

CAPÍTULO 5

LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA

5.1. Política comercial multilateral

En los próximos años, se estima que alrededor del 90 por 100 de la demanda mundial de bienes y servicios se generará fuera de las fronteras de la Unión Europea (UE). La apertura de los mercados exteriores para los productores de la UE resulta, así, una prioridad. De igual importancia debe considerarse la mejora en el bienestar que los consumidores europeos pueden conseguir con el acceso a bienes y servicios más baratos y de mayor calidad, fruto de una mayor apertura comercial internacional de la UE. Por estos motivos, hoy más que nunca, la política comercial de la UE debe seguir su camino de profundización de las relaciones económicas internacionales estratégicas para adaptarse a los nuevos retos mundiales. Con este objetivo, la política comercial de la UE se viene desarrollando en dos ámbitos de carácter complementario. Por una parte, el multilateral que, en el marco de los compromisos asumidos en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC), persigue la liberalización del comercio a escala global de manera paulatina. Y por otra parte, el bilateral, centrado en negociaciones comerciales con otros países o bloques comerciales para lograr potenciar los flujos comerciales de la UE con los socios considerados cruciales.

5.1.1. *Hacia la X Conferencia Ministerial de la OMC: la agenda post-Bali de la Ronda Doha*

La OMC articula las negociaciones comerciales multilaterales a partir de las llamadas Conferencias

Ministeriales, en las que están representados todos los países miembros (161 desde el 26 de abril de 2015), y en las que se adoptan las decisiones sobre todos los asuntos comprendidos en los acuerdos comerciales multilaterales. Desde 2001, las Conferencias Ministeriales se han llevado a cabo en el marco de la Ronda Doha de Desarrollo, la más reciente entre los países miembros de la OMC, cuyo objetivo fundamental es lograr que la apertura comercial internacional mejore las perspectivas económicas de los países en desarrollo (PED). La Agenda de Desarrollo de Doha (DDA, por sus siglas en inglés) puede considerarse la ronda de liberalización más ambiciosa hasta el momento al incluir un amplísimo conjunto de materias comerciales: desde comercio de productos agrícolas, prestación de servicios en sus formas más novedosas, aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio; pasando por la transparencia en la contratación pública, facilitación del comercio, normas, comercio y medioambiente, comercio electrónico, atención especial a las pequeñas economías, comercio y deuda, cooperación técnica; hasta propuestas específicas en favor de países menos avanzados, entre otras cuestiones destacables.

La IX Conferencia Ministerial de la OMC, que tuvo lugar entre el 3 y 7 de diciembre de 2013 en Bali (Indonesia), supuso un punto de inflexión en las negociaciones comerciales multilaterales, al lograrse, por primera vez desde la creación de la OMC en 1995, el consenso para adoptar un Acuerdo entre las Partes: el Acuerdo de Facilitación de Comercio que contiene normas para la simplificación de los trámites aduaneros que soportan los operadores. El llamado informalmente «Paquete de Bali» incluye, a grandes rasgos, avances en ▷

tres ámbitos: facilitación del comercio, mencionado anteriormente; comercio de productos agrícolas, incluyendo medidas de seguridad alimentaria y reducción de subsidios a la exportación de estos productos, entre otros; y medidas en favor de los PED, para lograr un trato especial y diferenciado de éstos.

Sin embargo, el 31 julio de 2014, fecha en la que debía aprobarse el protocolo para insertar el Acuerdo de Facilitación de Comercio (AFC) en los Acuerdos de la OMC, el Consejo General de la OMC no pudo encontrar el consenso necesario para su adopción por la negativa de la India, que quería vincular su apoyo a la renegociación de la decisión sobre seguridad alimentaria. La decisión de Bali sobre seguridad alimentaria, también conocida como solución temporal, permitía a todos los PED sobrepasar los límites de ayudas públicas permitidos por la OMC en programas de almacenamiento de alimentos básicos, sin por ello ser denunciados ante el Órgano de Solución de Diferencias de la Organización. El problema para la India se encontraba en que se trataba de una solución temporal. La solución permanente debía acordarse antes de la XI Conferencia Ministerial, en 2017, y el riesgo para el país asiático de que dejara de aplicarse la solución temporal al llegar la fecha señalada era inaceptable. Finalmente, después de meses de negociación y de varios intentos para llegar a un acuerdo, el 13 de noviembre de 2014, se anunció un acuerdo entre Estados Unidos e India, que fue acogido como una gran victoria política en India y permitió salir del *impasse*. Así, el 27 de noviembre de 2014, el Consejo General de la OMC, adoptó tres decisiones: la Decisión sobre el Protocolo de enmienda del Acuerdo de Marrakech para incorporar el AFC, la Decisión sobre la constitución de existencias públicas con fines de seguridad alimentaria, y la Decisión sobre la labor posterior a Bali.

El AFC contiene disposiciones para agilizar la circulación transfronteriza de mercancías, y establece, además, una serie de medidas para lograr una cooperación efectiva entre las autoridades

aduaneras y otras autoridades competentes en las cuestiones relativas a la facilitación del comercio y al cumplimiento de los procedimientos aduaneros. Adicionalmente, se han incluido disposiciones sobre asistencia técnica y creación de capacidad en favor de PED y, en particular, de los países menos avanzados (PMA). En cuanto a los beneficios estimados, según los indicadores publicados por la OCDE, los gastos asociados al comercio suponen entre el 2 y el 15 por 100 del valor de la transacción, por lo que su eliminación o reducción significativa tendría un impacto positivo en el crecimiento de la economía global. El beneficio final dependerá del grado de aplicación de las disposiciones del AFC.

No obstante, para que dicho acuerdo entre en vigor, ha de ser ratificado por, al menos, 2/3 de los miembros de la OMC, es decir, por 108 del total de 161 miembros. El periodo de ratificación se inició en noviembre de 2014 y, hasta ahora, los miembros que han ratificado han sido Hong Kong, Singapur, Estados Unidos y Mauricio. Para los PED el acuerdo se aplica con gran flexibilidad. Son los países los que eligen el momento de aplicación de las distintas normas contenidas en el Tratado. Así, en estos momentos, están comunicando aquellos preceptos del Acuerdo que han decidido que sean aplicados desde la entrada en vigor del Tratado, los llamados «compromisos A». Esta gran flexibilidad fue una de las claves para que dicho acuerdo se concluyera con éxito. En la actualidad, 55 miembros de la OMC han notificado «compromisos A». Por lo que se refiere a la ratificación del acuerdo, se espera que pudiese entrar en vigor para la X Conferencia Ministerial de la OMC, que se celebrará en Nairobi en diciembre de 2015.

En cuanto a la constitución de existencias públicas con fines de seguridad alimentaria, se adoptó una solución temporal que reconoce que los PED pueden mantener los programas de almacenamiento de alimentos básicos, incluso si superan los límites de ayudas permitidos por la OMC. Tales programas deben ser debidamente notificados a la OMC y, además, conforme a las cláusulas antielusión/salvaguardias establecidas, no deberán distorsionar ▷

los flujos comerciales internacionales ni afectar a la seguridad alimentaria de otros países. Por otra parte, fruto del acuerdo alcanzado con India, el Consejo General acepta que la solución temporal siga aplicándose hasta que se alcance una solución permanente, incluso si esta última no se logra en la XI Conferencia Ministerial. En principio, mientras dure la solución temporal, se seguirá aplicando en los términos de Bali, es decir, limitada a programas de almacenamiento de alimentos ya existentes, no a programas aprobados posteriormente. No obstante, es de prever que la solución permanente se extienda a otros programas no incluidos inicialmente. Adicionalmente, la decisión reitera que las negociaciones sobre una solución permanente se celebrarán con carácter prioritario, y se harán todos los esfuerzos para alcanzar dicho acuerdo en la X Conferencia Ministerial, es decir, en diciembre de 2015.

Finalmente, la Decisión sobre la labor posterior a Bali implica, por una parte, reanudar inmediatamente el trabajo para poner en práctica todas las decisiones de Bali y, por otra, preparar un programa de trabajo que permita concluir la ronda, cuya adopción se espera en julio de 2015. Como ya se reconoció en Bali, se buscará tratar de manera prioritaria aquellas cuestiones donde no se pudieron lograr resultados vinculantes, incluidas las relacionadas con los PMA.

En la actualidad, Roberto Azevêdo, Director General de la OMC, y muchas delegaciones de países miembros de la OMC hablan de un «optimismo prudente» respecto a la Ronda Doha. Sin embargo, lo cierto es que, desde la adopción de las tres Decisiones en noviembre de 2014, no se han producido avances significativos.

5.1.2. Avances en acuerdos plurilaterales

Los acuerdos plurilaterales, a diferencia de los multilaterales, están integrados por un grupo limitado de países de la OMC. A lo largo de 2014 y de los primeros meses de 2015, se han producido

avances considerables en los acuerdos plurilaterales de los que es parte la UE.

Acuerdo sobre bienes medioambientales

En el mandato de la Ronda Doha está incluida la negociación de la liberalización del comercio de bienes y servicios medioambientales. Sin embargo, hasta la fecha no se ha conseguido avanzar a nivel multilateral.

En el Foro de Davos de enero de 2014, la UE y otros 13¹ miembros de la OMC se comprometieron a lanzar negociaciones para la liberalización del comercio de los denominados «bienes verdes». El objetivo de esta iniciativa era eliminar los aranceles sobre una amplia lista de productos verdes, partiendo de una lista de 54 productos consensuados en una iniciativa previa en el seno del foro APEC² (Asia Pacific Economic Forum) que, con el objetivo de contribuir al «crecimiento verde» y al desarrollo sostenible, propugnaba reducir los aranceles de este tipo de bienes hasta el 5 por 100 para 2015. En este ámbito también se cuenta, a nivel plurilateral, con la aportación de las negociaciones de servicios medioambientales y energéticos en TiSA, que están en curso.

En julio de 2014, en el marco de la OMC, se lanzaron formalmente las negociaciones sobre un Acuerdo Plurilateral de Bienes Medioambientales (EGA, por sus siglas en inglés), mediante una declaración conjunta, de la UE y de los otros 13 miembros de la OMC que participaron en la iniciativa de Davos. Posteriormente, se sumaron a las negociaciones Israel, Islandia y Turquía. El conjunto de los países que participan en las negociaciones del EGA representan alrededor del 90 por 100 del comercio mundial de estos productos. El acuerdo está abierto a la adhesión de nuevos miembros de la OMC y se multilateralizará aplicando ▷

¹ Australia, Canadá, China, Costa Rica, Taipei Chino, Hong Kong (China), Japón, Corea, Nueva Zelanda, Noruega, Suiza, Singapur y EEUU.

² Australia, Brunei, Canadá, Corea del Sur, Chile, EEUU, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papua Nueva Guinea, Perú, China, Rusia, Singapur, Tailandia, Taiwán y Vietnam.

el principio de nación más favorecida, una vez que se alcance una masa crítica de participantes.

El EGA tiene un objetivo más ambicioso que la iniciativa APEC, tanto por los países implicados como por los productos a liberalizar. También se contempla poder incluir los servicios medioambientales y reducir las barreras no arancelarias en una fase posterior. Ambas cuestiones son prioridades para la Unión Europea.

Las negociaciones se realizan en base a un listado de productos con credibilidad medioambiental que los participantes han ido proponiendo hasta abril de 2015, clasificados en 10 categorías. De esta forma, se evita el debate sobre una definición de bienes medioambientales, siempre conflictiva. La lista de productos recopilada por el Presidente, tras cinco rondas de negociación recoge más de 650 productos. A final del verano de 2015, se espera contar con una lista común.

La Unión Europea tiene un alto grado de ambición en las negociaciones y es optimista en cuanto al resultado. No obstante, hay temas conflictivos respecto a la inclusión de productos de uso doble o múltiple: certificaciones, etiquetados verdes, productos químicos (incluidos biocombustibles), textiles, agrícolas, automoción o bicicletas. También en cuanto a las disposiciones de trato Especial y Diferenciado que persigue China.

Los participantes reconocen la oportunidad política de alcanzar un acuerdo para fin de 2015, representando el EGA una importante contribución tanto para la X Conferencia Ministerial de la OMC como para la Conferencia de las Partes (COP21) del Convenio del Cambio Climático.

El Acuerdo de Tecnologías de la Información

El Acuerdo de Tecnologías de la Información (ITA, por sus siglas en inglés) es un acuerdo plurilateral para la eliminación recíproca de aranceles que se aplica a productos de las tecnologías de la información. Gracias al ITA, los ordenadores, los teléfonos y las impresoras, entre otros muchos productos informáticos, no son gravados con aranceles.

El acuerdo ha sido un éxito desde el punto de vista comercial, puesto que está integrado por 46

países³ (incluidos los de la UE-28) que abarcan más del 97 por 100 del comercio mundial de los productos del acuerdo. Prácticamente todos los grandes países del mundo forman parte de este acuerdo. No obstante, algunas importantes economías como Brasil, México, Argentina o Sudáfrica no forman parte de él, aunque sí se benefician de la eliminación de aranceles en sus exportaciones, gracias a la aplicación de la cláusula de nación más favorecida del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés).

Durante 2013, se negoció intensamente la ampliación de productos incluidos en el ITA, pero no fue posible llegar a un acuerdo por las desavenencias sobre algunos productos como, por ejemplo, los televisores o la electrónica de consumo. En especial, se esperaba una mejora en la oferta de productos por parte de China. La negociación continuó durante 2014 y, finalmente, se llegó a un acuerdo entre EEUU, China y la UE para que China liberalizara algunas posiciones de su lista de productos sensibles.

No obstante, era necesario contar con el acuerdo además de otros, como Corea y Taiwán con el fin de que se lograra englobar más del 90 por 100 del comercio de este tipo de productos en la extensión del Acuerdo. En concreto, para participar en el ITA, estos dos países exigen que China acepte la inclusión de los monitores de cristal líquido (LCD) y los acumuladores (ambos prioridades de Taiwán y Corea); al igual que algunas máquinas herramienta. Por el momento no se ha logrado alcanzar un acuerdo.

El Acuerdo TiSA

23 miembros de la OMC⁴ acordaron en 2012 la negociación de un Acuerdo en Comercio de Servicios (TiSA, por sus siglas en inglés). Las negociaciones comenzaron en marzo de 2013. ▷

³ UE, EEUU, Canadá, Australia, Noruega, Suiza (y Liechtenstein), Islandia, Nueva Zelanda, Rusia, Ucrania, Albania, Moldavia, Montenegro, Kirguistán, Tayikistán, Israel, Egipto, Jordania, Marruecos, Turquía, A. Saudita, Bahréin, EAU, Omán, India, China, Taipei Chino, Hong Kong, Japón, Corea, Macao, Malasia, Tailandia, Singapur, Indonesia, Vietnam, Filipinas, El Salvador, Panamá, Costa Rica, Colombia, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Perú, Rep. Dominicana.

⁴ Australia, Canadá, China, Costa Rica, Taipei Chino, Hong Kong (China), Japón, Corea, Nueva Zelanda, Noruega, Suiza, Singapur y EEUU.

El Acuerdo TISA se configuraría como un acuerdo regional en el ámbito de los servicios. La apertura no se extiende *erga omnes* al resto de miembros de la OMC, si bien se negocia con el objetivo de multilateralizarlo en un futuro. De ahí que se estén siguiendo las mismas técnicas de negociación que en el Acuerdo de Comercio de Servicios (GATS, por sus siglas en inglés) de la OMC.

Por tanto, a diferencia del ITA y de la iniciativa de bienes medioambientales, las concesiones otorgadas entre los miembros del TISA no se extienden automáticamente a terceros, porque se entiende que no se trata de un acuerdo de ámbito sectorial limitado sino que engloba la gran mayoría de los intercambios de servicios que se negocian entre los países miembros.

Hasta la fecha se han celebrado 12 rondas de negociaciones. A lo largo de las mismas se han ido incluyendo nuevas disciplinas regulatorias. En la actualidad, el número de temas abiertos es muy amplio y diverso: servicios financieros, telecomunicaciones, postales, movimiento temporal de personas, transporte, servicios profesionales, transparencia, regulación doméstica, servicios energéticos y medioambientales, servicios de salud, subsidios a la exportación, y compras públicas.

Para julio de 2015 está previsto realizar una valoración del curso de las negociaciones. Es muy posible que entonces se racionalicen los temas de negociación y se efectúe un análisis horizontal de la ambición de las ofertas de servicios que los diferentes miembros del TISA presentaron a lo largo de 2014.

Cabe subrayar que, tras la reciente incorporación de Uruguay, las negociaciones han pasado a involucrar a 24 partes, siendo la UE una de ellas. Mauricio ha presentado su solicitud formal de participación, y no se descartan nuevas incorporaciones en el futuro. Por otro lado, la inclusión de China en el acuerdo sigue siendo un tema de intenso debate entre las distintas partes del TISA.

Acuerdo de Contratación Pública de la OMC

El Acuerdo de Contratación Pública (GPA, en sus siglas en inglés) es un acuerdo plurilateral para la apertura de las licitaciones. Con la adhesión de

Nueva Zelanda y Montenegro a finales de 2014, ya forman parte de él 45 miembros (incluidos los 28 países de la UE). Destaca el caso de China, que sigue negociando en la actualidad su adhesión al acuerdo.

El GPA garantiza a las empresas de los países miembros competir en igualdad de condiciones que las empresas nacionales en todas las licitaciones incluidas en su ámbito de aplicación. Dichas licitaciones son aquellas que superen un importe mínimo, que provengan de una entidad expresamente cubierta por el acuerdo y dentro de los sectores 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 en 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 estos últimos años. La OMC ha estimado que la cobertura adicional alcanzada por esta ampliación ascenderá a 80.000 millones de euros. La UE, en particular, se habría asegurado así unos 30.000 millones de euros de nuevas oportunidades de acceso al mercado para las empresas europeas.

5.1.3. La protección de la propiedad intelectual en el comercio internacional

Desde el lanzamiento de la Agenda de Desarrollo de Doha en 2001, se recogió 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 V Conferencia Ministerial, que se celebró en Cancún. 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. Ambos temas, con más prioridad el primero, figuran en la agenda post-Bali, por interés de la UE, pero cuentan con una fuerte oposición por parte de países como EEUU o Australia, y el desinterés de otros, como India o Brasil, que no los ven como prioritarios, o los ligan, en cualquier caso, a temas agrícolas y de seguridad alimentaria.

Ante la falta de avance del *dossier* de la protección de las IG en la OMC, la Comisión Europea está promoviendo el reforzamiento del Arreglo de Lisboa para la Protección de las Denominaciones de Origen y las Indicaciones Geográficas (AdL), en el seno de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. La reforma en curso del AdL implica, entre otros avances, la posibilidad de que organizaciones supranacionales como la Unión Europea puedan hacerse miembros de pleno derecho de este acuerdo. La incorporación plena de la UE al AdL implicaría la necesidad de poner en marcha un sistema común de protección de las Indicaciones Geográficas no agroalimentarias a nivel europeo, actualmente en estudio⁵.

En la OMC, también se ha venido discutiendo la relación entre el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) y el Convenio sobre la Diversidad Biológica, la protección de los conocimientos tradicionales y el folclore (CDB). La UE nunca ha admitido que el CDB se incorpore al Acuerdo ADPIC, como piden un buen número de países en desarrollo (PED), por tratarse de acuerdos independientes que funcionan correctamente. No obstante, la UE ha avanzado en estos últimos años en la aplicación del CDB, mediante la adopción e implementación del Protocolo de Nagoya que lo desarrolla.

En los acuerdos bilaterales, la UE está obteniendo, en estos últimos años, importantes resultados en la protección de sus IG en terceros mercados

(tanto de bebidas como de alimentos). En algunos casos, lo ha logrado a través de acuerdos específicos de vinos (Australia, Canadá, EEUU), de IG (China, en negociación), en el marco de acuerdos comerciales más amplios ya en vigor (Sudáfrica, Corea, Colombia y Perú, Centroamérica) o en los acuerdos más recientemente finalizados (Singapur, Canadá). Igualmente, se trabaja para conseguir niveles adecuados de protección de los derechos de propiedad intelectual en las actuales negociaciones con Japón, y para aprovechar la negociación del acuerdo comercial con Estados Unidos (TTIP, por sus siglas en inglés) para mejorar la protección de IG, ya reconocida en el acuerdo de vinos con este país.

Los acuerdos comerciales bilaterales de la UE incluyen amplios capítulos relativos a la protección de los derechos de propiedad intelectual, además de las IG. Por otro lado, la UE y sus Estados miembros dedican 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 marca el acuerdo ADPIC.

5.2. Instrumentos de defensa comercial

Las prácticas comerciales desleales como el *dumping* y la concesión de determinadas subvenciones son consideradas como una amenaza para el libre comercio y, por tanto, son objeto de disposiciones específicas que permiten a los miembros de la OMC la adopción de medidas que contrarresten los efectos perjudiciales que causan daño o amenazan con causarlo a la industria de dicho país.

Por otro lado, las medidas de salvaguardia también son objeto de regulación en la OMC y consisten en la adopción, por parte de un país, de limitaciones a las importaciones de un producto cuando éstas se produzcan en cantidades y condiciones tales que provocan o amenazan con provocar un grave perjuicio a la industria del país que impone dichas medidas de salvaguardia. ▷

⁵ El AdL incluye la protección de las IG agroalimentarias y no agroalimentarias.

5.2.1. Medidas de defensa comercial en la UE

En la UE las medidas *antidumping* y antisubvención se regulan por medio de los Reglamentos (UE) 1225/2009 y 597/2009, respectivamente. En el año 2013 la Comisión aprobó una Comunicación para la modernización de estos dos instrumentos de defensa comercial que incluía una propuesta legislativa de modificación de los actuales reglamentos *antidumping* y antisubvención, cambios en la práctica habitual de la Comisión que no requieren modificaciones legislativas y unos borradores de Directrices o *Guidelines* sobre algunos de los elementos clave de este tipo de procedimientos.

Durante el 2014 se ha continuado con este proceso de modernización, realizando esfuerzos especialmente en intentar avanzar hacia la aprobación de la propuesta legislativa mencionada. La propuesta sigue, no obstante, en proceso de tramitación, no habiéndose obtenido un apoyo suficiente en el seno del Consejo y siendo la regla del derecho inferior el elemento más problemático para alcanzar un acuerdo.

Respecto a la actividad de defensa comercial propiamente dicha desarrollada en el ámbito comunitario en el año 2014, cabe destacar que un aspecto distintivo de la UE frente a la mayoría de nuestros socios comerciales es la escasa utilización de las cláusulas de salvaguardia, al considerarse que estas medidas penalizan un comercio de mercancías considerado en principio como leal. Básicamente por este motivo, en la UE no existe actualmente ninguna medida de salvaguardia en vigor.

En cuanto a las medidas *antidumping* y antisubvención, durante el 2014 se iniciaron 16 nuevas investigaciones (14 *antidumping* y 2 antisubvención), lo que supone un incremento del 77 por 100 respecto al año 2013. En contraposición, en 2014 se produjo un fuerte descenso en el número de medidas de defensa comercial adoptadas por la UE, ya que fueron únicamente 3, frente a las 17 establecidas en el 2013. No obstante, debe señalarse que este diferencial puede ser debido, al menos en parte, al hecho de que este tipo de procedimientos

requiere de complejas investigaciones cuya duración varía entre los 15 meses, en el caso de las medidas *antidumping*, y los 13 en los procedimientos antisubvención.

Por otra parte, cabe destacar que en el año 2014, 8 de las 12 revisiones por expiración que se llevaron a cabo concluyeron con la correspondiente prórroga de medidas existentes. Especialmente importantes para España han sido las prórrogas de las medidas *antidumping* sobre ferrosilicio procedente de China y Rusia, sobre nitrato amónico de Rusia y sobre mandarinas en conserva originarias de China. En este último caso se da la situación de que la totalidad de la producción de la UE se localiza exclusivamente en nuestro país.

Teniendo en cuenta estos datos, a 31 de diciembre de 2014 la UE mantenía en vigor un total de 81 medidas *antidumping* y 13 medidas antisubvención. A pesar de estas cifras, durante 2014 los derechos *antidumping* y antisubvención recaudados supusieron menos del 1 por 100 de las importaciones totales de la UE en dicho año.

El país más afectado es China, sobre el que recaen 52 medidas *antidumping* y 5 antisubvención, por detrás se encuentran India (5 medidas *antidumping* y 4 antisubvención); Indonesia (6 medidas *antidumping*); Malasia (6 medidas *antidumping*); Tailandia (5 medidas *antidumping*) y Rusia (5 medidas *antidumping*).

Por sectores, destaca por su importancia el sector siderúrgico que aglutina el 36 por 100 de las investigaciones de defensa comercial llevadas a cabo en los últimos 5 años, seguido del sector químico (25 por 100) y el de electrónica (5 por 100).

5.2.2. Medidas de defensa comercial de terceros países

El año 2014 ha sido particularmente llamativo por la actividad que terceros países han llevado a cabo en el ámbito de defensa comercial. Muchos de los procedimientos iniciados han tenido una incidencia especial en la UE, por lo que tanto la ▷

Comisión Europea como las Administraciones de muchos Estados miembros, entre ellas la Administración comercial española, han tenido que realizar un importante esfuerzo en apoyo de las empresas europeas afectadas por dichos procedimientos.

En concreto, en 2014 se iniciaron 36 procedimientos de defensa comercial en contra de la UE en su conjunto o alguno de sus Estados miembros. De éstos, 29 afectaron potencialmente a España, correspondiendo 22 de ellos a investigaciones de salvaguardia y 7 *antidumping*. Adicionalmente, se abrieron 3 casos *antidumping* que exclusivamente involucraron a exportaciones españolas. Ha de hacerse notar que de los tres tipos de procedimientos de defensa comercial establecidos por la OMC, la salvaguardia ha sido, con diferencia, el que más se utilizó. Esta situación contrasta con la nula aplicación que de este tipo de medidas se realiza por parte de la UE.

Asimismo, durante este año, se han adoptado medidas de defensa comercial definitivas en 22 casos contra la UE, 18 de los cuales han tenido un impacto en las exportaciones españolas y 2 imposiciones más que afectaron exclusivamente a España.

De todos estos procedimientos cabría destacar, al afectar de manera más relevante a los intereses españoles, los siguientes:

En primer lugar, los procedimientos *antidumping* y antisubvención de China contra las importaciones de vino procedente de la UE por concernir a un sector emblemático para la UE y con los que, además, se cuestionaban parte de la política agrícola común (PAC). La alta cooperación por parte de las empresas europeas, los Gobiernos de los Estados miembros más afectados, entre ellos España, y la Comisión Europea permitió que, en marzo de 2014, se cerraran ambas investigaciones tras retirarse las correspondientes quejas por parte de la industria local china. Esta activa participación propició al mismo tiempo un diálogo entre la industria china y europea, que finalizó con el establecimiento de un Memorandum of Understanding (MoU) en el que se asumían determinados compromisos para mejorar la colaboración entre las empresas de ambas partes por un periodo de dos años.

En segundo lugar, cabe mencionar el incremento por parte de Marruecos de procedimientos de defensa comercial. El sector de los productos siderúrgicos ha sido uno de blancos principales de estas denuncias, ya que ha sido objeto de 3 investigaciones en 2014. Una investigación de salvaguardia sobre corrugado y alambión y otra investigación *antidumping* sobre chapas de acero laminadas en caliente, concluidas ambas con la imposición de medidas definitivas en marzo y agosto de 2014, respectivamente. Cabe señalar que las medidas finalmente adoptadas fueron inferiores a las inicialmente propuestas por las autoridades marroquíes gracias a la intervención de la Comisión Europea y de las Administraciones de los Estados miembros más afectados, entre ellos España. La tercera de estas investigaciones, que se refiere a un procedimiento de salvaguardia sobre chapas de acero laminadas en frío, sigue en curso, habiéndose impuesto medidas provisionales durante el mes de octubre de 2014.

También merece la pena mencionar otro procedimiento *antidumping*, abierto por Paquistán en julio de 2013, con una repercusión importante para España al afectar a un gran número de empresas del sector cerámico. Esta investigación finalizó en diciembre de 2014 sin imposición de medidas definitivas. La activa colaboración de las empresas involucradas, el Gobierno español y la Comisión Europea ha sido decisiva para el buen resultado de este caso.

Por último, resaltar los procedimientos *antidumping* de Australia y México sobre productos siderúrgicos, iniciados respectivamente en octubre y diciembre de 2014. En ambas investigaciones están participando como partes interesadas la Comisión Europea, el Gobierno de España así como las empresas españolas afectadas de manera más directa.

5.3. Eliminación de barreras en mercados exteriores

La apertura de los mercados exteriores, en particular de los países emergentes, es uno de los ▷

ejes fundamentales de la estrategia comercial de la Unión Europea. Para realizar esta labor, la Comisión Europea se apoya en el Comité Consultivo sobre Acceso a los Mercados (MAAC, por sus siglas en inglés), grupo que da soporte técnico al Comité de Política Comercial, y a su vez se apoya en los grupos de trabajo de expertos sectoriales en acceso a los mercados (MAWG, por sus siglas en inglés) y en los equipos locales para el acceso al mercado (MAT, por sus siglas en inglés), constituidos en un número creciente de capitales en todo el mundo. El principal instrumento de manejo de la información es la base de datos comunitaria de acceso a los mercados (MADB), bajo la responsabilidad de la Unidad de Acceso a los Mercados, en la Dirección General de Comercio de la Comisión Europea.

De forma complementaria a la vía comunitaria, la Administración española realiza gestiones directas para la eliminación de barreras que afectan a las empresas españolas en terceros mercados. Para ello se mantienen contactos regulares con asociaciones, empresas y diversos departamentos de la Administración, ya sea en los servicios centrales o a través de la red territorial y de Oficinas Económicas y Comerciales en el exterior. Adicionalmente, la Secretaría de Estado de Comercio, a través del portal de barreras www.barrerascomerciales.es, da a conocer las principales barreras a las que se enfrentan las empresas españolas. Desde 2014, el portal de barreras se enmarca en la Ventana Global de la Internacionalización, a través de la cual la Secretaría de Estado de Comercio, ICEX, ICO, CDTI, COFIDES, Expansión Exterior, CESCE y ENISA ofrecen información y servicios a las empresas en su proceso de expansión internacional.

Coincidiendo con la cumbre del G-20, en noviembre de 2014, la Comisión Europea publicó su 11º Informe sobre Medidas Potencialmente Restrictivas del Comercio identificadas en el contexto de la crisis financiera y económica. Se constata una continuada aceleración en las medidas proteccionistas adoptadas por los países del G-20, con 168 nuevas restricciones al comercio introducidas en los últimos trece meses (frente a 156 en

los 13 meses del informe anterior), y tan solo 12 eliminadas (19 en los 13 meses anteriores), elevando el *stock* de medidas restrictivas a 856.

Entre las principales conclusiones sobre los diferentes tipos de barreras destacan el aumento sostenido de las medidas en frontera (aranceles, licencias, precios de referencia o mínimos), con 58 nuevas medidas, nivel similar al del año anterior (destacando Rusia); el crecimiento acelerado de las restricciones a la exportación, con 18 medidas, elevando el *stock* en un 39 por 100 (con especial incidencia en India); el aumento sostenido de las medidas *behind-the-border* (65), con un crecimiento inusitado de las relacionadas con fiscalidad, barreras técnicas y medidas sobre localización, a menudo en un contexto de políticas industriales de carácter multisectorial (destacando China); finalmente, el aumento sostenido de las medidas relativas a servicios e inversiones (14 medidas), destacando de nuevo China, a pesar de una simultánea liberalización en algunos aspectos.

En lo que se refiere al cumplimiento del compromiso del G-20 sobre *rollback* de las medidas proteccionistas, el informe ofrece un balance negativo, con tan solo 12 medidas retiradas en el periodo de 13 meses estudiado, lo que representa un claro retroceso respecto del periodo anterior (19 eliminaciones en 13 meses).

Desde 2011, la Comisión Europea elabora también, con periodicidad anual, un Informe sobre Barreras al Comercio y la Inversión, (TIBR, por sus siglas en inglés), que se centra en un grupo reducido de socios estratégicos y en las barreras más importantes. Se enmarca dentro de la dimensión externa de la Estrategia Europa 2020, que ordena expresamente la elaboración del mismo y su presentación al Consejo Europeo de primavera. Entre las recomendaciones que hace, resaltamos la de «actuar en la OMC y bilateralmente para asegurar un mejor acceso al mercado de las empresas de la UE, incluidas las pymes, y en unas condiciones de competencia equitativas con respecto a nuestros competidores exteriores»; «una mejor aplicación de los acuerdos existentes, centrada en los obstáculos ▷

no arancelarios al comercio»; y, por último, «reforzar la eficacia para facilitar el acceso a los mercados de las empresas UE y lograr una sensibilización al más alto nivel (Cumbres)».

En este sentido, el 5º Informe de la Comisión sobre Barreras al Comercio y la Inversión ha sido presentado en el Consejo Europeo de 20 de marzo de 2015. Identifica 29 barreras prioritarias en los principales países destinatarios de las exportaciones e inversiones externas de los países de la UE; a saber, China, India, Japón, Mercosur (principalmente Brasil y Argentina), Rusia y EEUU. Destacan, junto a la persistencia de los problemas en la mayoría de los casos, la introducción de nuevas medidas restrictivas en el caso de Rusia (y, en menor medida, la India, Brasil y Argentina), el recurso por la UE al mecanismo de solución de diferencias de la OMC en los casos de Rusia, Brasil y Argentina (habiéndose anotado recientemente un éxito importante en un caso contra esta última) y las activas negociaciones de sendos acuerdos de libre comercio que se están desarrollando en los casos de EEUU y Japón.

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 españolas, y que puede contribuir a dinamizar su actividad productiva, es el sistema de contingentes y suspensiones arancelarias autónomas.

Este esquema, de aplicación en la UE desde 1971, consiste en la exención total o parcial de derechos aduaneros en materias primas, productos semi-acabados/componentes, bienes de inversión, no existentes (suspensiones) o producidos en cantidades insuficientes (contingentes) dentro de la UE y Turquía. Esto quiere decir que sólo podrán beneficiarse aquellos productos o sustancias utilizadas

en los procesos productivos de las empresas transformadoras de la UE y Turquía, dejando fuera del sistema a los productos finales.

Los principios que rigen su funcionamiento están recogidos en la «Comunicación de la Comisión relativa a las suspensiones y los contingentes arancelarios autónomos», de 2011. El procedimiento se compone de dos rondas anuales en las que las empresas pueden realizar sus solicitudes a través del Estado miembro correspondiente. El tiempo requerido para aprobar una suspensión o contingente toma aproximadamente nueve meses. Una vez aprobados, con carácter general, los contingentes son de aplicación durante 1 año (prorrogable), y las suspensiones por períodos de 5 años.

Los contingentes y suspensiones arancelarias se aprueban mediante reglamentos del Consejo de la UE, siguiendo una secuencia semestral. Los aprobados durante el año 2014 han sido los siguientes:

– Para suspensiones:

Reglamento (UE) nº 1341/2014 de 15 de diciembre de 2014.

Reglamento (UE) nº 722/2014 de 24 de junio de 2014.

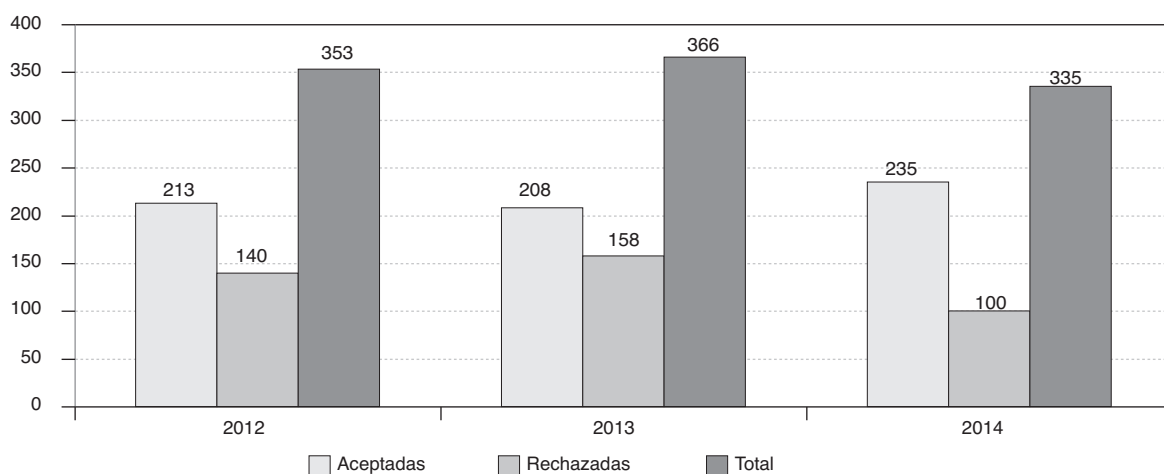
– Y para contingentes:

Reglamento (UE) nº 1340/2014 de 15 de diciembre de 2014.

Reglamento (UE) nº 713/2014 de 24 de junio de 2014.

En cuanto al número de solicitudes remitidas por las empresas españolas para su aprobación y aplicación durante 2014 ha sido de 15 solicitudes de suspensiones arancelarias (14 en el sector químico y una del sector micro/mecánica) y de 3 solicitudes de contingentes arancelarios (todas ellas en el sector químico).

Hay que tener en cuenta que las suspensiones y contingentes aprobados son para uso de cualquier empresa de la UE, independientemente de quién la haya solicitado. Por ello, interesa destacar algunos datos relevantes sobre este sistema de acuerdo con la información facilitada por la Comisión Europea para el periodo 2012-2014. ▷

GRÁFICO 5.1
NÚMERO DE SOLICITUDES/AÑO

Fuente: DG TAXUD (Taxation and Customs Union Directorate General).

El número de solicitudes/año está por encima de las 300.

CUADRO 5.1 NÚMERO DE SOLICITUDES POR SECTORES						
	2012		2013		2014	
	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%
Química	217	61	207	57	224	67
Micro/Mecánica	45	13	73	20	46	14
Otros (plást, gomas)	61	17	39	11	41	12
Agricultura/Pesca	6	2	28	8	13	4
Metales	18	5	16	4	7	2
Textiles	6	2	3	1	4	1
Total	353	-	366	-	335	-

Fuente: DG TAXUD (Taxation and Customs Union Directorate General).

Con diferencia, el mayor número de solicitudes corresponde al sector químico (67 por 100 de las nuevas solicitudes en 2014), seguido por el sector de micro/mecánica (13 por 100), y otros (12 por 100).

Por valor de las importaciones que se benefician del sistema, sin embargo, el sector de mayor relevancia es el de micro/mecánica (8.529 millones de euros en 2014), seguido por el sector químico (6.489 millones de euros en 2014). El valor total de las importaciones que se beneficiaron del sistema de suspensiones y contingentes arancelarios ascendió a 19.472 millones de euros en 2014.

CUADRO 5.2
VALOR DE LAS IMPORTACIONES DEL SISTEMA

	2012	2013	2014
Micro/Mecánica	9.205	8.718	8.529
Química	4.821	4.874	6.849
Otros (plásticos, gomas...)	1.748	1.824	2.109
Agricultura/Pesca	947	814	906
Metales	843	864	785
Textiles	375	325	295
Total	17.940	17.420	19.472

Fuente: DG TAXUD (Taxation and Customs Union Directorate General).

En cuanto a los Estados miembros que más utilizan este esquema, hay que destacar el escaso uso que España hace del mismo, situándose por debajo del 4 por 100, muy por debajo de su posición industrial en la UE. El principal beneficiario es Alemania, con un valor de importaciones que ascendió en el período 2012-2014 a 14.679 millones de euros (27 por 100 del total). Le siguen Países Bajos, Polonia, Francia y Bélgica.

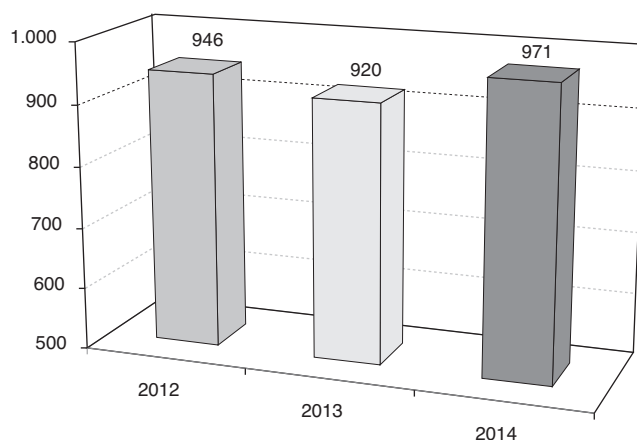
CUADRO 5.3
ESTADOS MIEMBROS BENEFICIARIOS

	Millones de €	%
Alemania	14.679	27
Países Bajos	6.736	12
Polonia	4.998	9
Francia	4.520	8
Bélgica	4.027	7

Fuente: DG TAXUD (Taxation and Customs Union Directorate General).

En cuanto al origen de las importaciones que se benefician de estas ventajas arancelarias, hay que ▷

GRÁFICO 5.2
AHORRO ARANCELARIO
(Millones de euros)



Fuente: DG TAXUD (Taxation and Customs Union Directorate General).

destacar China (31 por 100 para el período 2012-2014), seguida de EEUU, Corea del Sur, Japón y Taiwán.

CUADRO 5.4
ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES

	Millones de €	%
China.....	16.951	31
EEUU	10.954	20
Japón	9.376	17
Corea del Sur.....	5.138	9
Taiwán	1.663	3

Fuente: DG TAXUD (Taxation and Customs Union Directorate General).

En cuanto al ahorro arancelario para las empresas europeas, hay que destacar que se han superado en cada uno de los tres años del período 2012-2014 los 900 millones de euros.

5.4.2. Tráfico de perfeccionamiento

En 2014 se observa un importante incremento de las operaciones de tráfico de perfeccionamiento por parte de las empresas españolas, que tiene que ver con un relanzamiento de la actividad económica. Así, el número de autorizaciones por el sistema ordinario (expedidas por la Secretaría de Estado de Comercio, mientras que las que siguen el procedimiento simplificado son expedidas directamente por las aduanas) han crecido un 55 por 100 con respecto a las autorizaciones de

2013 (2.083 frente a 1.342). Destaca especialmente el aumento de las autorizaciones de perfeccionamiento pasivo, muy ligadas al sector textil, que tienen un incremento del 76 por 100 con respecto a 2013 (1.559 frente a 884).

La mayor globalización de la economía mundial y la creciente división internacional del trabajo, obliga a que un número creciente de empresas tengan que recurrir a algunas de las siguientes operaciones:

- Importar materias primas de orígenes más competitivos con exención de derechos arancelarios, para fabricar sus productos, que una vez terminados son exportados.
- Exportar materias primas para elaborar productos con ellas en otro país. Una vez finalizadas estas operaciones, importar el producto transformado con exención total o parcial de derechos.

Ambas operaciones están contempladas en el Código Arancelario Comunitario como regímenes especiales aduaneros, que se pueden autorizar cuando concurren circunstancias que no dañen la producción comunitaria.

Así, el régimen de perfeccionamiento activo (RPA) exime del pago de los derechos de importación y de las medidas de política comercial a mercancías no comunitarias que se van a transformar dentro de la UE para ser posteriormente reexportadas a un tercer país en forma de productos compensadores. No se grava su entrada en el Territorio Aduanero ▷

CUADRO 5.5
TRÁFICO DE PERFECCIONAMIENTO 2014
(Miles de euros)

	Activo		Pasivo	
	Export	Import	Export	Import
1 Alimentos	265.749	161.882	9.528	20.009
13 Pesca	5.547	5.363	7.853	4.089
15 Frutas y legumbres	23.318	28.253	1.188	15.917
16 Azúcar, café y cacao	9.945	72.787	0	0
17 Preparados alimenticios	129.249	86	140	0
18 Bebidas	5.722	162	0	0
19 Tabacos	61.071	9.135	0	0
1a Grasas y aceites	28.958	43.420	293	0
2 Productos energéticos	46	5.037	0	0
22 Petróleo y derivados	46	5.037	0	0
3 Materias primas	6.453	11.805	4.404	1.748
32 Menas y minerales	6.301	11.672	24	0
4 Semimanufacturas	407.154	518.058	32.399	19.540
41 Metales no ferrosos	25.006	81.995	2.290	47
42 Hierro y acero	58.842	23.921	11	38
43 Productos químicos	199.095	389.398	18.707	1.194
44 Otras semimanufacturas	124.210	22.743	11.391	18.262
5 Bienes de equipo	2.617.343	1.720.648	351.093	145.657
51 Maq. específica ciertas industrias	309.248	163.475	16.138	9.324
52 Equipo oficina y telecomunicaciones	55.295	77.031	81.957	5.390
53 Material transporte	1.450.519	887.059	69.371	20.090
54 Otros bienes de equipo	802.281	593.083	183.627	110.854
6 Sector automóvil	1.383.003	220.735	32.975	235.008
61 Automóviles y motos	937.471	7.771	29	232.661
62 Componentes del automóvil	445.533	212.965	32.946	2.347
7 Bienes de consumo duradero	5.652	19.199	1.300	2.046
73 Muebles	4.602	14.669	33	108
8 Manufacturas de consumo	43.561	27.289	261.566	350.992
81 Textiles y confección	18.723	11.945	178.586	241.350
82 Calzado	0	27	22.515	85.145
85 Joyería y relojes	13.835	9.786	12.069	15.989
86 Cuero y manufacturas del cuero	0	93	35.044	612
87 Otras manufacturas de consumo	10.713	5.076	13.160	7.187
9 Otras mercancías	53.300	1.994	36.744	5.342
Total	4.782.259	2.686.646	730.009	780.343

Fuente: DataComex, con datos provisionales de Aduanas.

Comunitario porque su introducción no tiene por objeto su venta sino su transformación para ser posteriormente exportadas. Con este sistema, las empresas obtienen productos intermedios más baratos (al no pagar el arancel), y el producto terminado con destino a la exportación será más competitivo.

El régimen de perfeccionamiento pasivo (RPP) permite la exportación de mercancías comunitarias que van a ser transformadas en un tercer país para posteriormente ser reimportadas en la UE. En el momento de la reimportación se produce una exoneración parcial al pago de los derechos arancelarios aplicables a los productos compensadores o de sustitución. Bajo este régimen, se realizarán fuera del Territorio Aduanero Comunitario las operaciones que o bien no se realizan en la Unión o cuyo coste de ejecución haría inviable económicamente su

transformación, por lo que en ausencia de este régimen habría que importarlas directamente.

Examinando los datos correspondientes a 2014, se observa que el RPA quintuplica la importancia económica del RPP.

Desde el punto de vista de la exportación en régimen RPA, los mayores volúmenes se dan en los sectores de bienes de equipo (55 por 100 del total), sobretudo en el subsector de material de transporte (principalmente aeronaves), seguido del sector automóvil (29 por 100 del total).

En cuanto a las exportaciones en RPP, también son los bienes de equipo los que representan el mayor porcentaje (48 por 100), seguidos por las manufacturas de consumo (36 por 100), debido a la importancia de esta herramienta comercial para el sector textil. ▷

5.5. Ayuda al comercio

La Ayuda para el Comercio presta asistencia a los países en desarrollo (PED), y en particular a los países menos adelantados (PMA), para fomentar su inclusión en los flujos comerciales ya que muchos de ellos se enfrentan a una serie de obstáculos de infraestructura, en sentido amplio, que limitan su capacidad de participación en el comercio internacional.

La Iniciativa de Ayuda para el Comercio se lanzó en 2005 durante la VI Conferencia Ministerial de la OMC, que tuvo lugar en Hong Kong. Dicha iniciativa es un complemento a la Agenda de Desarrollo de Doha e impulsa a los Gobiernos de los PED y a los donantes a reconocer el papel que puede tener el comercio en el desarrollo. En particular, esta Iniciativa procura movilizar recursos para hacer frente a las limitaciones identificadas por los PED y los 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 se realizan sobre la base de un programa de trabajo bienal. Estos programas de trabajo promueven una mayor coherencia entre el comercio y el desarrollo, tratando al mismo tiempo de identificar y publicar los resultados.

En la IX Conferencia Ministerial, celebrada en Bali en 2013, se elaboró un Programa de Trabajo sobre la Ayuda para el Comercio, que se publicó el 7 de mayo de 2014, y que establece el marco de las actividades para el período 2014-2015. Este programa, cuyo tema es «reducir los costes del comercio con miras a un crecimiento inclusivo y sostenible», ha sido concebido en el contexto de la nueva agenda para el desarrollo post-2015 y gira en torno a los siguientes aspectos: las cadenas de valor, la vigilancia y evaluación, el desarrollo del sector

privado, el desarrollo de las infraestructuras y la integración del comercio regional.

Las actividades del Programa de Trabajo culminarán con el Quinto Examen Global de la Ayuda para el Comercio, que se celebrará en la OMC del 30 de junio al 2 de julio de 2015. El Quinto Examen Global de la Ayuda para el Comercio se centrará en la reducción de los costes del comercio con miras a un crecimiento inclusivo y sostenible. Los elevados costes del comercio constituyen un freno para la integración comercial de muchos PED y, en particular, de los PMA y, por lo tanto, es preciso adoptar medidas para reducirlos.

5.6 El Sistema de Preferencias Generalizadas en 2014

Desde el 1 de enero de 2014 es de aplicación el nuevo Reglamento SPG 978/2012 que fue publicado en el DOUE el 31 de octubre de 2012. El nuevo enfoque del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) supone la salida efectiva del sistema de un número importante de países y territorios bien por motivo de los nuevos criterios de renta, bien por ser beneficiarios de otros esquemas preferenciales con la UE.

Así, a partir del 1 de enero de 2014 dejaron de ser beneficiarios del SPG por motivos de renta: Argentina, Bielorrusia, Brasil, Cuba, Gabón, Libia, Malasia, Palaos, Kazajstán, Rusia, Uruguay, Venezuela, Azerbaiyán, Irán, Arabia Saudita, Omán, Kuwait, Bahréin, Qatar, Emiratos Árabes Unidos y Brunei.

También se han excluido aquellos países con un acuerdo bilateral en vigor con la UE o bien con preferencias autónomas, siempre que proporcionen como mínimo el mismo nivel de preferencias que el SPG. En base a este criterio han salido del sistema Argelia, Egipto, Jordania, Líbano, Marruecos, Túnez, Belice, St. Kitts y Nevis, Bahamas, República Dominicana, Antigua y Barbuda, Dominica, Jamaica, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Barbados, Trinidad y Tobago, Granada, Guyana, ▷

Surinam; Papúa Nueva Guinea y Fiyi, Costa de Marfil, Gana, Camerún, Kenia, Seychelles, Mauricio, Zimbabue, Namibia, Botsuana, Suazilandia, México, Sudáfrica. Por último, han dejado de beneficiarse del SPG todos los Territorios de Ultramar.

Además, a partir del 1 de enero de 2014 son de aplicación los nuevos criterios sectoriales de graduación, mediante la cual se eliminan las preferencias arancelarias a determinadas grupos de productos (secciones arancelarias) para ciertos países que son especialmente competitivos, afectando en particular a China, India, Indonesia, Tailandia, Nigeria y Ucrania. Los países SPG+ no tienen secciones graduadas.

El nuevo esquema es mucho más dinámico que el anterior, lo que supone una constante actualización de los anexos al Reglamento 978/2012, especialmente en lo que se refiere a países elegibles y beneficiarios, mediante reglamentos delegados de la Comisión Europea. Los cambios acaecidos en 2014 son los siguientes:

- El Reglamento Delegado 1421/2013 publicado el 31 de diciembre de 2013 modifica los anexos I, II y IV. Los cambios más destacables son:

Anexo I (países elegibles): se ha eliminado a Croacia, por ser miembro de la UE desde el 1 de julio de 2013. Se ha incluido a Sudán del Sur, que es Estado independiente. Se retira a Myanmar del cuadro de países que habían sido apartados temporalmente del sistema (en este cuadro ya sólo permanece Bielorrusia).

Anexo II (países beneficiarios del sistema general): se incluye a Sudán del Sur y Myanmar. China, Ecuador, Maldivas y Tailandia, clasificados como países de renta media-alta por el Banco Mundial durante tres años consecutivos, han seguido siendo beneficiarios hasta el 31 de diciembre de 2014, en virtud del periodo transitorio contemplado en el Reglamento 978/2012.

Anexo IV (países beneficiarios del esquema Todo Menos Armas (TMA) exclusivo de los países menos avanzados): Se incluye a Sudán del Sur y Myanmar. Se retira a Maldivas del anexo ya que este país ha agotado el periodo transitorio de

tres años (así, hasta 2013 ha sido beneficiario del esquema TMA pero ha permanecido en el sistema general en 2014 y abandonará el SPG en 2015).

- El Reglamento Delegado 1/2014, publicado el 4 de enero de 2014, modifica el Anexo III (países beneficiarios del SPG+, Régimen Especial de Estímulo del Desarrollo Sostenible y la Gobernanza), incluyendo a Armenia, Bolivia, Costa Rica, Cabo Verde, Ecuador, Georgia, Mongolia, Perú, Pakistán y Paraguay.

- El Reglamento Delegado 182/2014, publicado el 27 de febrero de 2014, amplía por segunda vez la lista de países del Anexo III: incluye a El Salvador, Guatemala y Panamá que pasan a ser beneficiarios del SPG+ a partir del 28 de febrero de 2014.

- El 27 de septiembre de 2014 se publicaron los Reglamentos Delegados (UE) nº 1015/2014 y nº 1016/2014 que modifican los Anexos II y III del Reglamento SPG. Los cambios más destacables son los siguientes:

Anexo II (países beneficiarios del sistema general): se han incluido, a partir del 1 de octubre de 2014 a Botsuana, Camerún, Costa de Marfil, Fiyi, Ghana, Kenia, Namibia y Suazilandia, que en principio habían sido excluidos del Reglamento de Acceso al Mercado (CE) nº 1528/2007. Sin embargo, a partir del 1 de enero de 2016, Botsuana y Namibia saldrán del Anexo II por haber sido clasificados por el Banco Mundial como países de renta media-alta en 2011, 2012 y 2013, y haber finalizado el periodo transitorio de gracia.

El 1 de enero de 2016, Turkmenistán saldrá también del Anexo II al haber sido clasificado por el Banco Mundial como país de renta media-alta en 2012, 2013 y 2014.

Por otro lado, se retirarán como países beneficiarios, a partir del 1 de enero de 2016, Colombia, Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Panamá y Perú tras la entrada en vigor de los acuerdos bilaterales de acceso preferencial al mercado comunitario a lo largo del 2013 y la finalización del periodo de gracia que se otorga a los países que se encuentran en esta situación. ▷

Por último, Irán y Azerbaiyán mantienen el estatus de países beneficiarios del SPG entre el 1 de enero y el 22 de febrero de 2014 (fecha en la que salen del sistema).

Anexo III (países beneficiarios del SPG+): el 1 de enero de 2015 se retira Ecuador y, a partir del 1 de enero de 2016, Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Panamá y Perú saldrán del SPG+, ya que dejan de ser beneficiarios del SPG de acuerdo con lo expuesto en el punto anterior.

– El 24 de diciembre de 2014 se publicó el Reglamento Delegado (UE) n° 1386/2014 por el que se ha modificado una vez más el Anexo III del Reglamento SPG. Esta modificación supone la entrada de Filipinas como beneficiario del SPG+.

5.7. Acuerdos bilaterales de comercio

5.7.1. América

Todo el continente americano, pero especialmente Latinoamérica, ha sido siempre una prioridad para España, de ahí que España haya sido el principal impulsor en la Unión Europea (UE) de los acuerdos comerciales con dichos países. El año 2014 fue un año muy significativo para la política comercial de la UE en el continente: se cerraron las negociaciones con Canadá y con Ecuador, continuaron a buen ritmo las negociaciones del acuerdo comercial más relevante de la UE, el TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership, por sus siglas en inglés) con Estados Unidos, y se disfrutó de forma completa de los acuerdos que entraron en vigor en 2013 (Centroamérica y Colombia y Perú). Igualmente se avanzó en la posible modernización de los Acuerdos con México y Chile.

Queda únicamente alcanzar un acuerdo con Mercosur, donde las negociaciones están yendo mucho más lento de lo deseado. De concluirse finalmente los acuerdos con Mercosur y con Estados Unidos, todo el continente americano, a excepción de Bolivia, estaría cubierta por Acuerdos Comerciales con la UE.

En este capítulo analizaremos en primer lugar, por su importancia destacada, el TTIP con Estados Unidos, veremos en segundo lugar las negociaciones cerradas durante 2014 (CETA con Canadá y Ecuador), en tercer lugar describiremos los acuerdos que entraron en vigor recientemente (Centroamérica y Colombia y Perú, todos en 2013), dejando para el final las negociaciones en desarrollo (Mercosur, modernizaciones de México y Chile) y aquellos países en los que no hay negociaciones comerciales formales pero sí cierto interés (Cuba y Bolivia).

Estados Unidos

Durante la Cumbre UE-EEUU de noviembre de 2011, los presidentes de ambas partes solicitaron al Consejo Económico Transatlántico (CET) la creación de un Grupo de Trabajo de Alto Nivel sobre Empleo y Crecimiento para valorar las diferentes posibilidades de mejorar las relaciones bilaterales en materia de comercio, inversión y empleo. En febrero de 2013, el Grupo publicó su informe y en junio los Estados miembros dieron luz verde para empezar a negociar un acuerdo amplio en materia de comercio e inversiones denominado Acuerdo de Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP). Una vez negociado, este Acuerdo será el mayor acuerdo comercial que se haya negociado en el mundo y podría añadir un 0,5 por 100 al PIB anual de la UE. De alcanzarse un acuerdo, se crearía un gran mercado transatlántico con más de 800 millones de consumidores, que significa casi la mitad del PIB mundial y un tercio de los flujos comerciales globales.

El TTIP, actualmente en proceso de negociación, cuenta con tres grandes pilares: acceso a mercados, aspectos regulatorios y un conjunto de reglas globales. El «acceso a mercados» incluye el comercio de bienes, el comercio de servicios, las inversiones y las compras públicas. Los «aspectos regulatorios» incluyen las barreras técnicas al comercio, las medidas sanitarias y fitosanitarias, la regulación de sectores específicos y ▷

la coherencia regulatoria entre las normas de ambos bloques económicos. Las «reglas globales» abarcan aspectos tan variados como la Propiedad Intelectual (que incluye las indicaciones geográficas), la facilitación del comercio, el desarrollo sostenible, las pymes, aspectos de competencia y de comercio de energía y materias primas, entre otros.

Hasta la fecha⁶ se han celebrado ocho rondas de negociación, alternativamente en Washington y Bruselas: la última tuvo lugar en Bruselas, del 2 al 6 de febrero de 2015. Cada ronda negociadora es seguida de una reunión entre los jefes negociadores de ambas partes con representantes de ONG, organizaciones de consumidores, distintas asociaciones, representantes de los trabajadores, organizaciones profesionales, empresas y cualquier otra organización de la sociedad civil de la UE o de EEUU. Las rondas celebradas hasta la fecha han permitido poner los cimientos de las negociaciones, identificando las áreas de convergencia y aquellas en las que existen distintos enfoques entre las partes.

De cara al futuro, la estrategia fijada por la nueva Comisión es la de intensificar las conversaciones para lograr los mayores avances posibles en la negociación a lo largo de 2015. De este modo, está previsto celebrar dos rondas antes del verano (una del 20 al 24 de abril de 2015 en Washington y otra más en julio) así como acelerar el trabajo entre rondas mediante reuniones específicas intersecciones.

Desde el punto de vista económico, el TTIP permitirá consolidar las ya importantes relaciones comerciales y de inversión entre ambos socios, contribuirá al crecimiento económico, favorecerá la creación de empleo y será positivo para los consumidores gracias a los beneficios inherentes a la apertura comercial de la que España ya se ha beneficiado en anteriores ocasiones a través de su proceso de integración en la UE o de su participación en diversas negociaciones comerciales, tanto a nivel bilateral como multilateral.

⁶ Este artículo se escribió en marzo de 2015.

El TTIP también tiene un componente geoestratégico fundamental: permitirá compensar la pérdida de importancia relativa de la UE y los EEUU en los últimos años frente a los países emergentes como, por ejemplo, los BRICS, trasladando definitivamente el centro de gravedad económico mundial del Pacífico al Atlántico.

Además, el Acuerdo con EEUU servirá de incentivo para que las negociaciones multilaterales en el seno de la OMC avancen de forma decidida gracias a la creación de estándares de comercio que, dado el tamaño de las economías de la UE y de EEUU, serán referentes a nivel mundial.

El TTIP podría impulsar, además, la renovación de acuerdos comerciales como los que la UE tiene con México y Chile e influir en la reactivación de negociaciones comerciales como las del Acuerdo de Asociación UE-MERCOSUR.

No cabe duda de que las negociaciones no serán fáciles pero el acuerdo cuenta con el mayor apoyo político tanto en EEUU como en la UE.

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.

Desde entonces, tanto la Comisión como Canadá están llevando a cabo la revisión legal del texto (en inglés). Posteriormente será traducido a todas las lenguas oficiales de la UE y de Canadá antes de ser ratificado. En el caso de la UE éste tiene que ser aprobado por el Consejo y ratificado por el Parlamento Europeo para que pueda ▷

entrar en vigor de forma provisional, algo que se espera que ocurra en 2016 o 2017 como muy tarde. Para que entre en vigor de forma definitiva tendrá que ser ratificado igualmente por todos los Parlamentos nacionales de los Estados miembros.

La relevancia de este acuerdo es clara si se tiene en cuenta que el importe del intercambio de bienes entre ambas áreas fue de 59.060 millones de euros en 2014, siendo el de servicios de 27.199 millones mientras que en 2012 (último año disponible) las inversiones europeas en Canadá alcanzaron los 257.965 millones y las inversiones canadienses en la UE los 142.642 millones de euros.

El CETA es el primer acuerdo de libre comercio firmado por la UE con un país industrializado del G-8 y ha permitido integrar a las provincias canadienses en el acuerdo, lo que es una clara señal de compromiso por parte de Canadá y sus regiones, al contrario de lo que ocurrió con el anterior intento de acuerdo de libre comercio por parte de la UE con ese país, el TIEA (Trade and Investment Enhancement Agreement, en inglés) que acabó fracasando.

El CETA cubrirá 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, 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.

Ecuador

El 17 de julio de 2014 finalizaron las negociaciones para la adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes (ACM) entre la Unión Europea, Perú y Colombia. El Acuerdo ha sido rubricado en diciembre de 2014. Está previsto que la incorporación de Ecuador al ACM se produzca en 2016, tras los preceptivos trámites (traducción, y aprobación por parte del Consejo de Ministros de la UE y del Parlamento Europeo así como el visto bueno de Perú y Colombia).

Hasta esa fecha se ha establecido un mecanismo temporal autónomo no ligado al reglamento del Sistema de Preferencia Generalizadas (SPG), que permitirá seguir otorgando a Ecuador un acceso preferente al mercado de la UE. Ecuador desde el 1-1-2015 deja de ser beneficiario del SPG por estar considerado país de renta media-alta por el Banco Mundial durante tres años consecutivos y haber agotado el período transitorio previsto en el reglamento SPG. El mecanismo fue aprobado mediante Reglamento 1384/2014 relativo al trato arancelario a las mercancías originarias de Ecuador, publicado el 30 de diciembre 2014. Entre otros aspectos del reglamento cabe destacar el compromiso asumido por Ecuador en cuanto a que debe abstenerse de introducir nuevos derechos arancelarios así como restricciones cuantitativas o medidas de efecto equivalente a los productos de la UE que se importen en ese país. Se incluye además un mecanismo de retirada temporal que se aplicaría si Ecuador ▷

no cumpliera con estas condiciones y una cláusula de salvaguardia por si las preferencias concedidas a Ecuador en base a este reglamento lesionaran los intereses de productores de la UE. En este sentido, destacar que Ecuador está llevando a cabo un «Plan de Sustitución Estratégica de Importaciones» y una política de «Cambio de la Matriz Productiva», que ha supuesto la creación de significativas barreras no arancelarias que van en contra del espíritu del Acuerdo.

El Acuerdo permitirá a Ecuador beneficiarse de un mejor acceso de sus principales exportaciones a la UE tales como, pesca, plátanos, frutas, flores, café y cacao.

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.

España tiene gran interés en que entre en vigor el Acuerdo lo antes posible y que se dé solución, al mismo tiempo, a las barreras no arancelarias en ese país.

No obstante, la reciente cláusula de salvaguardia por razones de Balanza de Pagos introducida por Ecuador (marzo 2015) puede suponer un freno a la rápida ratificación del Acuerdo, tanto por parte de la UE como de los otros socios del ACM, Colombia y Perú. La salvaguardia es frente a todos los países, por un plazo de un año, y supone una elevación de aranceles para la generalidad de los productos, con mayores alzas para productos de consumo y menores para materias primas, productos intermedios y bienes de capital.

Centroamérica

La UE y Centroamérica concluyeron la negociación del Acuerdo de Asociación 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 como gobernabilidad, desarrollo sostenible, cambio climático, democracia y derechos humanos, igualdad de género, prevención de conflictos, lucha contra el tráfico de drogas y armas, corrupción, crimen organizado.

2. Cooperación: consolidación, actualización y ampliación de los objetivos y áreas prioritarias de la 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 desarrollo de las inversiones. Se espera que todo ello favorezca en un futuro la creación de un mercado común entre los seis países de la región centroamericana.

La firma del mismo se produjo en junio de 2012 y la aplicación provisional del pilar comercial del Acuerdo de Asociación 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 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 en los quince 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 de Asociación 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 dos años desde que entró en vigor el Acuerdo y es pronto por tanto para sacar ninguna conclusión, el comercio entre la UE y Centroamérica disminuyó en 2014 respecto a 2012, año en que no estaba en vigor el Acuerdo. Así, las exportaciones de la UE a la región pasaron de 5.315 millones de euros en 2012 a 5.242 millones de euros en 2014 (-1,38 por 100), mientras que las importaciones de la UE procedentes de Centroamérica disminuyeron de 6.821 millones de euros en 2012 a 6.184 en 2014 (-9,34 por 100).

No es el caso de España, ya que nuestro comercio bilateral ha aumentado con la región desde que entró en vigor el Acuerdo. Nuestras exportaciones aumentaron de 840 millones de euros en 2012 a 969 millones de euros en 2014 (crecimiento del 15,38 por 100) al tiempo que nuestras importaciones de la región pasaron de 394 millones de euros en 2012 a 451 millones de euros en 2014 (crecimiento del 14,42 por 100).

Colombia y Perú

La UE, Colombia y Perú concluyeron las negociaciones del Acuerdo Comercial Multipartes

(ACM) en febrero de 2010, durante la presidencia española de la UE. El Acuerdo se aplica provisionalmente desde el 1 de marzo de 2013 para Perú y el 1 de agosto de 2013 para Colombia. La entrada en vigor definitiva requerirá de ratificación de todos los Estados miembros.

La UE obtiene con el Acuerdo Comercial una importante mejora de acceso para los productos comunitarios que, hasta la entrada en vigor de los nuevos acuerdos, no disfrutaban de trato preferencial alguno. El Acuerdo constituye una buena oportunidad para la que la Unión Europea consolide su posición como tercer socio comercial de Perú, a continuación de Estados Unidos y China, y como segundo socio comercial de Colombia, sólo por detrás de Estados Unidos.

En este sentido, el Acuerdo alcanzado con Perú y Colombia prevé una liberalización total de productos industriales y de la pesca: la UE obtiene la liberalización inmediata para el 80 por 100 y el 65 por 100 de sus exportaciones a Perú y Colombia respectivamente. El resto de productos quedará completamente liberalizado en un plazo máximo de diez años. Igualmente se ha obtenido 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. Además, se ha logrado un elevado grado de protección para las indicaciones geográficas comunitarias.

Contiene, 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, Perú y Colombia obtendrán el acceso libre a la UE para sus productos industriales desde la entrada en vigor del Acuerdo. Destaca el resultado obtenido en vehículos para los que se han conseguido 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 originará 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 de trato nacional que permitirán a las empresas de ambas partes acceder al mercado de licitaciones respectivo o disposiciones referentes a servicios e inversiones, para las que se garantiza un entorno seguro, transparente, no discriminatorio y predecible.

Adicionalmente, 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 Perú y Colombia en materia laboral y medioambiental, y 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.

Al cabo de menos de dos años de aplicación sigue siendo demasiado pronto para poder realizar ninguna valoración concluyente. Las exportaciones de la UE a Perú se mantuvieron estables, siendo principalmente maquinaria y medios de transporte, mientras que las importaciones de la UE procedentes de Perú disminuyeron en valor pero debido más a la caída de los precios de las materias primas que a caídas en los flujos de comercio.

Por otra parte, los datos disponibles en relación con Colombia indican pocos cambios en los flujos comerciales, incrementándose las importaciones globalmente en un 4,2 por 100, con cuatro tipos

de productos, abarcando casi el 90 por 100 de ellas (petróleo, carbón, café y plátanos), y con aumentos en varios productos del sector agroalimentario (azúcar de caña, tabaco, conservas de atún, flor cortada). Las exportaciones de la UE se caracterizan por una diversificación de productos manufacturados: maquinaria, productos farmacéuticos, aeronaves y vehículos, con incrementos en particular en este último apartado.

El objetivo sigue siendo asegurar la correcta aplicación del Acuerdo, a fin de que las empresas puedan disfrutar de las oportunidades comerciales derivadas del mismo si bien persisten algunos problemas de aplicación, en particular a lo que se refiere a las medidas fitosanitarias y zoosanitarias (SPS).

Mercosur

La UE y Mercosur negocian un Acuerdo de Asociación desde 1999. Tras estancarse en 2004, las negociaciones fueron reanudadas en 2010 bajo la presidencia española de la UE. Aunque se ha avanzado bastante en la parte normativa del Acuerdo, la negociación de su parte comercial se encuentra aún en fase inicial. Desde entonces se han celebrado 9 rondas. La última ronda, sin avances significativos, se celebró en Brasilia a finales de octubre de 2012.

En los márgenes de la I Cumbre UE-CELAC (Santiago de Chile, enero de 2013) la UE y Mercosur acordaron intercambiar ofertas de acceso a mercado en el último trimestre de 2013, como muy tarde. Este intercambio de ofertas se ha venido aplazando por diversos motivos. Por parte de Mercosur, el retraso se ha debido a las dificultades para avanzar en la presentación de una propuesta conjunta por parte de Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay (Venezuela no participa aún de este proceso), aunque la oferta parece que está finalmente preparada. La UE, por su parte, aún no han finalizado el proceso de consultas internas con sus Estados miembros respecto de su propia oferta, tal como manifestó la parte europea en el último ▷

encuentro entre jefes negociadores de ambos bloques celebrado el 27 de noviembre de 2014.

La conclusión de estas negociaciones es una de las principales prioridades de la Administración Comercial española. De llegarse a un acuerdo, prácticamente toda Iberoamérica estaría cubierta por acuerdos comerciales con la UE, quedando únicamente Bolivia.

México

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación con México entró en vigor en 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 10,9 por 100 en 2013, a la vez que EEUU ha ido reduciéndola, del 72 al 49,1 por 100 en el mismo período. La UE se mantiene actualmente como tercer socio comercial de México, tras EEUU y China. A pesar de los resultados obtenidos, existe aún un gran potencial para profundizar en la liberalización comercial mutua, que permitiría que ambas partes ampliasen los beneficios comerciales derivados de su asociación. El Acuerdo con México incluye disposiciones relativas a lograr una mayor liberalización del comercio de bienes y servicios: las negociaciones relacionadas con este proceso de modernización se desarrollan actualmente a través de las reuniones entre representantes de ambas regiones.

Chile

El Acuerdo de Asociación con Chile entró en vigor en 2005, aunque se aplicó provisionalmente desde 2003⁷. El Acuerdo contiene un importante

⁷ La entrada en vigor provisional permite la aplicación anticipada de las disposiciones comerciales incluidas en un acuerdo. La entrada en vigor definitiva requiere de la aprobación de los Parlamentos nacionales.

apartado de diálogo político y de cooperación e incluye un ambicioso capítulo económico y comercial. En la parte comercial, cubre las áreas de bienes, servicios, movimientos de capital, inversiones, propiedad intelectual y compras públicas. Además, incluye un procedimiento de solución de diferencias, un acuerdo de vinos y licores y un acuerdo sobre temas veterinarios y fitosanitarios.

Desde la entrada en vigencia de la parte comercial del Acuerdo de Asociación entre Chile y la UE (2003-2014), el crecimiento promedio del comercio bilateral ha sido del 9,3 por 100 (6,8 por 100 las exportaciones chilenas a la UE y 13,6 por 100 las de la UE a Chile). La UE fue el tercer socio comercial de Chile, su segundo mayor destino de exportaciones (después de China) y el tercer origen de importaciones (detrás de Estados Unidos y China). Aunque el grado de compromisos existente entre la Unión Europea y Chile es ya bastante elevado, el Acuerdo de Asociación contempla cláusulas de revisión que recogen la posibilidad de adquirir mayores compromisos comerciales.

El 6 de noviembre de 2014 tuvo lugar en Santiago de Chile la XIIª Reunión del Comité de Asociación Chile-UE, establecido por el Acuerdo de Asociación, previa a las reuniones de los distintos grupos especiales, en las que se produjeron avances en muchos de los temas tratados.

En abril 2015 se reunió el Consejo de Asociación en Bruselas con el objetivo de avanzar en la modernización del Acuerdo.

Cuba

El marco institucional de la UE con Cuba todavía se basa en la llamada Posición Común adoptada en 1996, que vinculó las relaciones bilaterales a la situación y evolución de los derechos humanos y políticos en Cuba. Con ello, Cuba es todavía el único país de Iberoamérica que no tiene Acuerdo de Cooperación con la UE. No obstante, Cuba sí fue beneficiaria del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de la UE hasta el 1 de enero de 2014, una vez que pasó a ser país de ingreso medio alto. ➤

Desde abril de 2014 la UE y Cuba, considerando su mutuo interés por fortalecer sus relaciones bilaterales, están negociando un Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación. En lo que se refiere a las cuestiones comerciales, el borrador del Acuerdo destaca la importancia de aplicar a los principios y reglas de gobierno del comercio internacional y, en particular, a las del comercio multilateral de la Organización Mundial de Comercio (OMC), y 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 con la convergencia en las regulaciones técnicas y las valoraciones de conformidad, y promover la cooperación entre los cuerpos de estandarización y acreditación. Además, se señala que el Acuerdo debería admitir revisiones para poder incluir nuevos intereses de ambas partes para profundizar en sus relaciones de comercio e inversión.

La UE se situó en 2014 como el segundo socio comercial de la isla por detrás de Venezuela con un superávit comercial de 1.161 millones de euros. Es el primer destino de las exportaciones cubanas (26,7 por 100) tras Canadá y el segundo origen de las importaciones cubanas (20,7 por 100) por detrás de Venezuela. En cuanto a España, en 2014 las exportaciones a Cuba alcanzaron los 697 millones de euros, mientras que nuestras importaciones totalizaron 110 millones de euros.

Bolivia

En el caso de Bolivia, la Cancillería boliviana manifestó (Reunión de diálogo de alto nivel Bolivia-UE de 18 de noviembre de 2013) que la adhesión de Bolivia al Acuerdo Comercial Multipartes Unión Europea, Colombia y Perú (ACM) no sería contrario a la Constitución y que Bolivia estaría interesada en firmar un Acuerdo, indicando que podrían llegar al mismo grado de cumplimiento que Perú o Colombia.

Sin embargo solo ha habido contactos informales con Bolivia y no está previsto iniciar, por el momento, negociaciones para su adhesión. Actualmente no parece sea una prioridad para las autoridades bolivianas pues el interés de Bolivia por el Acuerdo Multipartes es a medio plazo ya que a corto plazo es beneficiaria del Sistema de Preferencias Generalizadas (SGP+).

De empezarse a negociar, habría que hacerlo con anterioridad a la entrada de Bolivia en Mercosur como miembro de pleno derecho ya que, en ese caso, únicamente podría existir una negociación entre bloques Unión Europea y Mercosur.

5.7.2. Política Europea de Vecindad

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). La PEV busca un marco de estabilidad política y económica con estos países, a partir del aprovechamiento de los valores comunes (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).

Los Planes de Acción son el principal instrumento para la puesta en práctica de la PEV. Se trata de documentos específicos hechos «a medida» para cada país, en los que se establece conjuntamente una agenda de reformas políticas, económicas y sectoriales. En ellos se definen una serie de prioridades a corto y medio plazo (de 3 a 5 años).

Uno de los objetivos fundamentales de la PEV es la integración económica con los países socios. ▷

Con este objetivo, el Consejo de Asuntos Exteriores de 20/6/2012 dio mandato a la Comisión de negociar una nueva generación de acuerdos, denominados «acuerdos de libre comercio amplios y profundos» (DCFTAs, según sus siglas en inglés). 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.

Vecindad Sur

Desde su lanzamiento en 2004 la Política Europea de Vecindad ha sido considerada crucial dentro de la política exterior de la UE. Durante 2014 la UE ha mantenido un alto nivel de compromiso con sus socios y el nuevo Instrumento de Vecindad Europea (ENI, European Neighbourhood Instrument) aprobado en 2014 se ha dotado con 15.400 millones de euros para el periodo 2014-20.

La UE sigue siendo el principal socio económico y comercial con la mayoría de los países de la Política Europea de Vecindad. 2014 ha sido un año que ha planteado numerosos retos debido, entre otros, a la guerra civil en Siria (hay que recordar que represión llevada a cabo por el Gobierno sirio a raíz de las revueltas que empezaron con la Primavera Árabe en 2011 provocó la aplicación del régimen de sanciones al mismo y la suspensión de los programas de cooperación bilaterales) y al conflicto israelí-palestino.

Desde la Primavera Árabe de 2011, y en el marco de la nueva Política Europea de Vecindad, se abrió una nueva etapa de relaciones con los socios del sur del Mediterráneo inmersos en procesos de reforma democrática y económica. En apoyo de estas reformas, la Comisión tiene mandato de negociar DCFTA con Marruecos, Egipto, Jordania y Túnez. Ampliando el alcance de los Acuerdos de Asociación existentes, los DCFTA tienen como objetivo la eliminación de barreras no arancelarias y la convergencia regulatoria, e incluyen nuevos

capítulos comerciales, tales como: servicios, compras públicas, propiedad intelectual, competencia, facilitación de comercio, desarrollo sostenible y transparencia.

Las negociaciones del DCFTA UE-Marruecos han sido las primeras en comenzar y fueron lanzadas oficialmente el 1 de marzo de 2013 en Rabat. Hasta la fecha, se han mantenido cuatro rondas negociadoras, la última de las cuales se celebró en abril 2014. En relación con el DCFTA UE-Túnez, el proceso preparatorio finalizó en 2014 y se espera que puedan lanzarse pronto las negociaciones, una vez que esté consolidado el nuevo Gobierno. Marruecos y Túnez han llevado a cabo una consulta a la sociedad civil sobre los DCFTA, que explica en parte el retraso de las negociaciones. En el caso de Jordania las conversaciones preparatorias para el DCFTA han progresado durante 2014. En el caso de Egipto, el proceso está en una fase más inicial, habiéndose entablado un diálogo exploratorio desde junio 2013.

En paralelo a los nuevos acuerdos, se han mantenido negociaciones en distintas materias. Así, con Marruecos se negoció un Acuerdo sobre protección de Indicaciones Geográficas, que se ha firmado en enero 2015. Hay negociaciones en curso con Marruecos (servicios), Egipto, Jordania, y Túnez (inversiones y servicios).

Por otro lado, en julio de 2014, Israel firmó el Acuerdo de Asociación a los programas «Horizon 2020» (el nuevo Programa Marco Europeo de I+D) pudiendo participar desde ese momento las entidades elegibles israelíes en estas actividades como cualquier otro Estado miembro de la UE. Un nuevo Protocolo de pesca fue firmado entre la UE y Marruecos el 18 de noviembre de 2013 y adoptado por el Consejo y el Parlamento Europeo. Entrará en vigor una vez que Marruecos haya completado su proceso de ratificación.

Vecindad Este: Asociación Oriental

La Asociación Oriental (*Eastern Partnership*) es una iniciativa lanzada en la Cumbre de Praga ▷

en mayo de 2009, con el objetivo de fortalecer las relaciones de la UE y los 6 países vecinos del Este: Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Georgia, Moldavia y Ucrania. Este objetivo fue reiterado en las Cumbres de Varsovia (2011) y de Vilna (2013).

En el marco de esta iniciativa, desde 2010 la UE ha negociado con estos países nuevos Acuerdos de Asociación y DCFTA que sustituyen a los Acuerdos de Cooperación y Asociación suscritos en 1999 y que tenían una vigencia prevista de 10 años.

La Cumbre de Vilna, en noviembre de 2013, se consideraba el punto crucial del proceso de asociación, con la firma de los acuerdos, tanto de asociación como de DCFTA con Ucrania, la rúbrica con Georgia, Armenia y Moldavia y declaraciones respecto a Azerbaiyán que definirían el proceso inmediato hacia la asociación.

No obstante, ya en septiembre de 2013, Armenia anunció su renuncia a rubricar el acuerdo alcanzado con la UE y su interés en ingresar en la Unión Económica Euroasiática (UEEA), alternativa promovida por Rusia a una gran área de comercio con la UE. Los países integrantes de la UEEA son Rusia, Kazajistán y Bielorrusia y, desde el 1 de enero de 2015, Armenia.

Por otra parte, la negativa a última hora del Gobierno ucraniano a firmar los acuerdos, desencadenó un movimiento de protesta que culminó en marzo de 2014 con la caída del Gobierno, la huida del Presidente Yanukóvich y la crisis de Crimea.

Finalmente, el resultado de la cumbre de Vilnius fue la rúbrica de los Acuerdos con Georgia y Moldavia.

Los acontecimientos en Ucrania, especialmente la anexión de Crimea por Rusia y el conflicto armado en las regiones orientales del país, 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 agravaba⁸. Se decidió asimismo

celerar el proceso de firma con Ucrania, Georgia y Moldavia.

Así, la parte política del Acuerdo de Asociación se firmó de inmediato (el 21 de marzo) con el Gobierno interino de Ucrania, mientras que la parte de contenido económico fue firmada el 27 de junio, tras las elecciones presidenciales y la formación del nuevo Gobierno. El 16 de septiembre de 2014 los acuerdos fueron simultáneamente ratificados por el Parlamento de Ucrania y el Parlamento Europeo. Dentro de la UE ha sido ratificado por Alemania, Bulgaria, Croacia, la República Checa, Dinamarca, Eslovaquia, Estonia, Hungría, Irlanda, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Rumanía y Suecia.

Previamente, para cubrir el lapso temporal hasta la entrada en vigor del AA, que se preveía el 1 de noviembre de 2014, la UE había concedido preferencias comerciales autónomas que suponían la eliminación de aranceles para numerosos productos exportados por Ucrania.

Además de estas medidas comerciales, se decidió la concesión de un paquete de ayuda por un total de 11.000 millones de euros a lo largo de 2014 y 2015, en el que se incluye asistencia macrofinanciera en tres fases y ayudas canalizadas a través del BEI y del BERD.

Paralelamente, se han mantenido frecuentes reuniones trilaterales (UE-Rusia-Ucrania) en las que la UE ha tratado de disipar las preocupaciones expresadas por Rusia acerca del daño económico que sufriría como consecuencia de la entrada en vigor del DCFTA con Ucrania. 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, al tiempo que Rusia mantiene el régimen preferencial para Ucrania en el marco de los acuerdos de la CEI.

El aplazamiento de la aplicación del DCFTA ha suavizado, al menos en parte, los temores rusos a los daños que podrían derivarse para su economía de la entrada de productos de la UE a través de Ucrania.

Con el fin de evitar consecuencias negativas para Ucrania del aplazamiento de la entrada en vigor del DCFTA, se aprobó simultáneamente la ▷

⁸ Las sanciones se articulan a través de varias decisiones del Consejo Europeo y Reglamentos de aplicación, en un proceso dinámico que responde a la evolución de la situación en Ucrania. Se puede consultar un resumen de la situación en la página: http://europa.eu/newsroom/highlights/special-coverage/eu_sanctions/index_en.htm

prórroga –igualmente hasta el 1 de enero de 2016– de las medidas comerciales autónomas de la UE en favor de Ucrania.

Perspectivas: la zona de vecindad del flanco oriental de la UE ha experimentado cambios sustanciales en los últimos años y es, en general, menos estable que antes, especialmente como consecuencia del conflicto en Ucrania y la mayor firmeza en la política exterior de Rusia.

A corto plazo se tiene la intención de continuar las reuniones en el formato trilateral para aclarar los principales aspectos que preocupan a Rusia en relación con la aplicación del DCFTA con Ucrania.

Con carácter más general y mayor calado, se ha iniciado un proceso de reflexión sobre la política de vecindad, reconociendo que no siempre ha sido capaz de ofrecer respuestas adecuadas a los problemas y aspiraciones de los distintos países de la zona. Se trata de una revisión a fondo de los principios en los que se basa la política, así como de su alcance, los instrumentos disponibles y la forma de aplicarlos, incorporando un mayor grado de diferenciación y flexibilidad para ajustar la política a las características de cada país.

En la primera fase de este proceso, hasta finales de junio de 2015, se prevé realizar consultas lo más amplias posibles, tanto a los países como a las partes interesadas de la propia UE. Con esta información se elaborará, en otoño, un documento conteniendo propuestas concretas sobre las directrices básicas que deberían regir la política de vecindad en los próximos años.

En este proceso, España es partidaria de un enfoque pragmático y dialogante, dirigido a reducir la tensión política y comercial y a evitar agravar una situación delicada con medidas que causen daño económico a ambas partes.

Consejo de Cooperación del Golfo

Las relaciones bilaterales entre la Unión Europea y el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) se enmarcan en el Acuerdo de Cooperación de 1988. Forman parte del CCG: Arabia Saudita, Bahréin, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Omán y Qatar.

Las negociaciones de un Acuerdo de Libre Comercio con el CCG, que iba a ser el primer ALC entre dos uniones aduaneras operativas, se iniciaron en 1991. Como requisitos previos a la firma, se exigió que todos los países del CCG fueran miembros de la OMC y el establecimiento de una Unión Aduanera (UA) entre ellos, condiciones cumplidas en diciembre de 2005. En 2008, el CCG estableció su Mercado Común. El ALC tiene como objetivo ser un acuerdo amplio, que además de la liberalización del comercio de mercancías, incluya el comercio de servicios y otras áreas relacionadas con el comercio, como compras públicas, protección de los derechos de propiedad intelectual, facilitación del comercio, temas sanitarios y fitosanitarios, barreras técnicas al comercio.

La última ronda oficial de negociaciones tuvo lugar en julio de 2008, año en el que quedaron suspendidas. Aunque las negociaciones permanecen formalmente abiertas, no se han retomado activamente. En las Cumbres Ministeriales UE-CCG celebradas desde entonces (la última tuvo lugar en 2013), se ha seguido sin avances y con un llamamiento genérico a continuar las consultas para concluir un ALC lo antes posible. Lo cierto es que en los últimos años, a pesar de los distintos contactos entre las partes, no se ha conseguido llegar a un acuerdo en relación con el principal asunto de desencuentro: las tasas a la exportación sobre los productos petroquímicos. La UE ha flexibilizado su postura inicial y en lugar de eliminar las tasas a la exportación ha propuesto disciplinar su uso de acuerdo a la normativa de la OMC. Sin embargo, esta propuesta no ha sido aceptada por el CCG que mantiene su negativa a incluir en el ALC disposiciones relativas a las tasas a la exportación.

Países ACP

Las relaciones con los países de África, Caribe y Pacífico (Grupo ACP) se articulaban mediante el Acuerdo de Cotonou del año 2000 por el que la UE otorgaba a estos países preferencias comerciales ▷

unilaterales amparadas por una excepción temporal (*waiver*) de la Organización Mundial de Comercio (OMC). La autorización de la OMC vencía el 31 de diciembre de 2007, lo que motivó el inicio en el año 2002 de la negociación de Acuerdos de Asociación Económica (EPA, por sus siglas en inglés) con los países del Grupo ACP que sustituyesen al Acuerdo de Cotonou y fuesen compatibles con la normativa de la OMC. Las negociaciones se entablaron con las siguientes configuraciones regionales: África del Oeste (ECOWAS), África central (CEMAC), Comunidad de Desarrollo de África Austral (SADC), África del Este (EAC), África del Sudeste (ESA), Cariforum y Pacífico.

El objetivo de los EPA es favorecer el desarrollo económico de los países ACP, mediante la apertura progresiva y asimétrica del mercado al comercio de bienes y servicios y la mejora de la cooperación en los ámbitos relacionados con el comercio. También persiguen establecer un marco transparente y predecible que favorezca los flujos de inversión hacia estos países. Para ello, incluyen capítulos como comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual, compras públicas, etcétera.

Los acuerdos se acompañan de medidas financieras para amortiguar el impacto del ajuste estructural en los países ACP. El marco financiero plurianual desde 2014 hasta 2020 (11º FED) está dotado con 30.506 millones de euros, de los cuales 29.089 millones de euros serán destinados a los ACP.

Llegado el 31 de diciembre de 2007 sólo se alcanzó un acuerdo con Cariforum⁹. Se decidió firmar EPA interinos (cuyo contenido se limita a concesiones en el acceso al mercado de bienes) con algunos países y continuar negociando hasta alcanzar EPA completos. Los EPA interinos que se rubricaron fueron: EPA-Pacífico con Papúa Nueva Guinea y Fiji; EPA-ECOWAS con Costa de Marfil y Ghana, EPA-CEMAC con Camerún; EPA-ESA con Comoras, Madagascar, Mauricio, Seychelles, Zambia y Zimbabue; EPA-SADC con Botsuana,

Lesoto, Namibia, Suazilandia y Mozambique; y EPA-EAC que se rubricó con los 5 países de la Comunidad de África oriental.

Estos acuerdos permitieron, desde el 1 de enero de 2008, la entrada libre de aranceles de las importaciones procedentes de los países ACP bajo el marco del Reglamento de Acceso a Mercado 1528/2007 (MAR, por sus siglas en inglés). Dada la vigencia temporal del MAR, que finalizó el 1 de octubre de 2014, era necesario finalizar la negociación de los EPA. Así, en 2014 finalizaron las negociaciones de los acuerdos con África occidental, con SADC y con EAC; y Camerún ratificó el EPA interino con la CEMAC¹⁰. Los tres primeros acuerdos se encuentran en diferentes fases de su proceso de entrada en vigor. El EPA con África occidental y el SADC está previsto que se firmen después del verano de 2015. El EPA con Camerún se aplica provisionalmente de manera unidireccional por parte de la UE desde agosto del año pasado.

Respecto al resto de configuraciones, la negociación de los EPA con la región ESA y el resto de países de África Central está más retrasada. En el caso de ESA hace más de 3 años que los avances son nulos y en África central no hay negociaciones entre los socios a nivel regional. Dentro de estas configuraciones, los países menos avanzados (PMA) disfrutan de libre acceso de aranceles y cuotas al mercado de la UE bajo la iniciativa «Everything But Arms» (EBA), los países de renta baja se benefician exclusivamente del sistema de preferencias generalizadas (SPG) y los de renta media han perdido el libre acceso al mercado comunitario.

5.7.3. Asia

ASEAN

La Unión Europea (UE) y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) negociaron ▷

⁹ El EPA completo con Cariforum se firmó en octubre de 2008 y fue aprobado por el Parlamento Europeo en marzo de 2009.

¹⁰ El EPA interino UE-CEMAC aprobado por el Parlamento Europeo el 13 de junio de 2013.

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.

Aunque recientemente ha habido varios intentos de volver a la negociación regional, se ha considerado conveniente esperar hasta que se concrete la Comunidad Económica ASEAN en 2015.

En estos momentos, una vez concluidas las negociaciones con Singapur, la UE está negociando con Malasia, Vietnam y Tailandia. Con Indonesia y Filipinas se está en la fase de definición o ejercicio de alcance.

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 (PCA por sus siglas en inglés Partnership Cooperation Agreement) que abarcan elementos de carácter político y de cooperación en diversos campos.

Myanmar, Camboya, Laos, Tailandia, Vietnam, Indonesia y Filipinas se benefician del régimen general del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), lo que permite el acceso de sus productos al mercado de la UE en condiciones preferenciales. Algunos países (Malasia, Brunei) han quedado excluidos de estos beneficios como consecuencia de la nueva normativa de la UE en la materia que entró en vigor en 2014.

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. Las negociaciones de la mayor parte de los capítulos finalizaron en diciembre de 2012. El texto se rubricó el 20 de septiembre de 2013. Los resultados pueden considerarse positivos pues se han alcanzado 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. En marzo de 2015, la Comisión decidió pedir la opinión del Tribunal de Justicia (TJE) sobre la competencia de la UE para firmar y ratificar el ALC con Singapur.

Las negociaciones con Malasia se iniciaron en octubre de 2010 y hasta el momento se han celebrado siete rondas, la última tuvo lugar en abril de 2012. 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 las medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS). Las negociaciones de este país con otros socios comerciales son elementos que sin duda van a influir en el desarrollo a corto y medio plazo de las negociaciones entre la UE y Malasia. Después de las elecciones que tuvieron lugar en el mes de mayo de 2013, las negociaciones estuvieron estancadas en 2013, aunque se han mantenido las conversaciones durante 2014.

Las negociaciones de un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre la UE y Vietnam dieron comienzo a mediados de 2012 y hasta el momento se han celebrado doce rondas de contactos en las que se han producido avances sustanciales. Los aspectos de mayor interés en estas negociaciones tienen que ver con los picos arancelarios, las barreras no arancelarias, las reglas de origen, las medidas sanitarias y fitosanitarias, el desarrollo sostenible, las licitaciones públicas y la propiedad intelectual con especial atención a las indicaciones geográficas (IIGG). La firma del Acuerdo de Asociación y Cooperación (PCA) en junio de 2012 facilitará la conclusión del ▷

Acuerdo de Libre Comercio entre ambas partes, en línea con el objetivo de la UE de crear un marco político y económico coherente en sus relaciones con los países miembros de ASEAN.

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 están siendo 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, existe interés de reanudarlas a nivel técnico.

Con otros países miembros de la ASEAN, como Indonesia y Filipinas se está en la fase de elaboración de un documento sobre el alcance de un eventual acuerdo *scoping paper*.

En 2008 se creó un grupo, *Vision Group*, formado por personas eminentes procedentes de la UE y de Indonesia para que formulara recomendaciones sobre las relaciones comerciales bilaterales e identificara unos ejes de actuación con el fin de alcanzar una asociación económica más ambiciosa. Los trabajos preparatorios para definir el ámbito y el nivel de ambición *scoping paper* se han venido desarrollando a lo largo de 2012 y 2013. No obstante, no ha habido avances notables por el lado indonesio en esos trabajos preliminares, por lo que el calendario de este proceso muestra algunas incertidumbres. La entrada del nuevo Gobierno, que tomó posesión a finales de octubre de 2014, podría impulsar este dossier.

En el caso de Filipinas se han iniciado los trabajos preparatorios para definir el alcance y el nivel de ambición para el posible inicio de las negociaciones del ALC. Filipinas se ha beneficiado del régimen general del Sistema de Preferencias

Generalizadas (SPG), lo que permite el acceso de sus productos al mercado de la UE en condiciones preferenciales. En febrero de 2014, Filipinas presentó la solicitud para beneficiarse del SPG+, que ya está en vigor desde finales de diciembre de 2014.

También Brunei ha expresado su interés en negociar un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) con la UE, pero se ha considerado más conveniente esperar a que las negociaciones del nuevo Acuerdo de Asociación y de 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, que dieron inicio en junio de 2007. Desde entonces se han celebrado doce rondas de negociaciones.

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 un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) 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.

Después años de negociación, los avances siguen siendo lentos y difíciles. Como consecuencia del largo periodo preelectoral y electoral indio, finalmente celebradas en mayo de 2014, las negociaciones para la consecución de un Acuerdo de Libre Comercio entre la UE e India se vieron paralizadas desde octubre de 2013. El nuevo Gobierno pretende analizar en profundidad las implicaciones para la economía india de la firma de dichos acuerdos, lo que podría dilatar en el tiempo las negociaciones, si bien hay signos de una mayor apertura en cuestiones de inversiones. ▷

Japón

Japón es miembro del Acuerdo Plurilateral de Contratación Pública de la OMC (GPA, Agreement on Government Procurement) y firmante del Acuerdo Comercial contra la Falsificación (ACTA, Anti-Counterfeiting Trade Agreement).

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

La UE y Japón parten de situaciones diferentes en este proceso negociador. Entre los objetivos de Japón destaca 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, y licitaciones públicas).

Los capítulos de mayor interés para España y que además presentan mayores dificultades son el comercio de bienes (productos agrícolas), barreras no arancelarias, compras públicas (incluidos los ferrocarriles), servicios e indicaciones geográficas.

Hasta ahora ha habido nueve rondas de negociaciones que se están centrando en distintos ámbitos.

En agricultura ya se producido un intercambio de ofertas. En barreras no arancelarias la UE ha presentado una segunda lista de peticiones de nuevas barreras indicadas por la industria europea. Respecto a las medidas sanitarias y fitosanitarias, ha habido un intercambio de textos, siendo un capítulo especialmente importante para las exportaciones agroalimentarias españolas. En relación a los servicios, los progresos han sido limitados en transporte marítimo, postales y algo mejores en telecomunicación y financieros. En el capítulo de inversiones la mayoría de las diferencias son de carácter técnico produciéndose sin embargo progresos en ISDS¹⁰. En compras públicas

¹⁰ Investor-state dispute settlement.

se ha progresado en el apartado de disciplinas pero no tanto en acceso a mercado donde se aprecian diferencias en los respectivos niveles de ambición. El objetivo es intercambiar ofertas cuando dichos niveles sean comparables. España tiene especial interés de España en el sector del ferrocarril.

Finalmente en Indicaciones Geográficas (IG), Japón y la UE han examinado recientemente sus respectivas propuestas. Los puntos de divergencia son el principio de coexistencia que otorga protección a las IG en el caso de que existan marcas con anterioridad y la posibilidad de que las IG se conviertan en genéricos y puedan ser canceladas. Ante esta situación, Japón ha manifestado su disposición a buscar una solución pragmática para abordar la solicitud de la UE.

La próxima cumbre bilateral en mayo 2015 será importante para intentar avanzar en estas negociaciones.

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, después de EEUU¹¹.

En el marco del nuevo Gobierno, con Xi Jinping y Li Keqiang como nuevos líderes, la economía china necesita reequilibrar su modelo económico, reduciendo la inversión capital intensiva y el crecimiento por exportaciones e incrementando su consumo doméstico y su sector servicios.

Las relaciones políticas UE-China se enmarcan en el Acuerdo de Cooperación de 1985, si bien desde enero de 2007 está en fase de negociación un nuevo Acuerdo de Cooperación y Asociación. ▷

¹¹ El significativo déficit comercial bilateral de la UE con China se debe principalmente a: a) las cadenas de valor globales, b) que las exportaciones europeas se registran por debajo de su potencial por las barreras de acceso al mercado en China, y c) problemas de competitividad en Europa. Los flujos de inversión UE-China también se encuentran poco desarrollados. Mientras que la UE provee más del 20 por 100 de los *stocks* de inversión en China, las inversiones de China en la UE son aún muy pequeñas, a pesar de la reciente tendencia creciente.

El Diálogo Económico y Comercial de Alto Nivel (HED, por sus siglas en inglés) es el cauce de interlocución más relevante entre la UE y China para tratar temas comerciales. El HED se culmina con la celebración anual de una cumbre bilateral UE-China. La última reunión del HED se celebró el 24 de octubre de 2013 y la Cumbre UE-China el 21 de noviembre de 2013, ambas en Pekín. En esta última, China y la UE anunciaron el lanzamiento de las negociaciones para un Acuerdo de Inversiones China-UE, que incluye protección de inversiones y acceso al mercado.

En el plano comercial, la UE ha venido concediendo a China acceso preferencial al mercado comunitario mediante la aplicación del Régimen General del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) a una serie de productos no graduados.

China, como miembro de la OMC desde 2001, se somete periódicamente a una revisión de su política comercial (TPR en sus siglas en inglés), y la última revisión fue en julio de 2014.

Uno de los puntos de discusión más habituales entre la UE y China tiene que ver con la aplicación de medidas *antidumping*. China ha sido objeto de numerosos procedimientos *antidumping* en productos importados por la UE (paneles solares, papel estucado, baldosas de cerámica, vajillas, fibra de vidrio).

Una de las peculiaridades en el cálculo de derechos *antidumping* a productos de China es que China no tiene aún reconocida la condición de economía de mercado en términos de OMC. Esto implica que los márgenes de *dumping* se calculan con una metodología diferente, que suele conducir a

márgenes de *dumping* más elevados¹². La concesión del Estatuto de Economía de Mercado es, de hecho, una de las principales reivindicaciones comerciales de China frente a la OMC. El reconocimiento depende de factores como, por ejemplo, la libertad interna en formación de precios o la aplicación de estándares de contabilidad, entre otros criterios.

En materia de apertura de los mercados de contratación pública, China tiene compromisos muy reducidos y que dejan fuera a las grandes empresas estatales. No forma 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 propiedad intelectual. El año 2015 marca el décimo aniversario del mecanismo de diálogo sobre la propiedad intelectual. Los temas tratados se centran en la necesaria revisión de la Ley de Marcas, sobre secretos comerciales, protección de datos, *copyright* y cooperación en nuevas tecnologías para la protección de los derechos de propiedad intelectual.

Por último, procede señalar la importancia de la apertura de negociaciones para un Acuerdo de Inversiones entre la UE y China, paso previo necesario antes de contemplar la posibilidad de un ALC, que China también desearía negociar con la UE.

¹² Ya que no se tendrán en cuenta los precios de las ventas domésticas realizadas en China, sino los precios de las ventas del mismo producto en un país análogo que sí sea considerado como de economía de mercado o incluso, cuando esto no sea posible, se realiza un cálculo basado en costes de producción, siempre difíciles de estimar.

