay tres puestos vacantes en el OA y EEUU mantiene bloqueada la elección de nuevos miembros.

⁵ Firma electrónica, contratos electrónicos, *spam* y protección del consumidor.

⁶ Los temas a tratar se refieren, entre otros, a la reducción de costes asociados al comercio para las mpymes, simplificación de trámites, normas de origen y pymes, así como acceso a la financiación.

⁷ Legislación interna que se aplica a la prestación de servicios de manera que no constituya obstáculos innecesarios al comercio de servicios.

⁸ En negociación por 46 miembros. La 18ª ronda de negociación se celebró en diciembre de 2016 y no se alcanzó ningún resultado por la posición de China.

⁹ Las negociaciones del Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (TiSA) se iniciaron formalmente en marzo de 2013, abarcan a 23 miembros y se encuentran en suspenso desde noviembre de 2016.

en más de un día y medio el tiempo necesario para importar mercancías y en casi dos días el plazo necesario para exportar. Se prevé además que los PED aumenten globalmente el número de nuevos productos exportados hasta en un 20 por 100, y es probable que los países menos avanzados (PMA) registren un aumento de hasta un 35 por 100.

La aplicación de este acuerdo ayudará también a armonizar, simplificar y acelerar los procedimientos aduaneros a nivel global, resolviendo el problema de su obsolescencia y descoordinación. Además, se prevén medidas para mejorar la transparencia y la publicación de información sobre prácticas transfronterizas, lo que supondrá enormes beneficios para las empresas españolas, especialmente las pymes que exporten a países con los que la UE no tiene acuerdos comerciales bilaterales y que hayan ratificado el AFC.

Cuanto mayor sea el alcance y ritmo de la aplicación del acuerdo, mayor será la magnitud de sus beneficios.

El Acuerdo de Contratación Pública (GPA, por sus siglas en inglés, Government Procurement Agreement) es un acuerdo plurilateral que persigue el aumento de la competencia internacional en las licitaciones. El acuerdo cuenta actualmente con 19 partes, que abarcan a 47 miembros de la OMC. Otros 31 miembros de la OMC y cuatro organizaciones internacionales participan como observadores en el Comité de Contratación Pública del ACP. 10 de estos miembros, que tienen la condición de observador, se encuentran en proceso de adhesión al acuerdo. Destaca el caso de China, que sigue negociando su adhesión desde 2007. El último país en adherirse al acuerdo ha sido la República de Moldavia en julio de 2016. Se espera que Australia concluya sus negociaciones antes de que finalice 2018.

El GPA garantiza a las empresas de los países que son parte del acuerdo la competencia en igualdad de condiciones respecto a

las empresas nacionales del país parte que licita y para todas las licitaciones incluidas en su ámbito de aplicación. La cobertura del GPA viene condicionada por un umbral mínimo, la inclusión de la entidad contratante en el acuerdo y para los bienes y servicios recogidos en el mismo.

El GPA tiene una característica muy singular: aunque las ofertas de apertura que presenta cada país están dirigidas en principio a todos los demás miembros del GPA, en la práctica, los países se reservan en sus ofertas la posibilidad de excluir a otros miembros que no igualen la oferta. De ahí que el acuerdo plurilateral incluya numerosas excepciones de carácter bilateral.

El 6 de abril de 2014 entró en vigor la revisión del GPA que se venía negociando desde 2006. La OMC ha estimado que la cobertura adicional alcanzada por esta ampliación ascenderá globalmente a 80.000 millones de euros, a la vez que las empresas europeas ampliarían sus oportunidades de acceso a terceros mercados.

5.1.3. Los avances en el marco del G20

Alemania asumió la presidencia del G20, en diciembre de 2016, fijando una ambiciosa agenda de trabajo para el Grupo de Trabajo de Comercio e Inversiones. Dicha agenda incluía propuestas en diversos ámbitos de interés para la agenda comercial internacional: el refuerzo del sistema multilateral de comercio, el comercio digital, y la facilitación de las inversiones internacionales. El resultado de las tres reuniones del TIWG se tradujo en la inclusión de importantes mensajes sobre comercio e inversión internacional, en la Declaración de Líderes¹⁰ del G20 (Hamburgo, 7-8 de julio de 2017), en un contexto de cierta incertidumbre política para las relaciones económicas internacionales. ▶

¹⁰ Por la expresión «líderes», el G20 se refiere a los jefes de Estado y de Gobierno, representantes máximos de los países participantes.

Por una parte, los líderes reiteraron su apoyo al comercio y a la inversión internacional, como esenciales motores del crecimiento económico, el empleo, la innovación y el desarrollo, comprometiéndose al mantenimiento de la apertura económica y a la lucha contra el proteccionismo. El papel de un sistema comercial internacional basado en reglas es considerado, en este sentido, como crucial para el buen funcionamiento de las relaciones comerciales entre los países. Al mismo tiempo, los líderes reconocieron la necesidad de favorecer medidas que permitan aumentar el alcance de los beneficios de la globalización para los ciudadanos.

La economía y el comercio digital ocuparon también un lugar destacado en la Declaración de Líderes del G20. En este ámbito, los líderes apuntaron a la importancia de unas condiciones favorables para que la economía digital pueda florecer y, especialmente, un marco de competencia efectiva para promover la inversión y la innovación en esta área de la economía. Asimismo, los líderes se comprometieron a participar constructivamente en los debates sobre comercio electrónico en la OMC y en otros foros dedicados a los aspectos relacionados con el comercio digital, a fin de potenciar el desarrollo de la economía digital y los intercambios comerciales.

También recibió una mención especial la necesidad de encontrar una solución cooperativa a los problemas de exceso de capacidad derivados del apoyo público distorsionante, en forma de subvenciones y otras formas de apoyo, en varios sectores. A este respecto, el Foro Mundial sobre el Exceso de Capacidad en el Sector del Acero¹¹, creado en diciembre de 2016, y a quien se le encomendó realizar propuestas

concretas de eliminación de subsidios públicos para la reducción de la sobrecapacidad.

Y es que, precisamente, el Foro Mundial sobre el Exceso de Capacidad del Acero del G20 fue especialmente activo durante el año 2017, lográndose importantes avances en su seno, tras seis reuniones. Los países participantes han compartido ya información detallada sobre la capacidad instalada de producción siderúrgica, para evaluar la situación de la industria a nivel mundial, así como sobre las políticas de apoyo público comercialmente distorsionante, que generan la situación de sobrecapacidad.

En su reunión ministerial, de 30 de noviembre de 2017, se logró el resultado más relevante, al acordarse el compromiso de eliminar las medidas de apoyo público distorsionantes y que contribuyen al mantenimiento del exceso de capacidad, se encuentren o no las mismas sujetas a la normativa de la OMC, yendo, por tanto, más allá de las disciplinas del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC.

5.1.4. La protección de los derechos de propiedad intelectual en el comercio internacional

Los derechos de propiedad intelectual (DPI) son los que ostentan los titulares de las patentes, las marcas comerciales, los diseños, los secretos industriales, los derechos de autor y las indicaciones geográficas protegidas (IG). Las empresas europeas cuya actividad es intensiva en DPI suponen aproximadamente el 40 por 100 del PIB de la UE y el 35 por 100 del empleo.

La UE, con el apoyo de y en consulta con los EEMM, incluye en todos los acuerdos comerciales que está negociando con países terceros amplios capítulos relativos a propiedad intelectual, que van incluso más allá del contenido del acuerdo ADPIC (TRIPS, por sus siglas en inglés, *Trade-Related aspects of Intellectual* ▷

¹¹ El objetivo del Foro Mundial sobre el Exceso de Capacidad del Acero es realizar el seguimiento de la situación del sector siderúrgico mundial, para la eliminación del apoyo público comercialmente distorsionante (principalmente, ayudas de Estado) y reducir el exceso de capacidad. España es miembro fundador del Foro, y participa activa y constructivamente para tal fin, junto con otros 32 participantes.

Property Rights), considerado en general como un acuerdo de mínimos. En el caso de acuerdos comerciales ya en vigor, como por ejemplo los de México y Chile, su actualización plantea, entre otros puntos, la inclusión de capítulos mucho más amplios y exhaustivos que los incluidos originalmente en materia de DPI.

A partir del lanzamiento de la Agenda de Desarrollo de Doha en 2001, se adquirió el compromiso de negociar el establecimiento de un sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas (IG) de vinos y bebidas. Esta negociación se debería haber completado antes de 2005, en el curso de la Conferencia Ministerial, que se celebró en Cancún (CM5). Sin embargo, este compromiso todavía no se ha cumplido. La Declaración de Doha también recogía el compromiso de examinar una posible extensión de la protección de las IG a productos diferentes de vinos y bebidas, en lo que tampoco se ha avanzado hasta la fecha. En la última conferencia ministerial, la CM11, celebrada en Buenos Aires, no ha habido progresos en estos temas.

En esta misma dirección de defender los derechos de propiedad intelectual de las indicaciones de origen (IG) a nivel multilateral, numerosos países suscribieron el Arreglo de Lisboa relativo al reconocimiento y protección de las denominaciones de origen registradas en la Oficina Internacional de la Propiedad Intelectual. El Acta de Ginebra en 2015 introdujo dos modificaciones sustanciales: la incorporación de las IG como tal en el acuerdo y la apertura del convenio a organizaciones intergubernamentales y supranacionales.

Algunos países de la UE forman parte del Arreglo de Lisboa, pero no España. Sin embargo, la Comisión consideraba que la competencia en IG le correspondía en exclusiva a ella, como ya ocurre con las negociaciones sobre acuerdos comerciales. El asunto acabó dirimiéndose con una sentencia del TJUE que dio la razón a la Comisión, el 25 de octubre de

2017, con las siguientes consecuencias: inicio de los trámites por la COM para constituirse como miembro del Arreglo de Lisboa y subordinación de los Estados miembros del Arreglo a las decisiones de la UE como miembro.

Durante 2017 hay que destacar también que, tras discutirse su conveniencia, el Parlamento Europeo solicitó a la COM iniciar el procedimiento de consultas para la creación de un sistema comunitario de protección de las indicaciones de origen para productos no agrícolas (IG no agro).

En la OMC, también se ha venido discutiendo la relación entre el TRIPS y el Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB) y la protección de los conocimientos tradicionales y del folclore. La UE ratificó en su día el CDB, así como el Protocolo de Nagoya que lo desarrolla, y publicó en 2015 un reglamento que supervisa su implementación por los EEMM. Tras la CM11 no se han observado grandes avances en el capítulo en 2017.

Es en los acuerdos bilaterales con países terceros, dentro de los capítulos de Propiedad Intelectual, donde la UE está obteniendo, en estos últimos años, mejores resultados. Así es también en materia de protección de IG (tanto de bebidas como de alimentos). En algunos casos, lo ha logrado a través de acuerdos específicos de vinos (Australia, Canadá, EEUU, Chile), de IG (China, en negociación), en el marco de acuerdos comerciales más amplios ya en vigor (Sudáfrica, Corea, Colombia y Perú, CETA, Centroamérica) o en los acuerdos que entrarán próximamente en vigor (Singapur, Vietnam y Japón). Igualmente, se trabaja para conseguir niveles adecuados de protección de los derechos de propiedad intelectual, incluidas las IG, en las actuales negociaciones con, Mercosur, Indonesia, Filipinas y en la modernización de los acuerdos comerciales con México y Chile, entre otros. La UE aprobó en 2016, en materia de secretos industriales, una directiva para reforzar este campo, tan importante ▷

para favorecer la Investigación, el desarrollo tecnológico y la innovación.

Durante 2017 se decidió lanzar una nueva iniciativa, en colaboración con el Observatorio de la EUIPO (Oficina de la UE de la Propiedad Intelectual) sobre infracciones a los DPI. Consiste en establecer una «lista de vigilancia» (*IP markets watch list*) tras identificar aquellos mercados, físicos o digitales, situados fuera de la UE donde se han percibido infracciones graves a los DPI. Se establecerá una lista de los mismos que se publicará anualmente, al estilo de la lista de la sección 301 de los EEUU o los famosos *Notorious markets* identificados también por el mismo país. Con esta información, la idea es cooperar con las autoridades de esos países infractores y monitorizar las iniciativas de las autoridades locales para luchar contra esas infracciones. El lanzamiento del estudio ha tenido lugar en febrero de 2018.

En 2017 la COM lanzó tres nuevos *IP key projects* de cooperación técnica, establecidos para el periodo 2017-2021: China, sureste Asiático y Latinoamérica, con un presupuesto global de 20 millones de euros. Entre sus objetivos se encuentra la puesta en práctica de las secciones sobre PI de los acuerdos de libre comercio negociados por DG Trade con esas regiones, en paralelo con programas de desarrollo ya existentes para esas regiones como el Arise + en ASEAN. La UE durante 2017 ha incrementado su red de *IP Desk*, recursos en las Delegaciones de la Unión Europea dedicados exclusivamente a los derechos de propiedad intelectual. En diciembre de 2017 celebró una reunión de coordinación entre representantes de sus delegaciones en el extranjero, miembros de la EUIPO y de los Servicios Centrales de la Comisión donde discutieron el apoyo de la EUIPO para que los delegados en otros países puedan mejor tratar los asuntos de PI que les surjan.

Por otro lado, la UE y sus Estados miembros dedican anualmente importantes recursos

económicos y humanos a actividades de formación, asistencia técnica y transferencia de tecnología para la puesta en marcha de sistemas eficaces de protección de los derechos de propiedad intelectual en los países menos desarrollados, en línea con lo que marcan los artículos 66.2 y 67 del acuerdo ADPIC.

5.2. Medidas de defensa comercial

5.2.1. Medidas de defensa comercial en la UE (2017)

En la UE las medidas *antidumping* y anti-subsidación se regulan por medio de los Reglamentos (UE) 2016/1036 y 2016/1037, respectivamente. Durante el 2017 se han producido novedades relevantes en lo que respecta a la tramitación de las propuestas legislativas para modificar estos dos reglamentos.

El 19 de diciembre de 2017 se publicó el Reglamento 2017/2321 que modifica ambos reglamentos para ponerlos en conformidad con la situación derivada de la expiración de parte del Protocolo de Adhesión de China a la OMC y seguir defendiendo de manera eficaz a la industria de la Unión de importaciones desleales derivadas de prácticas distorsionadoras de comercio generadas en terceros países.

En este nuevo reglamento desaparece la distinción que se hacía entre países con y sin economía de mercado y se elimina la lista de estos últimos, entre los que se encontraba China. Además, se desarrolla una nueva metodología para el cálculo del margen *dumping* de naturaleza neutra y que será de aplicación para aquellos sectores o países en los que se compruebe que los costes y precios de sus empresas no responden a las fuerzas de mercado.

Está previsto que la Comisión publique informes describiendo la situación específica de los criterios establecidos como distorsiones significativas en algunos sectores o países. ▷

El primer país sobre el que se ha realizado y publicado el informe ha sido China.

Además de este cambio en la metodología *antidumping*, con el Reglamento 2017/2321 se modifica también el Reglamento antisubvención permitiendo que puedan ser objeto de compensación subvenciones encontradas en el transcurso de una investigación antisubvención. Hasta ahora, solamente se podían imponer medidas que compensaran las subvenciones que hubieran sido denunciadas inicialmente por la industria de la UE.

Estas nuevas normas empezarán a aplicarse en todos los procedimientos de defensa comercial que se inicien a partir de la fecha de publicación del mencionado reglamento. En aquellos casos para los que ya existen medidas, la nueva metodología será de aplicación a partir de la fecha de la primera revisión por expiración que se lleve a cabo desde que entre en vigor la nueva legislación.

Por otra parte, en 2017 se ha llegado a un acuerdo entre el Consejo y el Parlamento Europeo respecto a la modernización de los instrumentos de defensa comercial, proceso que se inició en el año 2013 cuando la Comisión aprobó una propuesta de modificación de ambos reglamentos con el fin de adaptarlos a los nuevos retos del comercio internacional. A pesar de que las posiciones de ambas instituciones estaban muy alejadas entre sí, tras un año de intensas negociaciones se logró llegar a un acuerdo el 5 de diciembre de 2017. Los elementos más sobresalientes de dicho acuerdo son la limitación de la regla del derecho inferior en los procedimientos antisubvención y en aquellos procedimientos *antidumping* en los que se encuentren distorsiones en las materias primas, la difusión temprana a las partes sobre la intención de la imposición de medidas provisionales tres semanas antes de su publicación o la modificación del beneficio razonable que debería tener la industria de la UE para calcular el margen de daño, que nunca

podrá ser inferior a un 6 por 100. Además se han acordado mejoras en lo que respecta al tratamiento de las pymes y una reducción del plazo para la adopción de medidas provisionales. Está prevista la publicación de esta nueva modificación de los reglamentos *antidumping* y antisubvención en el primer semestre de 2018.

Respecto a la actividad de defensa comercial propiamente dicha desarrollada durante el año 2017 en el ámbito comunitario, cabe destacar que no se han iniciado investigaciones de salvaguardia. La UE, a diferencia de otros muchos de nuestros socios comerciales que sí utilizan las cláusulas de salvaguardia de manera habitual, considera que este tipo de medidas solamente deberían aplicarse en casos muy excepcionales.

Durante este año se iniciaron 11 nuevas investigaciones de defensa comercial (9 *antidumping* y 2 antisubvención), lo que supone un descenso respecto al año 2016, en las que se iniciaron 15 investigaciones. Asimismo, en 2017 se iniciaron 30 revisiones de medidas que ya se encuentran en vigor, de las que 9 son por expiración, 3 por elusión, 10 por cambios de circunstancias y 2 reaperturas a raíz de sentencias de tribunales de la UE o informes de la OMC.

En lo que respecta a las medidas adoptadas, se impusieron 12 medidas definitivas, 11 *antidumping* y 1 antisubvención, lo que supone un descenso frente a las 17 establecidas en el 2016. Por otra parte, cabe destacar que en el año 2017 se prorrogaron 19 medidas existentes, 15 *antidumping* y 4 antisubvención. Especialmente relevantes para España han sido la imposición de medidas *antidumping* y antisubvención sobre determinados productos siderúrgicos originarios de China, como los laminados planos en caliente, las chapas gruesas o los tubos sin soldadura de hierro o acero entre otros. Asimismo, también ha sido importante para España la prórroga de las medidas *antidumping* y antisubvención ▷

sobre las importaciones de papel fino estucado, y las medidas *antidumping* sobre las importaciones de paneles solares, baldosas cerámicas y las llantas de aluminio, todas ellas originarias de China.

Teniendo en cuenta estos datos, a finales de 2017 la UE mantenía en vigor un total de 99 medidas *antidumping* y 13 medidas antisubvención.

El país más afectado es China, sobre el que recaen 56 medidas *antidumping* y 6 antisubvención, por detrás se encuentran la India (5 medidas *antidumping* y 5 antisubvención); Rusia (9 medidas *antidumping*); Indonesia (4 medidas *antidumping*); y EEUU y Corea con 3 medidas *antidumping* respectivamente.

Por sectores, durante este año destaca por su importancia el sector de metales y sus aleaciones que aglutina casi el 64 por 100 de las nuevas investigaciones de defensa comercial que se han llevado a cabo en 2017.

La Secretaría de Estado de Comercio ha tenido una participación muy activa en todos estos casos, pero de manera particular en aquellos con mayores repercusiones para las empresas españolas.

5.2.2. Medidas de defensa comercial de terceros países

Durante el año 2017 se iniciaron 29 procedimientos de defensa comercial contra la UE o alguno de sus Estados miembros, de los cuales 18 podrían afectar a los intereses españoles. De ese total, 11 son investigaciones *antidumping*, 6 de salvaguardias y 1 antisubvención (uno de los casos con mayor repercusión de los iniciados en 2017, como se verá más adelante). De las 18 medidas con afección para España se observa que, por país, destacan la India y EEUU con 4 procedimientos cada uno. A estos datos habría que añadir el inicio de una investigación de salvaguardias por parte de EEUU justificada por cuestiones de seguridad

nacional (Sección 232 de la Trade Expansion Act de 1962) que afecta al sector del acero y del aluminio.

En cuanto a las investigaciones que han resultado en imposición de medidas durante 2017, han sido un total de 14 (6 *antidumping* y 8 de salvaguardia), todas ellas relativas a procedimientos iniciados en 2015 y 2016. De nuevo la India aparece como país destacado con 4 medidas *antidumping*, seguida de Malasia con 2 de medidas de salvaguardia.

Atendiendo a estas cifras, se observa que tanto el número de casos abiertos como de procedimientos en los que se han impuesto medidas durante 2017 es similar al de años anteriores.

Como es habitual, los departamentos de defensa comercial de la Comisión Europea y de las Administraciones de los EEMM afectados, como en el caso español, se han personado y participado en los diferentes procedimientos con intereses comunitarios o españoles en juego. El objetivo de estas actuaciones es respaldar a las empresas afectadas, teniendo como objetivo principal que las investigaciones se cierren con imposición de medidas o, en su defecto, que lo hagan con los derechos más reducidos posible.

A continuación se destacarán los procedimientos con mayor relevancia para España (ya se trate de procedimientos iniciados o concluidos en el año 2017). En todos ellos la Secretaría de Estado de Comercio ha colaborado o sigue colaborando de manera activa para defender los intereses nacionales en juego:

- En primer lugar se mencionarán varias investigaciones sobre las que se informó en el informe anual de 2015 y 2016 y que siguen sin resolverse. En concreto 3 investigaciones de salvaguardia abiertas por Túnez en 2014 y 2015, y que afectan a productos cerámicos, paneles de madera y botellas de vidrio. Las autoridades tunecinas siguen sin tomar ninguna decisión definitiva al respecto, si bien se ▷

espera que, debido al tiempo transcurrido desde su inicio, dé lugar a que se descarte la imposición de medidas definitivas.

- El procedimiento iniciado por Marruecos en 2016 sobre las importaciones de azulejos españoles, el cual afectaba a un elevado número de empresas, concluyó en 2017 sin imposición de medidas definitivas gracias a la actuación del sector afectado, con el apoyo por la Administración española y comunitaria durante todo el procedimiento.

- Turquía inició en 2016 una investigación por posible elusión desde España. Grecia, Italia y Tailandia de las medidas *antidumping* impuestas a China en 2004 a la importación de guarniciones, herrajes y artículos similares, de metal común. Las autoridades turcas concluyeron la investigación en 2017, dictaminando la extensión de las medidas impuestas a China a los países investigados.

- En 2017 Canadá concluyó sendas investigaciones *antidumping*, iniciadas el año anterior, sobre alambros y corrugados, y sobre ciertos componentes del acero para la construcción de estructuras relacionadas con 7 usos específicos. En ambos casos los procedimientos concluyeron con la imposición de medidas definitivas. En el marco de la investigación sobre componentes, se ha conseguido que la empresa española que cooperó activamente en el procedimiento se le hayan asignado unos derechos *antidumping* del 0 por 100.

- México inició en 2016 un procedimiento *antidumping* relativo a las exportaciones de tuberías de acero al carbono sin costura de España, Corea del Sur, India y Ucrania. Esta investigación continuó su curso durante 2017 y se espera que concluya en 2018.

- Respecto a los procedimientos iniciados en 2017 hay que destacar la investigación *antidumping* del Consejo de Cooperación del Golfo sobre diversos productos de papel; la investigación *antidumping* de Turquía sobre las importaciones de ácido tereftálico (o PTA,

producto químico necesario para la fabricación de PET, entre otros productos); la investigación *antidumping* de Australia sobre barras de refuerzo de acero; y dos investigaciones de salvaguardia iniciadas por EEUU sobre lavadoras domésticas y células solares. Además, EEUU también inició en 2017 dos procedimientos que, por su especial relevancia, se tratarán a continuación de manera separada al resto.

Sección 232 de la Trade Extension Act de 1962

En abril de 2017 el presidente de los EEUU, Mr. Donald Trump, remitió sendos memorandos al secretario de Comercio con objeto de iniciar una investigación acerca del impacto de las importaciones de acero y aluminio sobre la seguridad nacional. Este tipo de procedimientos, poco frecuentes en EEUU (de hecho la última investigación de este tipo data de 2001), se basan en el artículo XXI de la OMC, a diferencia de las salvaguardias generales las cuales encuentran su base jurídica en el artículo XIX.

Este procedimiento trata de dirimir si las importaciones de aluminio y acero del resto del mundo están menoscabando la capacidad de la industria doméstica estadounidense para satisfacer las necesidades de defensa nacional de Estados Unidos.

La conclusión definitiva por parte del Gobierno estadounidense está prevista para el primer trimestre de 2018. Todo apunta a que es más que probable que el presidente Trump, quien tiene la potestad para tomar este tipo de decisiones, opte por la imposición de medidas. En caso de imponerse, éstas se harían extensivas, en principio, a todos los países del mundo, circunstancia que previsiblemente originaría una contundente respuesta por parte de la comunidad internacional.

La adopción de medidas generalizadas para el acero y el aluminio afectaría sin lugar a dudas a los intereses españoles, ya que no solo se verían perjudicadas nuestras exportaciones ▷

al mercado de los EEUU, sino por los efectos en cascada que este tipo de acción podría implicar, en particular, por el desvío de los flujos comerciales del resto de países del mundo a otros destinos como la Unión Europea, mercado natural de los productos españoles.

Investigaciones antidumping y antisubvención de los EEUU sobre las importaciones de aceitunas negras originarias de España

En julio de 2017 EEUU inició una investigación *antidumping* y otra antisubvención respecto a las aceitunas negras (*ripe olives*) originarias de España, tras la presentación de una queja por parte de la Coalition for Fair Trade in Ripe Olives (conformada por los dos únicos productores de aceitunas negras de EEUU).

Este tipo de investigaciones son llevadas a cabo en los EEUU por dos organismos diferentes: el Department of Commerce (DoC) y la International Trade Commission (ITC). La determinación de la existencia de *dumping* y de subvenciones recurribles corresponde al DoC. En caso de hacer una determinación positiva por su parte, entonces la ITC tiene que demostrar que el *dumping* y/o las subvenciones recurribles están provocando daño a la rama de producción nacional americana y que existe una relación causal entre el daño y las importaciones bajo sospecha. Las investigaciones del DoC y de la ITC discurren en paralelo, llevándose a cabo en ambos casos una fase preliminar y otra definitiva.

Aunque la Secretaría de Estado de Comercio ha participado en ambos procedimientos, su implicación ha sido mucho más intensa en el caso antisubvención al ser parte directamente implicada.

En el marco de la investigación antisubvención las autoridades norteamericanas están centrando su atención, primordialmente, en 6 esquemas de ayudas, 5 de ellos englobados en los pilares I y II de la Política Agrícola Común

(pago básico, *greening*, jóvenes agricultores y ayudas para las organizaciones de productores; las del pilar II son las correspondientes a *Desarrollo Rural*), así como en la póliza de seguro agrario español. También están investigando otro tipo de ayudas, tanto de carácter nacional como autonómico, que se han concedido a las empresas españolas que han sido seleccionadas en una muestra y que están siendo objeto de un análisis más pormenorizado.

El 21 de noviembre el DoC finalizó la fase preliminar con la imposición de medidas antisubvención provisionales que oscilan entre el 2,31 y el 7,24 por 100. Está previsto que la fase preliminar del procedimiento *antidumping* concluya en enero de 2018. Ambos procedimientos deberán finalizar en cualquier caso en 2018.

De imponerse medidas definitivas el impacto sería indudable para el sector español de la aceituna de mesa, ya que el mercado estadounidense es el principal destino de sus exportaciones (en valor, ciñéndonos al producto objeto de investigación, aproximadamente 70 millones de dólares en 2016).

Además, el caso antisubvención tiene una gran trascendencia al estar cuestionándose las ayudas de la Política Agrícola Común. De adoptarse por parte del DoC una decisión final afirmativa se estaría afectando a una de las principales políticas de la UE.

Debido a la elevada importancia de la investigación antisubvención tanto la Administración Central del Estado, la Junta de Andalucía (al ser ésta la región más afectada), la Comisión Europea y los exportadores españoles están cooperando estrechamente, entre sí y con las autoridades estadounidenses, con el fin de proporcionarles toda la documentación requerida con el nivel de detalle exigido y dentro de los plazos fijados. Esperamos que este ímprobo esfuerzo se traduzca en la finalización de este procedimiento sin la imposición de medidas antisubvención definitivas. ▷

5.3. Eliminación de barreras en mercados exteriores

A pesar del fuerte incremento de los flujos comerciales internacionales en 2017, en un contexto de incertidumbre económica mundial, el entorno comercial de las principales economías del mundo (países del G20) no ha mejorado en cuanto a barreras comerciales y a la inversión. En el periodo comprendido entre mayo y octubre de 2017¹², se erigieron 16 nuevas medidas comerciales restrictivas (creación o incremento de aranceles, restricciones a la exportación y requisitos de contenido local). Al mismo tiempo, se introdujeron 28 medidas de facilitación de comercio (reducción o eliminación de aranceles y simplificación de procedimientos aduaneros). A pesar del reducido número de obstáculos al comercio registrados, la cobertura comercial de estos excede a la de las medidas liberalizadoras, lo que supone un empeoramiento respecto al periodo anterior.

Uno de los ejes fundamentales de la estrategia comercial de la Unión Europea desde 2015 (Trade for All) es la apertura de los mercados exteriores, en particular, de los países emergentes, que concentran el crecimiento económico mundial. Con ese fin se estableció el Partenariado reforzado entre la Comisión y los Estados miembros, con el fin de aunar esfuerzos en la resolución y desmantelamiento de barreras no arancelarias.

En este sentido, una de las líneas de trabajo es la vigilancia e identificación de barreras y obstáculos de acceso a diversos mercados. La Base de Datos de Acceso a Mercados de la UE¹³ (MADB, por sus siglas en inglés) recoge las 400 barreras prioritarias que afectan a empresas europeas, desarrolladas en colaboración con los EEMM y las asociaciones y representantes de las industrias afectadas.

¹² Siguiendo el *Report on G20 Trade Measures (mid-May 2017 to mid-October 2017)* de la OMC.

¹³ <http://madb.europa.eu>

En línea con estos objetivos, la Estrategia de Internacionalización de la Economía Española (2017-2027) tiene como uno de sus ejes principales «aprovechar mejor las oportunidades derivadas de la política comercial común», a través de la firma de acuerdos comerciales con terceros países y de la detección y eliminación de barreras al comercio y a la inversión. En cuanto a los acuerdos, España participa muy activamente en las negociaciones, intentando mejorar el acceso al mercado para los operadores españoles. En cuanto a las barreras, la Secretaría de Estado de Comercio y la Red Territorial y de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior mantienen contactos regulares con asociaciones y empresas.

El portal de barreras de la Secretaría de Estado de Comercio¹⁴, complementariamente a la MADB de la UE, incluye los obstáculos comerciales y a la inversión de mayor calado e impacto a los que se enfrentan las empresas españolas en países terceros. Desde 2017 se ha procedido a su actualización y se están mejorando los contenidos, haciéndolos más útiles y prácticos para las empresas y evaluando el impacto de las barreras y su compatibilidad con las reglas internacionales.

Los esfuerzos conjuntos comunitarios y españoles en este ámbito producen interesantes resultados. A través de varios mecanismos de negociación y seguimiento, la Comisión Europea ha resuelto 46 barreras a lo largo de 2017. Los éxitos han sido importantes en productos agroalimentarios y bebidas.

En el caso español también pueden citarse algunos casos de evolución positiva, incluso de solución definitiva. En el ámbito agroalimentario, gracias al establecimiento de protocolos y certificados de calidad se han facilitado las exportaciones de porcino a India, de vacuno o ave a Paraguay, de quesos a Japón, de cítricos a Australia o de frutas de hueso a China. ▷

¹⁴ www.barrerascomerciales.es

Industrias de gran relevancia para la exportación, como la cerámica, se han beneficiado de la aceptación de certificados de calidad en Filipinas o Tailandia. En el textil se han normalizado las dificultades aduaneras en Brasil y se ha contribuido a la resolución de cuestiones más horizontales.

En Colombia se ha logrado una importante mejora de los estándares en muchos sectores, como parte de su proceso de adhesión a la OCDE. Precisamente en este marco se ha logrado eliminar una barrera relativa al achatarramiento de camiones, que prohibía de manera efectiva la importación de nuevos vehículos de transporte de mercancías si no se achatarraba un vehículo local a cambio.

En Turquía se aplicaba desde 2004 un sistema de vigilancia a las importaciones que afectaba a más de 900 líneas arancelarias, especialmente al sector del papel. La Comisión comprobó que este sistema vulneraba varias disposiciones de la Unión Aduanera con Turquía, y las autoridades turcas decidieron revocar la aplicación del sistema en diciembre de 2017. Este caso también se discutió en el marco del Trade Barriers Regulation en la OMC.

Sin embargo, nuestras empresas han tenido que enfrentarse en 2017 a obstáculos importantes. El caso más destacado es el de Argelia, país que estableció en 2015 un sistema de licencias de importación, alegando dificultades en su balanza de pagos. A pesar de los reiterados intentos por solucionarlo por parte de la Comisión y diversos Estados miembros (entre ellos España), en 2017 Argelia amplió la lista de productos sujetos a contingentes, afectando a un número elevado de sectores de la economía española (automóviles, siderurgia, materiales de construcción (incluido cerámica), productos agroalimentarios, muebles, etcétera).

Sudáfrica también ha impuesto trabas relevantes para los exportadores españoles de productos avícolas después de que, en febrero de 2017, se notificase un brote de gripe aviar

en las regiones de Gerona y Barcelona. España pidió la regionalización después de haber tomado las medidas necesarias para prevenir la expansión de la gripe, pero ésta fue denegada por el país africano, que prohibió las importaciones españolas de productos avícolas. Una vez que España fue declarada libre de gripe aviar en junio de 2017, Sudáfrica se negó a reabrir su mercado, violando las normas de la OMC y el principio de regionalización, que consigna que el país exportador pueda delimitar aquellas áreas fuera de las cuales no existe riesgo de transmisión de dichos patógenos.

Esta evolución de la proliferación y el desmantelamiento de barreras muestra el auge proteccionista en varias regiones geográficas. Las barreras pueden surgir en cualquier momento y en cualquier lugar del mundo, pudiendo tomar formas muy diferentes, lo que dificulta el diseño de un único mecanismo de resolución de las mismas. El único nexo en común es la dificultad de trabajar en su resolución y la larga persistencia de las barreras una vez erigidas.

5.4. Herramientas de política arancelaria con incidencia en la mejora de la competitividad de las empresas transformadoras

5.4.1. Suspensiones y contingentes arancelarios autónomos

Una herramienta a tener en cuenta por las empresas transformadoras españolas, que puede contribuir a paliar un potencial desabastecimiento y a dinamizar su actividad productiva, es el sistema de contingentes y suspensiones arancelarios autónomos.

Este esquema consiste en la exención total o parcial de derechos arancelarios a las importaciones de productos no finales, tales como materias primas, productos semiacabados/componentes o bienes de inversión, que no se produzcan (en el caso de las suspensiones) ▷

o que se produzcan en cantidades insuficientes (en el caso de los contingentes) dentro de la UE y Turquía, país con el que mantenemos una unión aduanera en productos industriales.

Estas medidas son no discriminatorias, en primer lugar porque no van asociadas a ningún país de origen concreto y porque, además, una vez aprobadas pueden ser utilizadas por cualquier importador de la UE, independientemente de qué empresa la haya solicitado.

Los principios que rigen la aprobación de estas medidas están recogidos en la *Comunicación de la Comisión relativa a las suspensiones y los contingentes arancelarios autónomos*, de 2011. El procedimiento es un diálogo entre empresas transformadoras solicitantes y empresas productoras objetantes en el marco de dos rondas anuales. Las solicitudes deben ser presentadas por empresas comunitarias transformadoras (no comerciales) ante las Administraciones competentes de los EEMM. En el caso español corresponde a la Secretaría de Estado de Comercio, y, tras su análisis y revisión, son comunicadas a la Comisión Europea. Dichas solicitudes son discutidas en el seno del Grupo de Economía Arancelaria de la Comisión Europea, en el que los delegados nacionales llevan a cabo labores de interlocución y defensa de las posiciones nacionales, mientras que la Comisión Europea actúa como árbitro.

El tiempo requerido para aprobar una suspensión o contingente es de, aproximadamente, nueve meses. Cada año se inician dos rondas. La llamada «Ronda de enero» comienza en marzo del año anterior. La llamada «Ronda de julio» comienza en septiembre del año anterior. Cada ronda culmina con la aprobación, en enero y julio, de dos reglamentos del Consejo de la UE. Una vez aprobados, con carácter general, los contingentes se aplican durante 1 año y las suspensiones por períodos de 5 años, prorrogables.

La actividad llevada a cabo en el 2017 ha sido la siguiente:

- La Ronda de enero ha culminado con la aprobación de los siguientes reglamentos: el Reglamento (UE) 2017/2467 del Consejo, de 21 de diciembre de 2017, por el que se modifica el Reglamento (UE) 1387/2013 por el que se suspenden los derechos autónomos del arancel aduanero común sobre algunos productos agrícolas e industriales y el Reglamento (UE) 2017/2466 del Consejo, de 18 de diciembre de 2017, por el que se modifica el Reglamento (UE) 1388/2013 relativo a la apertura y modo de gestión de contingentes arancelarios autónomos de la Unión para determinados productos agrícolas e industriales. Estos reglamentos han supuesto la aprobación de unas 304 suspensiones y 12 contingentes.

- En la Ronda de julio se han gestionado, aproximadamente, 151 solicitudes que culminarán con la aprobación de dos reglamentos que entrarán en vigor el 1 de julio de 2018.

Las solicitudes analizadas en estas rondas se muestran en el Cuadro 5.1 y en el Gráfico 5.1, con un desglose por sectores.

Dentro de estas solicitudes, por haber generado una mayor actividad para la Secretaría de Estado de Comercio, cabría mencionar:

- La presentación de 8 solicitudes de suspensiones presentadas por empresas españolas, todas ellas referidas a productos químicos y 1 objeción a una suspensión sobre una maquinaria solicitada por otro Estado miembro.

- La defensa de 1 solicitud de contingente relativa a un producto químico y 7 objeciones a contingentes propuestos por empresas de otros Estados miembros, la gran parte relativas a productos químicos, fertilizantes y metales.

5.4.2. Tráfico de perfeccionamiento

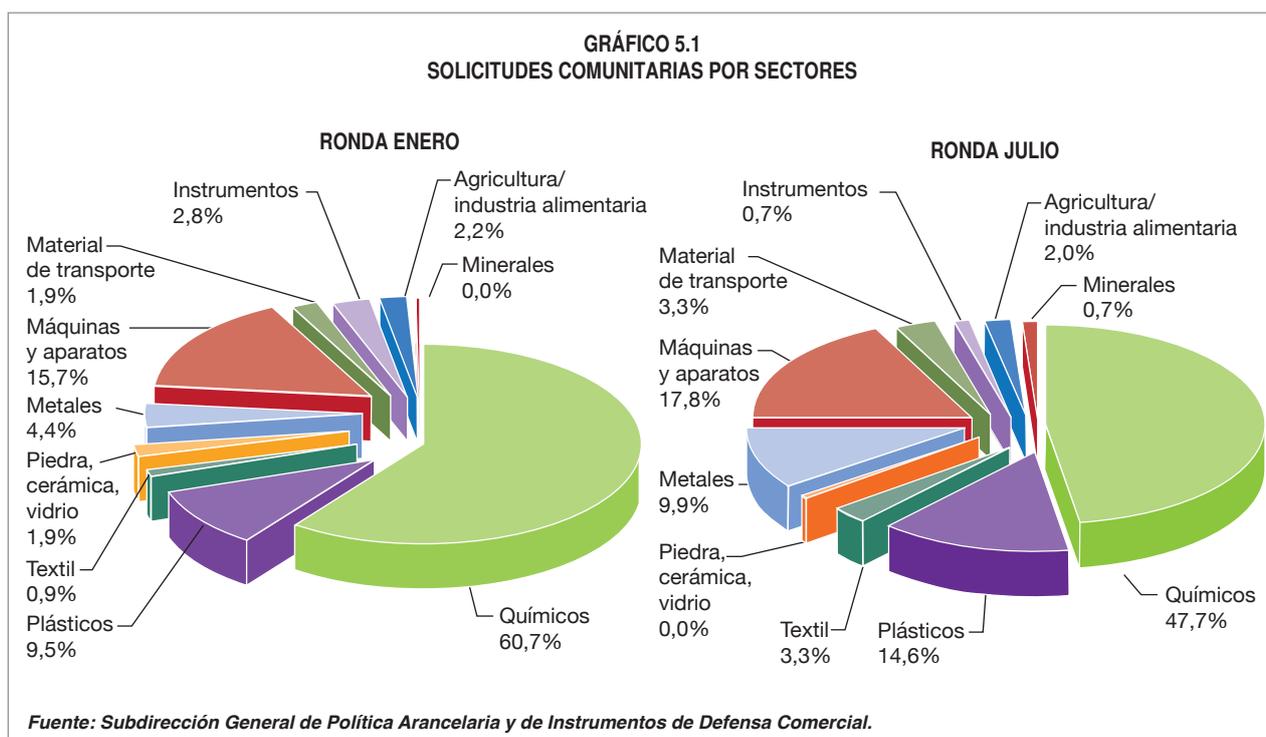
Con la entrada en vigor en mayo de 2016 del Reglamento 952/2013 del Parlamento ▷

CUADRO 5.1
SOLICITUDES COMUNITARIAS POR SECTORES

Sectores	Ronda enero	Ronda julio
	Porcentaje	Porcentaje
Agricultura/industria alimentaria	2,2	2,0
Minerales	0,0	0,7
Químicos	60,7	47,7
Plásticos	9,5	14,6
Textil	0,9	3,3
Piedra, cerámica, vidrio	1,9	0,0
Metales	4,4	9,9
Máquina y aparatos	15,7	17,8
Material de transporte.....	1,9	3,3
Instrumentos.....	2,8	0,7
Manufacturas diversas	0,0	0,0

Fuente: Subdirección General de Política Arancelaria y de Instrumentos de Defensa Comercial.

GRÁFICO 5.1
SOLICITUDES COMUNITARIAS POR SECTORES



Europeo y del Consejo por el que establece el nuevo Código Aduanero de la Unión (CAU), y tras una primera etapa de adaptación de los operadores a los cambios, se puede decir que en el 2017 se ha estabilizado definitivamente la nueva operativa respecto a la concesión de los regímenes de tráfico de perfeccionamiento.

Conviene destacar que en 2017 y siguiendo uno de los principales objetivos del CAU que aboga por la tramitación electrónica entre administración-operador y entre las distintas administraciones involucradas, los procedimientos de solicitud/autorización de los Regímenes de Perfeccionamiento se han comenzado a ▷

realizar de forma exclusivamente telemática. Se han añadido nuevas mejoras en el sistema que han permitido firmar y enviar los documentos electrónicamente, eliminando completamente los envíos en papel.

En lo que se refiere a la utilización de estos regímenes aduaneros especiales, en el año 2017 se ha registrado, por segundo año consecutivo, una disminución del número total de autorizaciones. En gran medida, este hecho vuelve a ser consecuencia de la ampliación de los plazos de vigencia de las autorizaciones que permite el nuevo CAU. Debido a ello y dado que en los primeros meses de 2016 aún no había entrado en vigor el nuevo código, en este 2017 se ha producido una nueva reducción del número de solicitudes respecto al año anterior.

En concreto, han sido concedidas 803 autorizaciones, de las cuales 508 corresponden al tráfico de perfeccionamiento activo y 295 al pasivo. Cabe destacar el cambio en cuanto al número de autorizaciones concedidas por tipo de perfeccionamiento, siendo en el año 2016 mayoritariamente (75 por 100) autorizaciones de perfeccionamiento pasivo, mientras que en el año 2017 se concedieron principalmente

autorizaciones de perfeccionamiento activo, representando un 63 por 100 del total y un aumento de 217 autorizaciones en el año 2016 a 508 en el pasado 2017.

A estas cifras habría que añadir el número de autorizaciones emitidas directamente por las Aduanas o por el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de conformidad con los procedimientos simplificados que contempla la legislación aduanera comunitaria.

Los flujos de comercio ponen de relieve un ligero aumento del 8,9 por 100 de los volúmenes implicados en el tráfico de perfeccionamiento activo con respecto al año 2016, así como un aumento del 6,8 por 100 en lo que se refiere a perfeccionamiento pasivo.

Los dos sectores que en volumen siguen haciendo una mayor utilización del TPA son el de bienes de equipo y el de automóvil, destacando, además, el aumento para los sectores de materias primas y productos energéticos. De igual manera, en TPP los sectores con mayores volúmenes son los de bienes de equipo y automóvil, a los que se suman los textiles y el calzado. ▷

CUADRO 5.2
FLUJOS COMERCIALES DE LOS REGÍMENES DEL TRÁFICO DE PERFECCIONAMIENTO (2017)
(En euros)

Sectores	Activo		Pasivo	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
1 Alimentación, bebidas y tabaco.....	402.648.474	344.727.377	15.507.690	19.953.701
2 Productos energéticos.....	2.108.197	9.782.972	—	—
3 Materias primas.....	116.246.384	150.852	7.080.756	4.445.565
4 Semimanufacturas.....	325.511.726	598.248.149	22.484.688	8.740.946
5 Bienes de equipo.....	2.920.402.613	1.307.320.689	361.613.446	512.804.826
6 Sector automóvil.....	1.398.987.922	269.916.513	8.321.633	1.259.080.525
7 Bienes de consumo duradero.....	9.153.693	22.338.194	4.689.110	2.189.238
8 Manufacturas de consumo.....	38.279.316	30.439.863	304.865.699	354.690.439
9 Otras mercancías.....	29.119.161	1.719.401	3.964.461	1.393
TOTAL GENERAL.....	5.242.457.485	2.584.644.009	728.527.481	2.161.906.634

Fuente: Subdirección General de Política Arancelaria y de Instrumentos de Defensa Comercial con datos provisionales de Aduanas.

5.5. Ayuda al comercio

La Iniciativa de Ayuda para el Comercio, lanzada en 2005 durante la Sexta Conferencia Ministerial de la OMC en Hong Kong como complemento a la Agenda de Desarrollo de Doha, tiene el objetivo de movilizar recursos para solventar las limitaciones identificadas previamente en países en desarrollo, PED y en PMA, relacionadas con el comercio. Sin embargo, la citada iniciativa pretende ir más allá de la mera movilización de fondos, siendo sus objetivos últimos la introducción de coherencia en las políticas, la mejora de la supervisión, y la integración del comercio en el conjunto de las políticas encaminadas al crecimiento y desarrollo de los países beneficiarios.

Las actividades comprendidas en la Iniciativa de la Ayuda al Comercio se realizan sobre la base de un programa de trabajo bienal. Estos programas de trabajo promueven una mayor coherencia en el comercio y el desarrollo.

A final de 2015, durante la CM10 que se celebró en Nairobi, los ministros reconocieron la importancia de la iniciativa de Ayuda al Comercio para crear capacidad de oferta e infraestructuras relacionada con el comercio en los PED miembros, dando prioridad a las necesidades de los PMA.

La puesta en marcha del Programa de Trabajo sobre la Ayuda para el Comercio para 2016-2017 responde a los objetivos definidos en el texto de la CM10 haciendo hincapié en fomentar la conectividad mediante la reducción de los costes del comercio. Numerosos PED, y en particular los PMA, siguen experimentando dificultades para conectarse al sistema mundial de comercio a causa de los elevados costes asociados al mismo. Al centrarse en el fomento de la conectividad, el Programa de Trabajo 2016-2017 se propuso analizar más detenidamente las limitaciones de dicha capacidad de oferta e infraestructura, prestando especial atención al comercio de

servicios y alcanzando así una mayor coherencia interna. Se espera para 2018, la elaboración del programa de trabajo sobre Ayuda para el Comercio 2018-2019.

En la UE, durante 2017 se ha revisado la Estrategia de Ayuda al Comercio con el fin de incorporar los Objetivos de Desarrollo Sostenible definidos en la Agenda 2030, que hacen especial hincapié en la Ayuda al Comercio (ODS 8). Los principales elementos de la estrategia revisada son reducir la fragmentación de la ayuda al comercio, asegurar la coherencia con las políticas exteriores de la UE, el desarrollo sostenible, la diferenciación de países beneficiarios y la mejora en el seguimiento de las ayudas.

La UE y sus Estados miembros lideran a nivel mundial las aportaciones de Ayuda al Comercio. Esa ayuda de la UE superó en 2015 los 16.000 millones en euros en donaciones y préstamos.

5.6. El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) en 2017

El Sistema de Preferencias Generalizadas confiere ventajas arancelarias a las importaciones en la UE de un amplio espectro de productos originarios de ciertos países en desarrollo. Desde el 1 de enero de 2014 es de aplicación el Reglamento 978/2012, que fue publicado en el DOUE el 31 de octubre de 2012.

A lo largo de 2017 las actividades más relevantes que se han llevada a cabo por la UE en este ámbito serían las siguientes:

- La elaboración del Informe bienal 2016-2017. El artículo 40 del Reglamento SPG dispone que, cada dos años, la Comisión Europea deberá presentar al Parlamento y al Consejo un informe sobre los efectos del sistema, que abarque los tres regímenes preferenciales. Por su parte, el artículo 14 del mencionado Reglamento exige que, también cada dos años, ▷

la Comisión presente un informe relativo a los países SGP+ sobre la situación de ratificación, obligaciones de información y aplicación efectiva de los convenios.

El primer informe abarcó los periodos 2014-2015, por lo que el segundo debe comprender los años 2016-2017. El contenido del mismo abarca aspectos como países beneficiarios más destacados, compromiso reforzado con países EBA, seguimiento con países SPG+, asistencia técnica y proyectos de desarrollo y conclusiones. El informe va acompañado además de un documento de trabajo de los Servicios de la Comisión sobre el SPG+, que ofrece una valoración exhaustiva del cumplimiento de las obligaciones SPG por grupo de convenios: DDHH, DDLL, Medioambiente y Gobernanza. Se evalúan progresos, deficiencias, acciones futuras y prioridades. Aunque estaba previsto que se publicará a finales 2017, se ha producido un retraso con lo que el mismo se ha hecho público en enero 2018.

Algunos de los datos de comercio exterior de 2016 que recoge el informe son:

- Las importaciones SPG a la UE, desglosadas por régimen, son las siguientes: 51 por

100 corresponden al SPG general, 38 por 100 al EBA y 12 por 100 al SPG+.

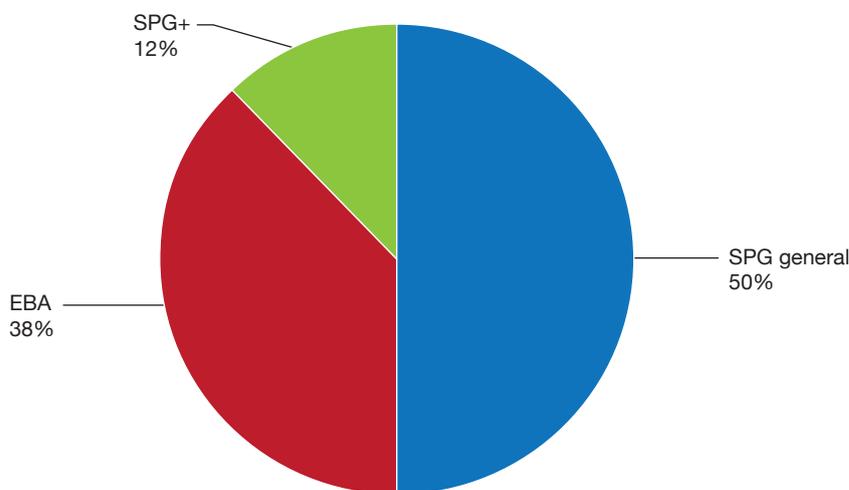
- Los principales países, por volumen de exportaciones SPG a la UE, son los siguientes: India 27 por 100, Bangladesh 25 por 100, Vietnam 11 por 100, Pakistán 9 por 100, Indonesia 8 por 100 y Camboya 7 por 100. Dentro del SPG general, los principales países exportadores a la UE son: India 53 por 100, Vietnam 23 por 100 e Indonesia 16 por 100.

- Dentro del EBA, los principales países exportadores a la UE son: Bangladesh 66 por 100 y Camboya 18 por 100.

- Dentro del SPG+, los principales países exportadores a la UE son: Pakistán 74 por 100 y Filipinas 22 por 100.

• Desarrollo de los trabajos preparativos conducentes a la elaboración del informe de evaluación a medio término del SPG. El artículo 40 del Reglamento SPG dispone que la Comisión europea debe someter al Parlamento y al Consejo una evaluación en la mitad de su período de vigencia, pudiendo ir acompañado de una propuesta legislativa en caso de ser necesario. ▷

GRÁFICO 5.2
IMPORTACIONES PREFERENCIALES 2016 A LA UE BAJO EL REGIMEN SPG GENERAL, EBA Y SPG+



Fuente: Subdirección General de Política Arancelaria y de Instrumentos de Defensa Comercial.

El reglamento actual, que entró en vigor el 20 de noviembre de 2014, tiene prevista una duración de 10 años, por lo que la publicación del informe de revisión a medio término se tendría que haber producido antes del 21 de noviembre de 2017. Sin embargo, por diversos motivos no se ha podido cumplir con ese plazo, estando previsto que el informe definitivo pueda presentarse en la primera mitad del 2018.

Durante el 2017, se han hecho públicos los trabajos previos realizados por parte de la consultora encargada de efectuar parte de esta evaluación a medio término. Se puede acceder a estos trabajos preparatorios en la web <http://www.gspevaluation.com>. El contenido del Informe provisional final publicado por la consultora el 21 de septiembre de 2017, tiene el siguiente contenido: introducción, antecedentes, metodología, varios estudios de caso (referidos al sector textil y maquinaria y monográficos relativos a Bolivia, Pakistán, Bangladesh y Etiopía), análisis de impacto (económico, medioambiental, social y en derechos humanos) y conclusiones.

- Publicación del Reglamento Delegado (UE) 2017/836 de la Comisión, de 11 de enero de 2017, que modifica el anexo III del Reglamento (UE) 978/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, por el que se aplica un sistema de preferencias arancelarias generalizadas. El 15 de febrero de 2009 se le retiraron a Sri Lanka los beneficios SPG+, pasando a regirse por el SPG general. Tras una nueva solicitud formal por parte de este país, mediante Reglamento 2017/836 se le concede de nuevo a Sri Lanka la condición de beneficiario SPG a partir del 19 de mayo de 2017.

- Publicación del Reglamento Delegado (UE) 2018/148 de la Comisión, de 27 de septiembre de 2017, que modifica los anexos II, III y IV del Reglamento (UE) 978/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo por el que se aplica un sistema de preferencias arancelarias generalizadas. Este reglamento contempla las siguientes modificaciones:

- La eliminación del SPG general a Costa de Marfil, Ghana y Suazilandia, debido a la firma de acuerdos preferenciales con la UE. Estas salidas deben entrar en vigor dos años después de la entrada en vigor del acuerdo preferencial, esto es en enero de 2019. Los Stepping Stone Agreements con Costa de Marfil y Ghana entraron en vigor en septiembre y diciembre de 2016, respectivamente, mientras que el EPA con Suazilandia se aplicó desde octubre de 2016.

- La eliminación del SPG general y SPG+ de Paraguay, por ser considerado por el Banco Mundial país de renta media-alta en 2015-2017. La salida de Paraguay se hará efectiva un año después de la publicación de este reglamento, es decir, en enero de 2019.

- Y la eliminación del régimen EBA de Guinea Ecuatorial por haber sido revocado por las NNUU el estatus de LDC el pasado 4 de junio de 2017. La eliminación de los EBA comienza a aplicarse tres años después de la publicación del acto delegado, por lo que tendrá efecto en enero de 2021.

5.7. Acuerdos bilaterales de comercio

5.7.1. América

El continente americano incluye, a día de hoy, varios países prioritarios para la política comercial española tales como EEUU, Canadá, México, Brasil y Argentina. A lo largo del ejercicio 2017 se han producido acontecimientos importantes en lo que se refiere a las relaciones comerciales de España con estos países.

En primer lugar, la llegada del nuevo presidente de EEUU supuso un drástico giro de la política comercial norteamericana hacia posiciones proteccionistas. Tras el resultado de las elecciones en EEUU y el nuevo panorama político resultado de la victoria de Donald Trump, se abrió un periodo de incertidumbre respecto ▷

a la evolución de las negociaciones del el ATCI (Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversiones o más conocido como TTIP). Estas entraron en una fase de «pausa natural» motivada por los cambios internos en la Administración americana a distintos niveles.

En cuanto a Canadá, en febrero de 2017 entró en vigor, con carácter provisional, el CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement). El CETA es uno de los acuerdos más ambiciosos y modernos que hayan concluido, hasta la fecha, tanto Canadá como la UE, y tendrá efectos positivos para ambas economías. Su objetivo es profundizar aún más las relaciones bilaterales de comercio e inversión, en amplio sentido.

Por otro lado, a lo largo de 2017 se realizaron importantes progresos en la negociación entre la UE y México para la modernización del acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación del año 2000. Esta negociación permitirá incluir nuevos temas en el acuerdo y profundizar en los ya existentes, lo cual traerá importantes beneficios para ambos socios si tenemos en cuenta que México se ha convertido en uno de los principales socios económicos de la UE en Latinoamérica y en el mundo, siendo España una de las principales puertas de entrada a la UE del país norteamericano.

Además, se aprobó el mandato y las directrices para modernizar el Acuerdo de Asociación con Chile de 2005. Respecto a Argentina y Brasil, las relaciones bilaterales de España con ambos han estado enmarcadas en las negociaciones de UE con Mercosur para lograr un acuerdo. Actualmente, la UE es el primer socio comercial y el principal inversor en Mercosur, que representa un mercado de mercado de 275 millones de personas. A lo largo de 2017 se han celebrado varias rondas de negociación, con importantes avances, sin embargo no fue posible cerrar un acuerdo, a pesar de la fuerte voluntad política existente y la ventana de oportunidad abierta.

En lo referente al Acuerdo con Centroamérica, en vigor desde 2013, y al Multipartes con Perú, Colombia y Ecuador, ha ido incrementándose el aprovechamiento de las ventajas acordadas en sendos textos, a pesar de que se constata que todavía queda margen de crecimiento. Por último, a lo largo de 2017 la UE se consolidó como el principal socio comercial de Cuba.

Estados Unidos

La UE y EEUU tienen desde hace mucho tiempo unas relaciones estrechas, profundas y privilegiadas en los aspectos económicos, comerciales y de inversión, como corresponde a dos regiones de alto nivel de desarrollo. Según datos de 2016, EEUU es el primer destino de las exportaciones de la UE al mundo, y segundo proveedor (tras China). En el año 2017, las exportaciones de bienes europeos al país americano llegaron a los 375.459 millones de euros y las importaciones a 255.483 millones. Hay, por tanto, superávit comercial en favor de la UE, representando nuestra región el 18,5 por 100 del comercio total de EEUU y en tendencia al alza. En 2016, el comercio de servicios entre ambos socios alcanzó los 437.253,3 millones de euros de exportación de servicios, un 2 por 100 más que el año anterior. En ese mismo año, el *stock* de inversión extranjera directa (IED) de la UE en EEUU ascendió a 2,7 billones de euros, mientras que el *stock* estadounidense en la UE alcanzó los 2,4 billones.

Con estos datos vemos como la UE y EEUU son grandes potencias económicas a nivel mundial, y las relaciones comerciales bilaterales han ido intensificándose en los últimos años, aprovechando el todavía elevado potencial de crecimiento de las mismas.

Con este objetivo, la UE y EEUU empezaron a negociar en 2013 el ATCI o TTIP, para permitir consolidar las ya importantes relaciones ▷

comerciales y de inversión entre ambos socios, contribuir al crecimiento económico, favorecer la creación de empleo y los flujos comerciales y de inversión para ambos bloques o áreas comerciales. El acuerdo contempla tres grandes pilares: el acceso a mercados, los aspectos regulatorios y un conjunto de reglas globales. El primer pilar, el de acceso a mercados, incluye comercio de bienes, servicios e inversiones y compras públicas. El segundo pilar, sobre los aspectos regulatorios, se refiere a las barreras técnicas al comercio, las medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS), la regulación de sectores específicos y la coherencia regulatoria entre las normas de ambos bloques económicos. Por último, el pilar de reglas busca fijar reglas en el ámbito de la propiedad intelectual, para asegurar por ejemplo una mayor protección de nuestras indicaciones geográficas o en ámbitos tan variados como el desarrollo sostenible, las pymes, competencia o el comercio de energía, entre otros.

Tras la victoria en las últimas elecciones del 8 de noviembre de 2016 en EEUU del presidente Trump y su consiguiente toma de posesión el 20 de enero de 2017, la política comercial de EEUU ha experimentado un giro hacia un mayor proteccionismo, motivo por el cual se ha abierto un *impasse* en las negociaciones del TTIP que de momento están en *stand-by* o en pausa indefinida. Teniendo en cuenta este cambio de dirección en la política de EEUU, lo más probable es que el futuro de las relaciones comerciales entre ambas áreas vaya más por la negociación de acuerdos puntuales de cooperación regulatoria, o acuerdos de reconocimiento mutuo (ARM), como el recientemente firmado el 31 de octubre de 2017 en materia de productos farmacéuticos, en determinados sectores como el automóvil, los aparatos médicos, los productos cosméticos, etcétera, que en la reapertura de la negociación de un acuerdo tan ambicioso como el TTIP, que no coincide con

los objetivos de política comercial del nuevo Gobierno de EEUU.

España, al igual que el resto de los países miembros de la UE, cree firmemente en el comercio internacional como motor del crecimiento económico y de la creación de empleo. Por ello, España desea seguir manteniendo el mismo nivel de relación económica y de interlocución con el Gobierno de EEUU que el que ha mantenido en los últimos años con todos los Gobiernos estadounidenses.

Canadá

Las relaciones de la UE con Canadá alcanzaron un punto culminante el 26 de septiembre de 2014, cuando el entonces presidente de la Comisión Europea, Durao Barroso, y el primer ministro de Canadá, Steven Harper, durante la Cumbre Canadá-UE celebrada en Ottawa, anunciaron el fin de dos grandes acuerdos bilaterales: el Acuerdo de Asociación Estratégica (SPA, Strategic Partnership Agreement) y el Acuerdo Económico y Comercial Integral (CETA, Comprehensive Economic and Trade Agreement). En el caso del CETA se ponía fin a más de cinco años y nueve rondas de negociación.

La relevancia de este acuerdo se pone de manifiesto con algunos datos: el importe total del intercambio de bienes entre ambas áreas fue de 69.092 millones de euros en 2017, manteniendo la UE un superávit comercial modesto de 6.286 millones de euros. Para la UE, Canadá fue el 11º socio comercial más importante en 2017, mientras que para Canadá la UE fue su segundo socio comercial (11,74 por 100 de la importaciones canadienses provinieron de la UE), tras EEUU (51,88 por 100). Si bien destaca Alemania como principal suministrador comunitario, seguido del Reino Unido e Italia, España tiene un apreciable potencial de crecimiento. ▷

En 2016, el comercio de servicios llegó a los 30.254 millones de euros, un 2,1 por 100 más que el año anterior. En ese mismo año, las inversiones europeas en Canadá alcanzaron un *stock* de 264.619 millones de euros mientras que las inversiones canadienses en la UE se situaron en 250.080 millones de euros.

Tras la conclusión de la negociación del CETA, la UE y Canadá llevaron a cabo la revisión legal del texto (en inglés) que finalizó en el mes de febrero de 2016, incluyéndose una modificación de fondo en el apartado de solución de diferencias para las inversiones exteriores¹⁵.

El 30 de octubre de 2016 el acuerdo fue firmado por el primer ministro de Canadá y por las autoridades de la Unión Europea. Ese mismo día se aprobaron el Instrumento Interpretativo Conjunto (Joint Interpretative Instrument, JII, por sus siglas en inglés) y el Acuerdo de Asociación Estratégico Unión Europea-Canadá (Strategic Partnership Agreement, SPA, por sus siglas en inglés), que actualiza el marco de cooperación entre la UE y Canadá.

Tras su aprobación en el Parlamento Europeo el 15 de febrero de 2017, el acuerdo entró en vigor, de forma provisional, el 21 de septiembre de 2017, aplicándose solo las partes del mismo que son competencia exclusiva de la Unión Europea, no las de competencia mixta o compartida.

Para proceder a su entrada en vigor definitiva, el acuerdo deberá ser ratificado por los Parlamentos de los Estados miembros, por tratarse de un acuerdo de naturaleza mixta. Por lo que se refiere a España, el 24 de marzo de 2017, y tras haber sido emitido el preceptivo Dictamen del Consejo de Estado, el Consejo de Ministros aprobó la remisión a las Cortes Generales del CETA, para el que reclamó su ratificación. El 29 de junio de 2017 fue ratificado en el Congreso y el 27 de octubre de 2017 en el Senado.

¹⁵ Se sustituyó el esquema ISDS (Investor State Dispute Settlement) por un nuevo ICS (Investment Court System) a propuesta de la Comisión Europea, lo cual ha sido aceptado por Canadá.

El CETA es el primer acuerdo de libre comercio firmado por la UE con un país industrializado del G8 y es el acuerdo comercial más garantista que la UE haya firmado hasta la fecha, dado que recoge cuestiones fundamentales como: el derecho de los Gobiernos a regular en interés público, el derecho a la prestación de los servicios públicos, y los instrumentos que garanticen el desarrollo sostenible exigiendo el respeto de los acuerdos internacionales sobre derechos de los trabajadores y en materia de protección del clima y el medio ambiente. El nuevo tribunal en materia de protección de inversiones está aún por desarrollar.

El CETA cubre los siguientes ámbitos:

- Comercio de bienes: habrá una eliminación del 99 por 100 de los aranceles, la mayoría a la entrada en vigor. Se mantienen aranceles para productos agrícolas sensibles así como contingentes arancelarios.

- Comercio de servicios e inversiones: en servicios CETA generará nuevas oportunidades de acceso a mercado en sectores clave, superando a NAFTA en muchos casos y, en inversiones, limita las barreras al establecimiento. Además hay compromisos en movimientos temporales de trabajadores (Modo 4), facilitando el comercio de servicios y las inversiones.

- Compras públicas: las ofertas en este ámbito deben ser superiores a lo ofrecido en la OMC a través del GPA. Además, Canadá ofrecerá compromisos bilaterales de apertura a todos los niveles de gobierno (incluidos provincial y local) como ya hace la UE.

- Propiedad intelectual e indicaciones geográficas: las partes reconocen que el acuerdo de la OMC sobre aspectos mercantiles de los derechos de propiedad intelectual contiene niveles mínimos de protección de los mismos y el CETA mejorará esa protección. Esta sección es de vital importancia para la UE.

- Competencia, facilitación del comercio, normas sanitarias y fitosanitarias, y desarrollo sostenible son otros de los ámbitos cubiertos por CETA. ▷

Mercosur

En 1999, la UE y Mercosur¹⁶ iniciaron la negociación de un amplio acuerdo de asociación que incluyera tres pilares: diálogo político, cooperación y comercio. Tras varios años de negociaciones, éstas se suspendieron en 2004, principalmente por diferencias en el capítulo de comercio. En mayo de 2010, bajo la presidencia española de la UE, se tomó la decisión de reanudar las negociaciones.

La negociación se relanzó definitivamente en 2015 y España lideró y apoyó el intercambio de ofertas de acceso a mercado para bienes, servicios y compras públicas, que tuvo lugar finalmente en mayo de 2016.

Desde entonces se han celebrado una serie de rondas de negociación que han permitido avanzar en las diversas áreas. Las grandes diferencias y dificultades en la negociación son el acceso al mercado de productos agrícolas, principal interés ofensivo de Mercosur y defensivo de la UE. Los volúmenes del contingente de etanol y, principalmente vacuno, así como las condiciones de los mismos, han ralentizado el avance de las negociaciones en los últimos meses.

Tras la Conferencia Ministerial XI (CM11), celebrada en diciembre de 2017 en Buenos Aires, y la fallida posibilidad de anunciar allí el acuerdo político entre ambas partes, concluyó la segunda ronda de negociaciones de 2018, en Asunción (Paraguay), celebrada entre el 22 de febrero hasta el 2 de marzo. El tiempo se agota porque las negociaciones quedarían de nuevo en suspenso en el mes de marzo por la campaña presidencial en Brasil.

En el tema comercial, el escollo más importante está actualmente en Brasil y en el ámbito

de las reglas de origen para componentes de automoción:

- Brasil aceptaría una reducción significativa de derechos arancelarios, a cambio de que al menos el 80 por 100 de los componentes de los automóviles UE estén manufacturados en la UE o en Mercosur. Lo que implica de hecho una prohibición de entrada a los automóviles UE, ya que su porcentaje de componentes no UE ni Mercosur es superior (básicamente asiáticos).

- La UE está solicitando que Brasil minore el porcentaje hasta el 60 o el 55 por 100, y a cambio ser generosa en el establecimiento de un periodo transitorio largo para la entrada del automóvil europeo en el Mercosur.

Las máximas autoridades de Alemania, España y Portugal hicieron gestiones con el presidente Temer para intentar conseguir que se desbloquee la situación y las expectativas eran que a mediados de marzo 2018 se pudiese llegar al anuncio de un acuerdo político.

México

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación con México (Acuerdo Global) entró en vigor en el año 2000. Desde el punto de vista comercial, este acuerdo ha permitido a las empresas europeas hacer frente al Acuerdo de Libre Comercio suscrito entre EEUU, Canadá y México (NAFTA), cuya entrada en vigor en 1994 se tradujo en una disminución de la cuota de mercado comunitaria en México. La UE ha ido así recuperando cuota en el mercado mexicano, pasando ésta del 8,5 por 100 en 2000 al 11,54 por 100 en 2017, a la vez que EEUU ha ido reduciéndola, del 72 al 47,12 por 100 en el mismo período. La UE se mantiene actualmente como tercer socio comercial de México, tras EEUU y China. En concreto, en 2017, la UE exportó a México bienes por valor de 37.942 millones de euros e importó por valor de 23.749 millones de euros. ▷

¹⁶ Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Venezuela es miembro de Mercosur desde 2012 pero solo participa como observador en las negociaciones del acuerdo. Además, el 2 de diciembre de 2016 Venezuela quedó oficialmente suspendida de Mercosur debido al incumplimiento de una serie de compromisos de carácter comercial requeridos para integrar el bloque regional.

El comportamiento del comercio de bienes ha ido acompañado de una evolución positiva tanto del comercio de servicios, que en 2016 se elevó a los 14.857 millones de euros, como de las corrientes de inversión, alcanzándose un *stock* de inversiones conjunto de 179.523 millones de euros en 2016. En el período 1999-2017, los dos principales orígenes de IED en México fueron EEUU, con un 48,9 por 100 del total, y la UE, con un 30,4 por 100.

A pesar de los resultados obtenidos, existe aún un gran potencial para profundizar en la liberalización comercial mutua, que permitiría que ambas partes amplíen los beneficios comerciales derivados de este Acuerdo de Asociación.

Actualmente existen conversaciones avanzadas para modernizar el Acuerdo Global que culminarán, previsiblemente, en 2018. El proceso de modernización permitirá actualizar el contenido del Acuerdo UE-México en línea con el de los últimos acuerdos concluidos por la UE en la región, como el de Canadá (CETA).

Chile

Las relaciones comerciales entre la UE y Chile se rigen por lo dispuesto en el Acuerdo de Asociación UE-Chile firmado el 18 de noviembre de 2002 y que entró en vigor de forma definitiva el 1 de marzo de 2005 (la parte interina del acuerdo, relacionada principalmente con comercio y con la estructura institucional, se aplicó de forma anticipada desde el 1 de febrero de 2003).

Desde que la UE y Chile firmaron su Acuerdo de Asociación en 2002, y su entrada en vigor definitiva en 2005, tanto la UE como Chile han firmado distintos acuerdos de libre comercio cuyo ámbito de alcance y ambición van más allá del propio acuerdo de asociación. Así, Chile ha firmado 26 ALC con 64 economías, entre ellas EEUU (2014), China

(2016) y Japón (2007); además, forma parte de la Alianza del Pacífico y del TPP (Trans Pacific Partnership). Por su parte, la UE ha concluido un ALC con otros países de la región (Acuerdo con Ecuador, Colombia y Perú y Acuerdo de Asociación con América Central), además de con otros países como Canadá, Singapur y Vietnam; además está ultimando las negociaciones para un Acuerdo de Asociación con Mercosur y para la modernización del Acuerdo Global existente con México.

Es importante destacar que, desde la entrada en vigor de la parte comercial del Acuerdo de Asociación entre Chile y la UE, el comercio total entre la UE y Chile se ha más que duplicado (crece un 114 por 100). En el año 2017, las exportaciones europeas a Chile ascendieron a 8.785 millones de euros, mientras que el valor de las importaciones fue de 8.259 millones, arrojando por tanto un leve saldo positivo para la UE. De este modo, Chile se sitúa como cuarto destino de las exportaciones europeas dirigidas a América Latina y en el tercer puesto en cuanto a origen de las importaciones desde la región. Para Chile, la UE representa el 15 por 100 de sus importaciones de bienes, y el 13 por 100 del destino de sus exportaciones.

En el caso de los servicios, en 2016 la UE exportó a Chile servicios por valor de 3.683,5 millones de euros (3.676,9 en 2015), y en sentido inverso se recibieron 1.786,6 millones de euros (1.907,1 en 2015). Los servicios europeos son el 29,15 por 100 de los servicios que llegan a Chile y somos destino del 18,81 por 100 de sus servicios exportados

Por último, hay una clara asimetría en el *stock* de IED mantenida en ambos socios, coherente con el tamaño de sus economías. Así, el *stock* que en 2016 la UE tiene invertido en Chile alcanzó los 47.232,9 millones de euros (42.575,7 en 2015), mientras que a la inversa la cifra fue de 1.386,6 millones de euros (822,7 en 2015).

Con el objetivo de evitar que el marco de las relaciones comerciales entre la UE y Chile ▷

quedase desactualizado, ambas partes acordaron en 2013 explorar la posibilidad de modernizar el Acuerdo de Asociación, y el Consejo aprobó el Mandato de Negociación el mes de noviembre de 2017.

Ambas partes han presentado propuestas de texto en esta ronda que ha sido calificada como constructiva y que ha permitido lograr ya algunos avances. Tanto Chile como la CE son partidarios de un acuerdo amplio y ambicioso y han resaltado la importancia de llegar a un acuerdo en 2018.

Centroamérica

La UE y Centroamérica concluyeron la negociación del Acuerdo de Asociación (AdA UE-CA) en mayo de 2010, durante la presidencia española de la UE. El acuerdo alcanzado con Centroamérica está compuesto por un marco jurídico contractual, estable y a largo plazo que se asienta en tres pilares:

1. Diálogo político. Cuestiones bilaterales, regionales y globales de interés común: democracia y derechos humanos, gobernabilidad, igualdad de género, cambio climático y desarrollo sostenible, lucha contra el tráfico de drogas y armas, corrupción y crimen organizado.
2. Cooperación. Ayuda financiera y técnica de la Unión Europea en Centroamérica.
3. Comercial. Establecimiento gradual de una zona de libre comercio UE-CA para la diversificación de las exportaciones y el desarrollo de las inversiones.

La firma del mismo se produjo en junio de 2012 y la aplicación provisional del pilar comercial del acuerdo se llevó a cabo el 1 de agosto de 2013 para Nicaragua, Panamá y Honduras; el 1 de octubre para Costa Rica y El Salvador y, finalmente, el 1 de diciembre para Guatemala.

El Pilar Político y el de Cooperación todavía no han entrado en vigor y en su lugar, está en vigor desde mayo 2014 el Acuerdo de Diálogo

Político y Cooperación (ADPC) como instrumento transitorio hasta que el Acuerdo de Asociación sea ratificado por todos los Parlamentos nacionales.

El AdA abre los mercados de bienes y servicios, contratación pública e inversiones en ambos lados y crea un ambiente de inversión y de negocios estable, mediante la creación de un conjunto de normas comerciales mejoradas y de obligado cumplimiento. En muchos casos, estas normas trascienden los compromisos asumidos en el marco de la OMC y los beneficios del comercio para Centroamérica van más allá de las preferencias concedidas hasta ahora por la UE en el marco del SGP.

El Acuerdo de Asociación alcanzado con Centroamérica establece una liberalización total de los intercambios de productos industriales y de la pesca. La Unión Europea ha obtenido la liberalización inmediata para el 69 por 100 de sus exportaciones a Centroamérica mientras que el resto de productos quedará completamente liberalizado a los 15 años. Aunque la mayor parte del desarme arancelario se producirá en forma lineal, los aranceles soportados por vehículos a motor lo harán de forma no lineal en un período de 10 años, igualando así lo dispuesto por el acuerdo de libre comercio en vigor entre Estados Unidos y los países centroamericanos (CAFTA, por sus siglas inglesas). Centroamérica, por su parte, ha logrado el acceso libre a la UE para sus productos industriales desde la entrada en vigor del acuerdo de asociación. Igualmente, se han acordado calendarios que permitirán que las exportaciones agrícolas comunitarias a Centroamérica se liberalicen completamente, con excepción de la leche en polvo y del queso, para las cuales se han fijado contingentes libres de aranceles. Además, se ha logrado un elevado grado de protección para las indicaciones geográficas comunitarias. La UE ha realizado también concesiones en algunos productos a los países centroamericanos tales como azúcar, ▷

arroz, vacuno, ron o plátano. El acuerdo contiene una cláusula de salvaguardia bilateral y un mecanismo de estabilización para el plátano que permiten la restitución temporal de preferencias arancelarias en caso de que las importaciones crezcan de forma inesperada y provoquen un deterioro de la industria que compita con dichas importaciones. Incluye, por último, compromisos relevantes en compras públicas, mediante la aplicación de los principios de trato nacional y no discriminación, y disposiciones referentes a servicios e inversiones, para las que se garantiza un entorno seguro, transparente, no discriminatorio y predecible.

A pesar de que no han pasado ni cinco años desde que entró en vigor el acuerdo y, por tanto, es pronto para sacar conclusiones. De momento, el comercio entre la UE y Centroamérica ha disminuido ligeramente en 2017 (11.526 millones de euros) respecto a 2012 (12.137 millones de euros), año en que no estaba en vigor el acuerdo. Así, las exportaciones de la UE a la región pasaron de 5.316 millones de euros en 2012 a 5.445 millones de euros en 2017, mientras que las importaciones de la UE procedentes de Centroamérica disminuyeron de 6.821 millones de euros en 2012 a 6.081 millones de euros en 2017. Como resultado, la UE redujo significativamente el déficit comercial, pasando de ser de 1.506 millones de euros en 2012 a 636 millones de euros en 2017.

Con respecto a España, el comercio bilateral con la región aumentó en 2017 (1.685 millones de euros) respecto a 2012 (1.252 millones de euros). De hecho, España dentro de la UE mejoró su posición como país exportador, pasando de ser el 3^{er} país después de Alemania y Francia a ser el 2^o después de Alemania. Así, las exportaciones de España a la región pasaron de 839 millones de euros en 2012 a 1.056 millones de euros en 2017, al igual que las importaciones procedentes de Centroamérica aumentaron de 413 millones de euros en

2012 a 628 millones de euros en 2016. Como resultado, incrementó ligeramente el superávit comercial, pasando de ser de 426 millones de euros en 2012 a 428 millones de euros en 2017.

Colombia, Perú y Ecuador

La UE, Colombia y Perú concluyeron las negociaciones del Acuerdo Comercial, también llamado Acuerdo Multipartes (ACM), en febrero de 2010, durante la presidencia española de la UE. El acuerdo se viene aplicando provisionalmente desde el 1 de marzo de 2013 para Perú y el 1 de agosto de 2013 para Colombia (la entrada en vigor definitiva requiere la ratificación de todos los Estados miembros). El 17 de julio de 2014 finalizaron las negociaciones con Ecuador y el Protocolo de Adhesión de Ecuador al ACM fue firmado en Bruselas el 11 de noviembre de 2016 por los veintiocho Estados miembros de la UE, así como Colombia, Perú y Ecuador; el 14 de diciembre el Parlamento Europeo dio su visto bueno, entrando el protocolo en vigor provisionalmente el 1 de enero de 2017, a la espera de la ratificación de todos los Parlamentos nacionales.

Este acuerdo comercial ha representado una importante mejora de acceso para los productos comunitarios que, hasta la entrada en vigor de estos nuevos acuerdos, no disfrutaban de trato preferencial alguno. El acuerdo constituye una buena oportunidad para la que la UE consolide su posición como socio comercial en la zona.

El primitivo acuerdo alcanzado con Colombia y Perú implicaba una liberalización total de productos industriales y de la pesca: la UE obtuvo la liberalización inmediata para el 80 y el 65 por 100 de sus exportaciones a Colombia y Perú respectivamente, quedando el resto de productos liberalizado en un plazo máximo de diez años. También se preveía la apertura del mercado andino para algunos de los principales productos agrícolas comunitarios como ▷

lácteos, carne de cerdo, vinos y bebidas espirituosas o aceite de oliva, y se logró un elevado grado de protección para las indicaciones geográficas comunitarias.

Ese acuerdo contenía además una cláusula de salvaguardia bilateral y un mecanismo de estabilización para el plátano que permiten la suspensión temporal de preferencias arancelarias en caso de que las importaciones crezcan de forma inesperada y provoquen un deterioro de la industria que compita con dichas importaciones.

Por su parte, Colombia y Perú obtuvieron el acceso libre a la UE para sus productos industriales desde la entrada en vigor del acuerdo, destacando el resultado obtenido en vehículos para los que se consiguieron períodos de liberalización más reducidos que los previstos en el acuerdo que mantiene Estados Unidos con Colombia.

Más allá de los efectos positivos derivados del ahorro arancelario, el acuerdo ha supuesto un estímulo al comercio y a la inversión al incluir, además de disposiciones sobre acceso a mercado para el comercio de bienes, un elevado grado de protección para las indicaciones geográficas, compromisos relevantes en compras públicas sobre trato nacional que permitirán a las empresas de cada una de las partes acceder al mercado de licitaciones de la otra, o disposiciones referentes a servicios e inversiones, para las que se garantiza un entorno seguro, transparente, no discriminatorio y predecible.

Así mismo, el acuerdo contempla normas de origen flexibles, compromisos en las áreas de facilitación del comercio, normas sanitarias y fitosanitarias y eliminación de barreras técnicas al comercio, un mecanismo de solución de diferencias y un mecanismo de mediación para barreras no arancelarias en el comercio de bienes, y disposiciones para garantizar la competencia. Además de las disposiciones comerciales, el ACM incluye un capítulo de desarrollo

sostenible, con el que se ha conseguido un resultado igual o mejor al previamente existente en el marco del SPG+ en lo referente a los compromisos de Colombia y Perú en materia laboral y medioambiental, así como algunas cláusulas políticas: contiene un texto que permite la suspensión inmediata de las preferencias en caso de no respetarse los derechos humanos e incluye una cláusula de no proliferación de armas de destrucción masiva.

La adhesión de Ecuador al acuerdo ha garantizado la continuidad de los beneficios arancelarios (SPG+) que finalizaban el 31 de diciembre de 2016 para los principales productos de exportación ecuatorianos, y también ha proporcionado a Ecuador un mejor acceso de sus principales exportaciones a la UE tales como pesca, plátanos, frutas, flores, café y cacao, abriéndose además la puerta desde 2017 para la diversificación de las exportaciones ecuatorianas. Para tener en cuenta la incorporación de Ecuador, se modificó el anexo del reglamento UE de aplicación de la cláusula bilateral de salvaguardia y el mecanismo de estabilización para el plátano, a fin de incluir cantidades originarias de este país. Los beneficios inmediatos de la adhesión de Ecuador se pueden medir por el ahorro en la supresión de aranceles: 106 millones de euros para las empresas europeas, y 248 millones de euros para las exportaciones ecuatorianas.

En cuanto a ventajas para la Unión Europea, el acuerdo proporciona un mejor acceso al mercado ecuatoriano para muchas de sus exportaciones clave, por ejemplo en el sector del automóvil o de maquinaria, e incluye un ambicioso trato sobre el acceso al mercado de los servicios, el establecimiento y la contratación pública, al tiempo que se logra el reconocimiento de la normativa europea en Ecuador, evitando así barreras técnicas al comercio.

Respecto a volumen de intercambios, las exportaciones de la UE con destino a Colombia alcanzaron en 2016 los 5.400 millones de ▷

euros (6.000 en 2017) en bienes, principalmente productos químicos y maquinaria, y 2.900 millones de euros en servicios. Las exportaciones colombianas a la UE supusieron 5.450 millones de euros en 2016 (5.600 en 2017) en bienes, productos petrolíferos y productos agrícolas sobre todo, y 1.350 millones de euros en 2016 en servicios. Por lo que se refiere a las inversiones directas, en 2016 el *stock* de las de la UE en Colombia era de 14.750 millones de euros.

Perú recibió 3.600 millones de euros de importaciones desde la UE en 2016 (4.050 en 2017) en bienes, principalmente maquinaria y productos químicos, y 1.550 millones de euros en servicios. Las exportaciones peruanas a la UE supusieron 5.150 millones de euros en 2016 (6.050 en 2017) en bienes, productos agrícolas y petrolíferos y mineros sobre todo, y 850 millones de euros en 2016 en servicios. Por lo que se refiere a las inversiones directas, en 2016 el *stock* de las de la UE en Perú era de 13.150 millones de euros.

Las importaciones de Ecuador con origen en la UE fueron en 2016 de 1.650 millones de euros (2.200 en 2017) en bienes, principalmente manufacturas metalúrgicas y maquinaria, y de 1.800 millones de euros en servicios. Las exportaciones ecuatorianas a la UE supusieron 2.750 millones de euros en 2016 (3.000 en 2017) en bienes, productos agrícolas y pesqueros sobre todo, y 450 millones de euros en 2016 en servicios. Por lo que se refiere a las inversiones directas, en 2016 el *stock* de las de la UE en Ecuador era de 5.950 millones de euros.

Cuba

La UE y Cuba ya concluyeron las negociaciones del Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación (ADPC). Las Directivas de Negociación del Acuerdo se adoptaron en el Consejo de Asuntos Exteriores del 10 de febrero de 2014. Tras siete rondas de negociación, tuvo lugar finalmente en marzo de 2016 en La Habana la «rúbrica»

del acuerdo; en estos momentos, Cuba y los países miembros de la UE aún deben proceder a cumplimentar sus respectivos procesos internos de aprobación para asegurar la firma y la consecuente ratificación y entrada en vigor del acuerdo. Este Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación, el primero de la historia entre la UE y Cuba, constituirá el nuevo marco jurídico para las relaciones entre la UE y Cuba. Prevé un diálogo político reforzado, la mejora de la cooperación bilateral y el desarrollo de acciones conjuntas en foros multilaterales. La finalidad del acuerdo es apoyar el proceso de transición de la economía y la sociedad cubanas. Promueve el diálogo y la cooperación para fomentar el desarrollo sostenible, la democracia y los derechos humanos y para encontrar soluciones comunes a los desafíos mundiales.

El acuerdo contempla 3 capítulos principales: 1. Diálogo político 2. Cooperación y diálogo sobre políticas sectoriales y 3. Asuntos económicos y comerciales. En lo que se refiere a las cuestiones comerciales, en el texto del ADPC se destaca:

- La importancia de los principios y reglas de gobierno del comercio internacional y, en particular, las del comercio multilateral de la OMC, destacando la necesidad de aplicarlos de manera transparente y no discriminatoria.

- La reafirmación de los principios y valores en los que ambas partes basan su integración/cooperación regional y las relaciones de comercio interregional para promover el desarrollo sostenible.

- La cooperación en materia de estándares, con vistas a promover una visión común y promover las buenas prácticas regulatorias, buscar la compatibilidad y la convergencia en las regulaciones técnicas.

- En materia sanitaria y fitosanitaria, se invoca la referencia a los principios que sustentan el Acuerdo de la OMC en estas materias, y se invita a incluir dentro del marco del acuerdo las cuestiones relativas al bienestar animal. ▷

- Finalmente, se indica que el acuerdo debería admitir revisiones a lo largo del tiempo para poder incluir nuevos intereses de las partes para profundizar en sus relaciones de comercio e inversión.

Por otra parte, las relaciones financieras UE-Cuba se reflejan en el Programa Indicativo Multianual 2014-2020 de febrero de 2014. Para este periodo la UE dispuso unos 85 millones de euros para la identificación de proyectos de cooperación a implementar en Cuba, con el ánimo de contribuir al desarrollo sostenible del país y al bienestar de sus ciudadanos. La financiación se centró en los siguientes sectores: seguridad alimentaria, medio ambiente, cambio climático y energía, respuesta a huracanes y preparación para situaciones de desastre, intercambio de expertos entre Administraciones Públicas y cultura/patrimonio y social. Además, Cuba también será elegible para los Programas Regionales para América Latina, como el LAIF (Latin America Investment Facility), el Caribbean Regional Programme, y la iniciativa Al-Invest.

En 2017 la UE sigue siendo el principal socio exportador y el segundo socio comercial de Cuba; la UE es también el mayor inversor extranjero en Cuba (principalmente en los sectores de turismo, construcción, industria ligera y agroindustria) y representa un tercio de los turistas que llegan a la isla. En 2017, las exportaciones de la UE a Cuba ascendieron a 2.093 millones de euros, mientras que las importaciones totalizaron 470 millones de euros; España es, con diferencia, el primer proveedor comunitario a la isla, con el 43 por 100, seguido de Italia (14 por 100), Alemania (11 por 100) y Francia (8 por 100).

Bolivia

Las relaciones Bolivia-UE se rigen por el antiguo Acuerdo Marco UE-CAN (Comunidad Andina), concediendo además la UE acceso preferencial por aplicación del SPG+.

En 2013 Bolivia manifestó su intención de firmar un acuerdo con la Unión Europea, pero en la actualidad este país parece no tener interés en ello al considerar que algunas áreas (propiedad intelectual, desarrollo sostenible) son incompatibles con su Constitución, y prefiriendo por tanto ir firmando acuerdos sectoriales específicos.

En cuanto a volumen de intercambios, las importaciones bolivianas desde la UE alcanzaron en 2016 los 650 millones de euros (980 en 2017) en bienes, principalmente maquinaria y manufacturas metalúrgicas, y 600 millones de euros en servicios. Las exportaciones bolivianas a la UE supusieron 600 millones de euros en 2016 (550 en 2017) en bienes, minerales y productos agrícolas sobre todo, y 350 millones de euros en 2016 en servicios.

Por lo que se refiere a las inversiones directas, en 2016 el *stock* de las de la UE en Bolivia era de 3.450 millones de euros.

5.7.2. Europa

5.7.2.1. Política Europea de Vecindad

Vecindad Sur

Con motivo de la incorporación de diez nuevos Estados miembros a la Unión Europea en mayo de 2004, surgió la necesidad de replantearse las relaciones con los nuevos países vecinos y reforzar las ya existentes con los tradicionales, a través de una Política Europea de Vecindad (PEV). El objetivo de la PEV (European Neighbourhood Policy o ENP, en inglés) es el refuerzo de la prosperidad, la estabilidad y la seguridad en estos países, a partir del aprovechamiento de valores comunes como: democracia y derechos humanos, estado de derecho, buen gobierno, principios de economía de mercado y desarrollo sostenible.

Desde el punto de vista geográfico, la iniciativa es aplicable a los países del Mediterráneo ▷

(Argelia, Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Libia, Marruecos, Autoridad Nacional Palestina, Siria y Túnez), a los del este de Europa (Ucrania, Moldavia y Bielorrusia) y a la región del Cáucaso Sur (Georgia, Armenia y Azerbaiyán).

El principal instrumento para la puesta en práctica de la PEV son los Planes de Acción bilaterales, diseñados «a medida» entre la UE y cada uno de los países socios, en los que se establece conjuntamente una agenda de reformas políticas, económicas y sectoriales y se definen una serie de prioridades a corto y medio plazo (de 3 a 5 años).

La UE respalda la realización de los objetivos de la PEV mediante apoyo financiero y cooperación política y técnica. La mayoría de los fondos se distribuye a través del Instrumento Europeo de Vecindad (European Neighbourhood Instrument o ENI). La asignación del ENI para el período 2014-2020 es de 15.400 millones de euros.

Además, la PEV ha desarrollado nuevas herramientas para aumentar la integración económica con los países socios, como la negociación de acuerdos comerciales de nueva generación denominados «acuerdos de libre comercio amplios y profundos» (Deep and Comprehensive Free Trade Agreements o DCFTAs). Además del contenido habitual sobre mercancías, servicios, compras públicas y propiedad intelectual, en estos acuerdos se hace especial hincapié en barreras no arancelarias y en aproximación regulatoria, donde se centran actualmente la mayor parte de las dificultades de acceso a mercado.

En marzo de 2015, la Comisión y el Servicio Europeo de Acción Exterior (SEAE) lanzaron un proceso de consulta para revisar la PEV y adaptar sus herramientas más específicamente a las aspiraciones de cada socio. En este contexto, el Parlamento Europeo adoptó, en julio de 2015, una resolución subrayando la necesidad de una PEV más estratégica, enfocada, flexible y coherente. Tras el proceso de consulta,

el SEAE y la Comisión presentaron una comunicación el 11 de noviembre de 2015, con las principales líneas de la Revisión de la PEV, exponiendo el planteamiento renovado de la Unión para sus vecinos del este y del sur. Para la PEV, la estabilización es la principal prioridad política en este mandato. La diferenciación y la mayor adaptación a las características de cada país son otros elementos clave de la política europea de vecindad renovada, reconociendo que no todos los socios aspiran a cumplir las reglas y normas de la UE, y reflejando los deseos de cada país sobre la naturaleza y el alcance de su asociación con la UE.

La Política Europea de Vecindad de la UE con sus socios se ve enriquecida por dos iniciativas de cooperación regionales: la Asociación Oriental y la Unión para el Mediterráneo.

Vecindad Este: la Asociación Oriental

La Asociación Oriental (Eastern Partnership o EaP) es una iniciativa lanzada en la Cumbre de Praga en mayo de 2009, con el objetivo de fortalecer las relaciones de la UE con la mayoría de sus vecinos del este: Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Georgia, Moldavia y Ucrania. Desde la de Praga, las Cumbres de la Asociación Oriental se llevan a cabo cada dos años, habiendo tenido lugar hasta el momento las de Varsovia en 2011, Vilna en 2013, Riga en 2015 y Bruselas en noviembre de 2017.

En el marco de la iniciativa de la Asociación Oriental, la UE negoció con algunos de estos países nuevos Acuerdos de Asociación (AA), que incluyen en su parte comercial acuerdos de libre comercio de nueva generación, denominados «amplios y profundos» (DCFTA). Estos nuevos acuerdos han sustituido a los antiguos Acuerdos de Cooperación y Asociación (PCA) suscritos con estos países en 1999.

La Cumbre de Vilna (noviembre de 2013) fue crucial en el proceso de asociación, con la firma del Acuerdo de Asociación-DCFTA con ▷

Ucrania, la rúbrica de los acuerdos con Georgia, Armenia y Moldavia, y declaraciones respecto a Azerbaiyán que definirán el proceso hacia la asociación. En el caso de Armenia, sin embargo, es preciso añadir que este país renunció en septiembre de 2013 a rubricar el acuerdo alcanzado con la UE, anunciando su intención de ingresar en la Unión Económica Euroasiática (UEEA) junto con Rusia, Kazajistán y Bielorrusia, ingreso que finalmente realizó en 2015, al igual que Kirguistán.

En la Cumbre de Riga (mayo de 2015) se establecieron las 4 prioridades para la UE en el marco de la Asociación Oriental: 1) desarrollo económico y oportunidades de mercado; 2) reforzamiento de instituciones y buena gobernanza; 3) conectividad, eficiencia energética, medio ambiente y cambio climático, y 4) movilidad y contactos *people-to-people*. Asimismo se celebraron los logros alcanzados desde la tercera Cumbre, en particular la firma y aplicación provisional de los Acuerdos de Asociación-DCFTA con Georgia, Moldavia y Ucrania. Los dos primeros entraron en vigor provisionalmente el 1 de septiembre de 2014, y están en vigor plenamente desde el 1 de julio de 2016.

La quinta Cumbre tuvo lugar en Bruselas el 24 de noviembre de 2017. En ella, los Estados socios firmaron una Declaración Conjunta que en esta ocasión incluyó como anexo los *20 Deliverables para 2020*, que marcan objetivos concretos sobre desarrollo económico y comercial, fortalecimiento de las instituciones y gobernanza, conectividad, eficiencia energética y movilidad con contactos *people-to-people*, entre otros.

Uno de los hitos fundamentales en los márgenes de la quinta y última Cumbre de la Asociación Oriental, fue la firma del nuevo Acuerdo de Colaboración Global y Reforzado entre la UE y Armenia (Comprehensive and Enhanced Partnership Agreement), cuyas negociaciones finalizaron el 27 de febrero de 2017. Este

acuerdo sustituye al antiguo Acuerdo de Cooperación y Asociación (PCA) de 196.

Ucrania. Con respecto a Ucrania, la negativa a última hora del Gobierno ucraniano a firmar el acuerdo de asociación DCFTA desencadenó un movimiento de protesta que culminó en marzo de 2014 con la caída del mismo y la huida del país del presidente Yanukovich. La posterior anexión de Crimea por parte de Rusia y el conflicto armado en la región oriental del país (Donbass) llevaron a la UE a adoptar en marzo de 2014 una estrategia de sanciones contra Rusia. Las sanciones fueron gradualmente ampliadas a medida que la situación se agravaba. Se decidió, asimismo, acelerar el proceso de firma del acuerdo de asociación.

La parte política del acuerdo con Ucrania se firmó de inmediato (el 21 de marzo de 2014) con el Gobierno interino, mientras que la firma de la parte económica y comercial (DCFTA) se retrasó hasta el 27 de junio de 2014, tras las elecciones presidenciales y la formación del nuevo gobierno. El 16 de septiembre de 2014, el acuerdo fue simultáneamente ratificado por los Parlamentos de Ucrania y de la UE, comenzando a partir de ese momento el proceso de ratificación por cada uno de los EEMM. En la Reunión Ministerial de septiembre de 2014, se llegó al compromiso de aplazar la aplicación provisional del DCFTA hasta el 1 de enero de 2016. Tras la ratificación del Acuerdo de Asociación por Holanda, el acuerdo entró definitivamente en vigor el 1 de septiembre de 2017.

El 25 de junio de 2014 el Consejo de la Unión decidió establecer una serie de medidas restrictivas tanto a la inversión como a la exportación a Crimea y Sebastopol de bienes y servicios de determinados sectores procedentes de países UE. Los principales sectores afectados son banca, productos farmacéuticos, turismo y transporte. También se prohibían las importaciones procedentes de Crimea y Sebastopol si no venían acompañadas de un certificado de origen emitido por las autoridades ucranianas. ▷

Para el período previo a la entrada en vigor del acuerdo, la UE concedió Preferencias Comerciales Autónomas (Autonomous Trade Measures, ATM en inglés) a Ucrania, que suponían la eliminación de aranceles para numerosos productos exportados hacia la UE. En julio de 2017 se aprobaron las ATM2 que complementan las concesiones incluidas en el DCFTA tanto en aranceles como en contingentes para varios productos industriales y agrícolas y que entraron en vigor el 1 de octubre de 2017 por un periodo de 3 años.

Además de estas medidas comerciales, desde 2014 la UE ha desplegado un programa de apoyo masivo a Ucrania a través de un paquete de asistencia macro-financiera (MFA) para el periodo 2014-2020 de 12.800 millones de euros y ayuda financiera canalizada a través del BEI y el BERD. El último tramo de la MFA correspondiente a 2017 no llegó a desembolsarse por incumplimiento de la condicionalidad.

En respuesta a las sanciones de la UE, en agosto de 2014, Rusia adoptó una prohibición a la importación de productos agroalimentarios de la UE (representando el 43 por 100 de las exportaciones agroalimentarias de la UE a Rusia en 2013) con renovación anual. A lo largo de 2015 se mantuvieron frecuentes reuniones trilaterales (UE-Rusia-Ucrania) en las que la UE trató de disipar las preocupaciones expresadas por Rusia acerca del daño económico que sufriría como consecuencia de la entrada en vigor de la zona de libre comercio UE-Ucrania incluida en el DCFTA.

Coincidiendo con la entrada en vigor provisional del DCFTA, el 1 de enero de 2016, Rusia decidió imponer 3 tipos de sanciones a Ucrania: 1) embargo de productos agrícolas y agroalimentarios, 2) retirada de la aplicación del CISFTA a Ucrania –lo que supuso una subida aproximada de aranceles del 7 por 100– y 3) restricciones al tránsito de productos con origen en Ucrania y destino Kazajistán y el Cáucaso.

Como respuesta a la prolongación de las sanciones impuestas a Rusia por la UE, estas restricciones de tránsito se ampliaron a Kirguistán y cualquier otro país tercero. El impacto de las medidas 1) y 2) se estimó entre 400 y 600 millones de dólares y el de la tercera medida a 1.800 millones de dólares.

En marzo de 2017 el presidente de Ucrania decretó el bloqueo comercial temporal a las regiones rebeldes del este del país así como sanciones a las subsidiarias de bancos rusos operando en Ucrania (prohibición durante un año de repatriar fondos desde Ucrania a sus matrices rusas). El impacto de estas medidas se estima en aproximadamente el 1 por 100 del PIB. Estas medidas son la respuesta a la apropiación de las empresas ucranianas por los rebeldes, la introducción del rublo como moneda oficial y el reconocimiento de los pasaportes rebeldes por parte de los bancos rusos.

En diciembre de 2017 la UE acordó prorrogar sus sanciones a Rusia hasta el 31 de julio de 2018. A su vez, Rusia prorrogó sus sanciones a la UE hasta 31 de diciembre de 2018.

5.7.2.2. Rusia

Tras la anexión de Crimea por parte de la Federación Rusa, en marzo de 2014, la Unión Europea y Estados Unidos pusieron en marcha un conjunto de sanciones como forma de presión ante lo que se considera una violación no provocada de la soberanía y la integridad territorial ucranianas por la Federación Rusa. A resultas de lo cual, se canceló la cumbre UE-Rusia y los Estados miembros decidieron no celebrar cumbres bilaterales periódicas, se paralizaron las conversaciones en materia de visados y las negociaciones sobre el nuevo acuerdo entre la UE y Rusia. Por último, los países de la UE apoyaron suspender las negociaciones de adhesión de Rusia a la OCDE y a la Agencia Internacional de Energía. ▷

Las sanciones de la Unión Europea a Rusia están destinadas a:

- Personas, entidades y organismos, restringiendo los viajes de estas personas a la Unión Europea e inmovilizando sus activos en territorio comunitario. Actualmente se encuentran sancionadas con prohibición de entrada y congelación de fondos 150 personas y con congelación de fondos 38 entidades.

- Restricciones a las relaciones económicas con Crimea y Sebastopol, tal y como se describen en el apartado correspondiente a Ucrania.

- Sanciones sectoriales dirigidas a los sectores financiero, defensa, material de doble uso civil y militar y al sector energético.

- Restricciones a la cooperación económica multilateral, de modo que tanto el BERD como el BEI suspendieron la aprobación de nuevas operaciones financieras a Rusia.

En diciembre de 2017 la UE acordó prorrogar sus sanciones a Rusia hasta el 31 de julio de 2018.

La respuesta inmediata de Rusia consistió en la imposición de contra sanciones consistentes en la prohibición de importar productos agroalimentarios procedentes de la UE. Estas medidas están prorrogadas hasta 31 de diciembre de 2018.

Asimismo, desde 2014 Rusia viene aplicando diversas medidas destinadas a la sustitución de importaciones, a la vez que aumenta el número de barreras comerciales.

Todo ello ha supuesto una caída acumulada de las exportaciones españolas a Rusia del 45,3 por 100 de 2012 a 2016. 2017 ha sido el primer año en el que se produce un incremento de las exportaciones en un 20,87 por 100 respecto al año anterior.

5.7.3. Asia

Asia Central

En los últimos años, en el marco de la Estrategia de la UE para Asia Central, la Unión está reforzando sus relaciones políticas y económicas

con los países de Asia Central y la Comunidad de Estados Independientes (CEI), basadas hasta recientemente en los Acuerdos de Cooperación y Asociación (Partnership and Cooperation Agreements o PCAs) de 1999. En diciembre de 2015, la UE firmó con Kazajstán un nuevo Acuerdo de Cooperación y Asociación Reforzado (Enhanced Partnership and Cooperation Agreement o EPCA), que sustituyó al PCA de 1999. Este nuevo acuerdo se aplica provisionalmente desde el 1 de mayo de 2016, y constituye el primer acuerdo de segunda generación firmado por la UE con un socio de Asia Central, elevando las relaciones bilaterales a un nuevo nivel.

Kirguistán fue el segundo de los países de la zona en iniciar con la UE la negociación de un nuevo acuerdo más amplio que el antiguo PCA, similar a los negociados con Kazajstán y Armenia. Las negociaciones del nuevo Acuerdo Reforzado entre la UE y Kirguistán se iniciaron el 19 de diciembre de 2017 y siguen su curso. Este nuevo acuerdo global se centrará en la cooperación política, las relaciones comerciales y de inversión, la cooperación económica en apoyo del desarrollo sostenible y otros aspectos de las relaciones bilaterales.

En cuanto a Uzbekistán, el Gobierno uzbeko se ha embarcado en un proceso de profundas reformas económicas de cara a la transición hacia una economía de mercado, cuyo primer paso fue la liberalización del control de cambios el pasado mes de septiembre. En este contexto de reformas, el reconocimiento y apoyo internacional es crucial, por lo que están ávidos de estrechar relaciones para incentivar unos mayores flujos de inversión extranjera directa que consideren indispensables para el desarrollo del país.

Las relaciones comerciales bilaterales son muy modestas (la cifra de intercambios anual no supera los 80 millones de euros y desde el año 2000 experimentan amplias oscilaciones, lo que indica que no se trata de flujos consolidados, sino que dependen en gran medida de operaciones puntuales. La balanza bilateral arroja un abultado superávit a favor de España. ▷

ASEAN

La Unión Europea y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) negociaron inicialmente un acuerdo comercial de alcance regional, pero al cabo de un tiempo, a la vista de las dificultades que iban surgiendo, se optó por negociar bilateralmente, sin por ello abandonar el enfoque regional, con aquellos países de la zona que mostraran un nivel de ambición acorde con el de la UE. Estos acuerdos bilaterales se irían consolidando posteriormente con la idea de constituir un gran acuerdo comercial entre ambas regiones.

Como últimamente ha habido varios intentos de volver a la negociación regional, se decidió, dentro del marco de las Consultas anuales entre la UE y los ministros de Economía ASEAN, dar un mandato a un grupo de expertos a alto nivel, para evaluar la posibilidad de retomar las negociaciones a nivel regional. En esta fase del ejercicio se va a prestar especial atención al valor añadido que representaría un acuerdo regional. En las Consultas anuales UE-ASEAN que han tenido lugar en marzo de 2017 se ha podido comprobar que todavía no se dan las condiciones para la reanudación de las negociaciones a nivel regional. Por lo tanto, el grupo de trabajo que fue creado para estudiar el valor añadido de la reanudación de las negociaciones regionales, y en particular la fijación de un marco que contemple los parámetros del futuro Acuerdo regional UE-ASEAN deberá seguir examinando ambos aspectos.

Myanmar, Indonesia y Vietnam se benefician del régimen general del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG); Filipinas del SPG+; y Camboya y Laos del régimen EBA (siglas en inglés de Everything But Arms, Todo menos las armas), lo que permite el acceso de sus productos al mercado de la UE en condiciones preferenciales.

La política de la UE con la región contempla que las negociaciones comerciales vayan

precedidas o acompañadas de la negociación de Acuerdos de Cooperación y Asociación (Partnership and Cooperation Agreement o PCA), que abarcan elementos de carácter político y de cooperación en diversos campos.

En estos momentos, una vez concluidas las negociaciones de sendos Acuerdos de Libre Comercio con Singapur y Vietnam, la UE está negociando con Malasia, Tailandia, Filipinas e Indonesia. A continuación se indica el estado de situación de cada una de las negociaciones comerciales concluidas, abiertas o a punto de abrirse.

Las negociaciones con *Singapur* se lanzaron oficialmente en 2010, finalizando las correspondientes a la mayor parte de los capítulos en diciembre de 2012 y rubricándose el texto el 20 de septiembre de 2013. Los resultados pueden considerarse positivos, pues se alcanzaron los principales objetivos que se habían fijado para esta negociación, entre otros: mismo tratamiento que Singapur haya concedido a otros socios, mejora de los compromisos de Singapur en el Acuerdo Plurilateral de Compras Públicas (GPA), mejora en el acceso a mercado en servicios, protección de indicaciones geográficas y reglas de origen. Por otro lado, la negociación de la parte de inversiones concluyó en octubre de 2014. A finales de 2015, la Comisión solicitó la opinión del Tribunal de Justicia (TJE) sobre la competencia de la UE para firmar y ratificar el Acuerdo de Libre Comercio con Singapur. El TJE emitió su dictamen el 16 de mayo de 2017, con lo que queda expedito el camino del procedimiento interno para la firma del acuerdo. Está previsto que se firme en 2018 y que entre en vigor lo más rápidamente que sea posible.

Las negociaciones de un Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y *Vietnam* dieron comienzo el 26 de junio de 2012 y, tras 14 rondas negociadoras, en agosto de 2015 se alcanzó un acuerdo de principio sobre su contenido, concluyendo oficialmente las negociaciones el 2 de diciembre de 2015. El 1 de febrero de 2016, ▷

la UE publicó el texto del acuerdo. Los siguientes pasos serán la revisión legal de los textos y su traducción a todas las lenguas comunitarias y al vietnamita. Con posterioridad, la Comisión presentará dos propuestas de Decisión al Consejo y al Parlamento, una para la firma y aplicación provisional del acuerdo, y otra para la conclusión del mismo. No obstante, aunque el acuerdo fue concluido en 2015, su ratificación se ha retrasado en virtud de una Opinión del Tribunal de Justicia Europeo de 2017 respecto al Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Singapur. En la actualidad, la Comisión y el Consejo están considerando modificar el acuerdo para que algunas de sus partes puedan ser ratificadas por la UE a la mayor brevedad.

Este Acuerdo de Libre Comercio es el más ambicioso y completo celebrado por la UE con un país en desarrollo, el segundo en la región de la ASEAN después de Singapur, y representa un paso más hacia el objetivo último de la UE de firmar un acuerdo región a región con la ASEAN. El Acuerdo UE-Vietnam contempla la eliminación de casi todos los aranceles de forma ligeramente asimétrica (Vietnam liberalizará los aranceles en un período de 10 años y la UE en 7 años), lo que supondrá la liberalización del 65 por 100 de los aranceles en su inicio y casi del 100 por 100 después de 10 años. El acuerdo también cubre las barreras no arancelarias y otros aspectos relacionados con el comercio, tales como la contratación pública, los derechos de propiedad intelectual, incluidas las indicaciones geográficas, las empresas de propiedad estatal, el comercio y el desarrollo sostenible así como la cooperación y creación de capacidades. Las condiciones de acceso al mercado y la protección serán mejores para los servicios, la inversión, las indicaciones geográficas y la contratación pública. En cuanto a las medidas sanitarias y fitosanitarias, el acuerdo reconoce a la UE como una entidad única, lo que acelerará la aprobación de exportaciones de alimentos procedentes de la UE.

Las negociaciones con *Malasia* se iniciaron en octubre de 2010. Se han celebrado siete rondas, la última en abril de 2012, y desde ese momento las negociaciones se encuentran estancadas. Se pretende que este acuerdo sea coherente con el negociado con Singapur, en línea con la idea de alcanzar en el futuro un acuerdo regional. Los capítulos clave de las negociaciones son el comercio de bienes (aranceles en vehículos, vinos y bebidas espirituosas y aceite de palma), barreras no arancelarias, aranceles a la exportación y normas de origen y medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS). Las dificultades en el proceso negociador se han debido a distintos motivos. Si al principio el equipo negociador malasio estaba dominado por la preocupación ante lo que consideraba una posición muy ambiciosa e inflexible de la UE, en 2013 el problema se centró fundamentalmente en que Malasia adolecía de «falta de mandato» en un momento en el que las negociaciones habían llegado a su parte más difícil, las llamadas «líneas rojas». Para superarlas, Malasia y la Comisión Europea debían tomar decisiones políticas, algo que no fue posible de cara a las elecciones, que finalmente tuvieron lugar en mayo de 2013. Posteriormente, las negociaciones también se vieron afectadas negativamente por las negociaciones del Acuerdo Transpacífico (TPP), en las que participó Malasia y que monopolizaron su interés.

A principios de 2016, tras una reunión entre la comisaria de Comercio de la UE y el ministro de Comercio e Industria de Malasia, se dieron ciertas tímidas aperturas por parte de Malasia para mantener discusiones técnicas a lo largo del año de cara a poder reanudar las negociaciones para el acuerdo comercial. En este contexto, en 2017 tuvo lugar la sexta reunión de la Senior Officials' Meeting (SOM) entre Malasia y la UE donde parece ser que la UE pidió a Malasia que fuera activa tras la larga interrupción de las negociaciones del FTA. ▷

Malasia recibió positivamente la sugerencia, pero no entró ni en detalles ni hubo ningún compromiso por su parte.

Sin embargo, en 2018, el interés en la reactivación de las negociaciones del ALC UE-Malasia, por parte de las autoridades de Malasia, se ha visto gravemente afectado tras hacerse público el borrador propuesto por el Parlamento Europeo de la Directiva Europea de Energías Renovables (RED II) el 17 de enero de 2018. El citado borrador contempla la exclusión del aceite de palma, producto clave para su economía, como biocombustible a partir de 2021. Fuentes gubernamentales señalan que no habrá ningún ALC UE-Malasia si el aceite de palma no es tratado de forma que se tengan en consideración los intereses de Malasia.

Tailandia ha sido el cuarto país de la zona ASEAN en negociar bilateralmente con la UE, una vez completado el ejercicio de alcance previo al acuerdo. Los capítulos de mayor interés y sensibilidad para ambas partes fueron en principio las compras públicas, los derechos de propiedad intelectual (en especial los medicamentos), la participación extranjera en empresas, la apertura del mercado de servicios y la liberalización arancelaria en determinados productos (en especial vinos y bebidas espirituosas). Las negociaciones se lanzaron a primeros de marzo de 2013 y hasta el momento se han celebrado cuatro rondas de contactos. Si bien las negociaciones se encuentran de momento suspendidas desde 2014, las Conclusiones del Consejo de 11 de diciembre de 2017 han modificado la posición común de la UE de 2014, lo que va a permitir a la Comisión explorar la posibilidad de reanudarlas a un nivel exclusivamente técnico.

En el caso de *Filipinas*, el Consejo Europeo aprobó el mandato de autorización para iniciar las negociaciones de un Acuerdo de Libre Comercio UE-Filipinas el 16 de noviembre de 2015. Este ALC desarrollará un aspecto clave de la relación general de la UE con Filipinas,

que se apoya bajo el marco del Acuerdo de Asociación y Cooperación firmado en julio de 2012. Hasta el momento se han celebrado dos rondas de negociación, la segunda de ellas del 13 al 17 de febrero de 2017. Desde ese momento, las negociaciones se han mantenido de facto paralizadas debido a la preocupación de la UE ante la vulneración de los derechos humanos en Filipinas tras la llegada al poder del nuevo Gobierno.

A principios de 2017, tuvo lugar la misión de seguimiento del SPG+ (del que Filipinas es beneficiaria desde diciembre de 2014), donde se puso de manifiesto aspectos como: los asesinatos en la «guerra contra las drogas» junto con la cultura de impunidad generalizada; posible reintroducción de la pena de muerte y la propuesta de reducción de la edad de responsabilidad penal. Fruto de la Misión SPG+ se elaboró una hoja de ruta donde se incluyeron medidas a tomar por parte del Gobierno filipino en esta materia.

La UE decidió tomar como referencia el cumplimiento de esa hoja de ruta como indicador que condicionaría la celebración de próximas rondas. La Comisión debe presentar el informe bianual de la Misión de evaluación del SPG+.

En relación a *Indonesia*, en 2008 se creó el llamado Vision Group, integrado por especialistas de la UE e Indonesia, con el objeto de formular recomendaciones sobre las relaciones comerciales bilaterales e identificar los ejes de actuación para alcanzar una asociación económica más ambiciosa. Los trabajos preparatorios para definir el ámbito y el nivel de ambición (*scoping paper*) finalizaron en abril de 2016 y el 18 de julio de 2016 se lanzaron las negociaciones del acuerdo comercial UE-Indonesia, denominado Comprehensive Economic Partnership Agreement o CEPA. Hasta el momento se han celebrado cuatro rondas negociadoras, la primera en septiembre de 2016 en Bruselas, la segunda en Bali del 24 al 21 de enero de 2017, la tercera entre el 11 y el 15 de septiembre de 2017 en Bruselas. ▷

Hasta la fecha, los equipos negociadores han intercambiado ofertas y cubierto los diferentes temas, incluido el comercio de bienes, las barreras técnicas al comercio, servicios, inversiones, reglas de origen, cuestiones relativas al comercio y desarrollo sostenible, derechos de propiedad y compras públicas. Durante la última ronda se han producido avances en la negociación de los capítulos de medidas sanitarias y fitosanitarias, barreras técnicas al comercio, inversión y servicios. Las partes realizaron el intercambio de la oferta inicial para la liberalización de tarifas arancelarias.

Brunei ha expresado, asimismo, su interés en negociar un Acuerdo de Libre Comercio con la UE, pero se ha considerado más conveniente esperar a que las negociaciones del nuevo Acuerdo de Asociación y Cooperación (PCA) vayan avanzando.

India

La Cumbre UE-India, celebrada en octubre de 2006, acordó el lanzamiento de las negociaciones de un Acuerdo Bilateral de Comercio e Inversiones (BITA), negociaciones que dieron inicio en junio de 2007. Desde entonces se han celebrado doce rondas de negociación.

Las negociaciones se han desarrollado, hasta el momento, en las áreas de comercio de mercancías, reglas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas, servicios, inversiones, solución de diferencias, propiedad intelectual, facilitación del comercio, competencia, compras públicas, transparencia y desarrollo sostenible. La firma de dicho acuerdo con India tiene una importancia estratégica fundamental para la UE ya que supondría el acceso a un gran mercado en crecimiento en condiciones muy ventajosas respecto al resto del mundo.

Las negociaciones se vieron, sin embargo, paralizadas desde octubre de 2013, en el marco de las elecciones generales, finalmente

celebradas en mayo de 2014, y los avances desde entonces siguen siendo lentos y difíciles.

El 6 de octubre de 2017 se celebró la décimo cuarta Cumbre UE-India. En la Declaración Conjunta ambas partes reafirmaron el papel crucial del sistema de comercio multilateral basado en normas y la importancia de mejorar el comercio libre, justo y abierto para lograr un desarrollo sostenible.

Los líderes expresaron su compromiso de fortalecer la asociación entre la India y la UE y los esfuerzos por relanzar las negociaciones para un Acuerdo de Comercio e Inversión India-UE (BTIA). También acogieron con satisfacción el establecimiento de un Mecanismo de Facilitación de Inversión (MFI) y el establecimiento de la Oficina del Representante Regional del Asia Meridional del Banco Europeo de Inversiones (BEI) en India.

Durante la cumbre los mandatarios expresaron su compromiso para reanudar las negociaciones con vistas a un acuerdo de libre comercio exhaustivo y mutuamente beneficioso. La reunión de los negociadores principales en Delhi, en noviembre de 2017, permitió a ambas partes tener intercambios abiertos y sinceros. Estos intercambios continuarán a nivel de expertos e irán seguidos de otra reunión de los negociadores principales en abril de 2018. La UE y la India acordaron que, en su momento, estos debates servirán como base para que los mandatarios políticos evalúen el camino a seguir.

Japón

El 25 de marzo de 2013, Japón y la UE acordaron lanzar las negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio (ALC/EPA). Esta decisión estuvo precedida de intensos debates en el marco del ejercicio de alcance (*scoping exercise*) para definir el nivel de ambición y los temas que abarcaría el acuerdo.

En este proceso negociador, la Unión Europea y Japón han partido de situaciones ▷

diferentes. Entre los objetivos de Japón, destaca sobre todo el desarme arancelario del sector de la automoción europeo, mientras que la UE persigue la eliminación de las barreras no arancelarias que limitan el acceso al mercado de dicho país en diversos sectores (vehículos, productos alimentarios, medicamentos, licitaciones públicas, servicios).

En julio de 2017 se alcanzó un Acuerdo de principio (*Agreement in principle*) que permitió acabar las negociaciones el 8 de diciembre de ese mismo año 2017. Cuando haya acabado el proceso de revisión legal y traducciones a las lenguas oficiales de la UE se espera que el acuerdo se pueda firmar antes del verano de 2018 y que el Parlamento Europeo lo apruebe en el otoño con la idea de que pueda entrar en vigor a primeros de 2019.

China

Primer exportador mundial y segunda mayor economía mundial desde 2010, China es actualmente el principal suministrador de la Unión Europea y continúa siendo el segundo destino de las exportaciones de la Unión, por detrás de Estados Unidos.

En la actualidad existen más de 60 diálogos entre la UE y China. La mayoría de ellos han ido ampliando gradualmente el ámbito de su cooperación, entre ellos la política comercial. Los temas comerciales se abordan en las reuniones anuales entre el director general de Comercio de la Comisión y el viceministro del Ministerio de Comercio chino en el marco del Diálogo de Política Comercial y de Inversiones, en el Diálogo Económico y Comercial de Alto Nivel (High-Level Economic and Trade Dialogue, HED en sus siglas en inglés), así como en otros grupos de trabajo que operan a un nivel más técnico.

El Diálogo Económico y Comercial de Alto Nivel establece un canal estratégico de comunicación a nivel ministerial en temas relacionados con la cooperación económica, comercial

y las inversiones, y cubre una serie de áreas que afectan al desequilibrio de la balanza comercial UE-China (acceso al mercado, derechos de propiedad intelectual, contratación pública, medioambiente, alta tecnología y energía). Como complemento a este HED, si bien a un nivel más técnico, en el Grupo de Trabajo de Economía y Comercio (Economic and Trade Working Group, ETWG en sus siglas en inglés) se abordan temas concretos de acceso a mercado y se preparan las reuniones del Comité Conjunto, de carácter anual.

Estos diálogos culminan con las Cumbres bilaterales UE-China, normalmente de periodicidad anual, la última se celebró el 1 y 2 de junio de 2017 en Bruselas, siendo ésta la primera cumbre desde la adopción en julio de 2016 de la nueva Estrategia de la UE sobre China.

China, como miembro de la Organización Mundial del Comercio, OMC, desde 2001, se somete periódicamente a una revisión de su política comercial (TPR), la última de las cuáles se llevó a cabo en julio de 2016. El próximo examen de la política comercial de China está previsto para julio de 2018.

En materia de apertura de los mercados de contratación pública, China tiene compromisos muy reducidos que dejan fuera a las grandes empresas estatales. China, no es parte del Acuerdo Plurilateral de Compras Públicas de la OMC, si bien se encuentra actualmente negociando su adhesión al mismo.

La protección de los derechos de propiedad intelectual en el ámbito del comercio, y especialmente su observancia, es otro de los campos de mayor preocupación en las relaciones comerciales con China. De acuerdo con los últimos informes, China es el principal país de origen de las mercancías infractoras. Para encauzar esta materia, la UE mantiene un Diálogo UE-China en materia de propiedad intelectual, mecanismo que en 2017 cumplió su décimo segundo aniversario. Los temas tratados se centran en: la necesaria revisión de la ▷

Ley de Marcas, en secretos comerciales, protección de datos, *copyright* y cooperación en nuevas tecnologías para la protección de los derechos de propiedad intelectual.

En este contexto, a finales de 2010 se lanzó la negociación de un acuerdo entre la UE y China relativo a la protección de las indicaciones geográficas de los vinos, bebidas espirituosas y productos agrícolas y alimenticios. El objetivo es lograr un acuerdo ambicioso que garantice la protección de las indicaciones geográficas de ambas partes en sus respectivos mercados. Hasta la actualidad se han celebrado 15 rondas de negociación, la última en enero de 2018 en Pekín. Se espera que se concluyan las negociaciones antes de la Cumbre UE-China de julio de 2018.

Por último, cabe señalar que actualmente se está negociando un acuerdo en inversiones entre la UE y China (EU-China Comprehensive Agreement on Investment). Estas negociaciones se lanzaron el 21 de noviembre de 2013, con ocasión de la 16ª Cumbre UE-China. Desde entonces se han celebrado 16 rondas negociadoras, la última a mediados de diciembre de 2017 en Bruselas. El valor añadido de este acuerdo para España y la mayoría de EEMM no es la parte de protección de inversiones ya que varios EEMM tienen APPRI con China, incluido España, sino un mejor acceso al mercado chino de las empresas de la UE con seguridad jurídica y la consolidación de la legislación de inversiones china, que se aprobará próximamente.

Corea del Sur

La UE y Corea son importantes socios comerciales y disponen de un Acuerdo de Libre Comercio, en aplicación provisional desde julio de 2011, y actualmente ya aprobado formalmente tras la ratificación por parte de los Parlamentos de todos los Estados miembros. Ha sido el primer ALC firmado por la UE en Asia y es uno de los más ambiciosos debido a

la inclusión del sector servicios, homologaciones, propiedad intelectual y compras públicas. Corea es el octavo socio comercial de la UE mientras que esta última se ha convertido en el segundo destino de las exportaciones coreanas. Por su parte, Corea es el duodécimo cliente de la UE y su octavo proveedor.

Se puede adelantar que el Acuerdo de Libre Comercio ha sido un éxito para España a la vista del logro del superávit comercial en 2014 y que las exportaciones españolas se hayan duplicado entre 2011 y 2016.

5.7.4. Oceanía

Las relaciones comerciales entre la UE y *Australia* se basaban en el Marco de Asociación de 2008 (EU-Australia Partnership Framework), resultado de la refundición de la Declaración Conjunta de 1997 y la Agenda de Cooperación de 2003. Además, en sus relaciones comerciales, la UE y Australia se otorgan un trato no preferencial basado en el principio de nación más favorecida (NMF).

En octubre de 2010, Australia presentó a la Comisión Europea una propuesta para llevar a cabo un Acuerdo Marco de carácter no preferencial que respetara los acuerdos bilaterales existentes, y que pudiera incluir un apartado de comercio, inversión y cooperación económica. El Acuerdo Marco UE-Australia fue rubricado en marzo de 2015 y firmado en Manila el 7 de agosto de 2017. Se aplica provisionalmente desde septiembre de 2017 a la espera de que sea ratificado por cada uno de los EEMM.

Pero tanto la UE como Australia querían ir más allá y acordaron, el 15 de noviembre de 2015, iniciar los trabajos para el lanzamiento de las negociaciones de un Acuerdo bilateral de Libre Comercio. En 2016 comenzó la evaluación de impacto (*scoping exercise*) que terminó en abril de 2017 con un texto acordado sobre el alcance y objetivos del futuro ALC. El 13 ▷

de septiembre de 2017 la Comisión presentó el mandato de negociación que está siguiendo la correspondiente tramitación interna en el Consejo.

Por cuanto respecta a *Nueva Zelanda*, la UE concluyó en julio de 2014 las negociaciones de un Acuerdo Marco bilateral denominado PARC (Partnership Agreement on Relations and Cooperation). El PARC cubre todos los asuntos políticos, de cooperación sectorial y de cooperación comercial (con exclusión explícita de la liberalización arancelaria, los subsidios agrícolas y el acceso preferencial al mercado). Fue firmado por Nueva Zelanda, la UE y los EEMM el 5 de octubre de 2016 y se aplica provisionalmente desde el 12 de enero de 2017, a la espera de que termine el proceso de ratificación.

Tras la reunión mantenida en marzo de 2014 entre el primer ministro de Nueva Zelanda y los

presidentes de la Comisión y del Consejo Europeo en la Cumbre de Seguridad Nuclear, las partes emitieron el 29 de octubre de 2015 una Declaración Conjunta en la que mostraron su acuerdo en profundizar en la liberalización del comercio y la inversión bilaterales, iniciándose así el proceso hacia la firma de un futuro Acuerdo de Libre Comercio. A tal fin se lanzó la evaluación de impacto (*scoping exercise*) a principios de 2016, que terminó en marzo de 2017 con un texto acordado sobre el alcance y objetivos del futuro ALC para ambas partes.

El 13 de septiembre de 2017 la Comisión presentó la propuesta de los mandatos de negociación tanto para Australia como para Nueva Zelanda y se están discutiendo y tramitando de manera conjunta por el Consejo.