CAPÍTULO 5
LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA

5.1. Política comercial multilateral

Durante 2016 una serie de acontecimientos han tenido una incidencia directa sobre el comercio internacional. En primer lugar, los cambios anunciados en la política comercial de los EEUU, que parecen encaminarse hacia acuerdos bilaterales, renegociando o abandonando algunos acuerdos multilaterales, junto al anuncio de Reino Unido de su voluntad de salir de la Unión Europea, que hace preciso el inicio de las negociaciones correspondientes.

Por otro lado, los resultados de la última cumbre de Jefes de Estado del G-20, celebrada en septiembre en Hangzhou, China, revelaron un renovado compromiso antiproteccionista de sus miembros; la reafirmación del papel de la OMC en el sistema multilateral de comercio, junto al reconocimiento de la importancia de los acuerdos comerciales bilaterales y regionales, y el reconocimiento, por último, del problema del exceso de capacidad de producción en el sector del acero, que se concretó en la creación de un Foro Global de Exceso de Capacidad del Acero en diciembre de 2016.

Con la finalidad de que la política comercial siga siendo capaz de abrir mercados a nuestras empresas y ciudadanos, la UE está negociando en la actualidad más de 20 acuerdos comerciales con más de 50 países en todo el mundo. Son acuerdos llamados de «nueva generación», que no solo se orientan a obtener un mayor acceso al mercado, sino también a defender el cumplimiento de los estándares laborales, medioambientales y sociales europeos, capaces de garantizar también un desarrollo sostenible en ambas las partes.

Tras la 10ª Conferencia Ministerial de la OMC, en diciembre de 2015, en la que se consiguieron avances en el comercio de productos agrícolas y en la integración de los países menos avanzados en el comercio mundial, se inició un proceso de negociación para identificar las nuevas prioridades de la OMC.

La X Conferencia Ministerial de la OMC. Negociaciones post-Nairobi

La Ronda Doha o DDA (Doha Development Agenda), lanzada en 2001 tras la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) durante la Ronda Uruguay de 1995, es la ronda de liberalización comercial más extensa de cuantas han existido. Los compromisos de los miembros OMC eran negociar sobre distintos capítulos: agricultura, productos industriales y de la pesca, comercio de servicios, defensa de la propiedad intelectual en el comercio internacional y facilitación del comercio y reglas.

En 2008 se estuvo muy cerca de alcanzar un acuerdo global y se desarrollaron borradores muy detallados de compromisos, especialmente en el ámbito de la agricultura y de los productos industriales. Pero, desde 2008 hasta 2013, en un complicado contexto de crisis internacional, que aumentó el proteccionismo de forma global, la ronda se estancó. En 2013, en la Conferencia Ministerial de Bali de la OMC (CM9) se obtuvo un significativo éxito con la aprobación del Acuerdo de Facilitación de Comercio, pues significa una importante simplificación de los trámites aduaneros entre los 162 países OMC.

En diciembre de 2015 se celebró en Nairobi la 10ª Conferencia Ministerial de la OMC ▷

(CM10), en la que se incrementó a 164 el número de miembros de la organización, por la adhesión formal de Liberia y Afganistán.

La CM10 fue la primera Conferencia Ministerial que tuvo lugar en África, coincidiendo con la celebración de los 20 años del nacimiento de la OMC y en ella, a pesar del difícil contexto internacional, se obtuvieron resultados positivos en el ámbito del comercio de productos agrícolas y en la integración de los países menos avanzados (PMA) en el sistema de comercio internacional a través de las llamadas *decisiones ordinarias*. Podemos citar entre ellas la renovación durante dos años más de la exención de los aranceles sobre productos en formato digital, incluida dentro del Programa de Trabajo de Comercio Electrónico; la prórroga hasta 2023 de la exención de la aplicación de Acuerdo TRIPS a los PMA en materia de patentes de medicamentos; y el Programa de Trabajo de las Economías Pequeñas y Vulnerables.

En el área de competencia en las exportaciones, se regularon las medidas de apoyo a la exportación agrícola para evitar distorsiones en los mercados internacionales.

Se adoptaron también decisiones en favor de los PMA sobre exportación de algodón, reglas de origen aplicables a sus exportaciones y comercio de servicios. Todos estos resultados se recogen en seis decisiones que forman parte del denominado «Paquete de Nairobi».

A los resultados anteriores se sumó la ampliación del ámbito de aplicación del acuerdo plurilateral para ampliar el Acuerdo de Tecnologías de la Información (ITA).

El futuro de la OMC fue una de las áreas más difíciles de la negociación en Nairobi. Se discutió sobre cómo continuar las negociaciones de los temas pendientes de la DDA y cómo incorporar a la OMC la negociación de nuevos asuntos crecientemente relevantes en el comercio internacional, sin que finalmente se lograra alcanzar un acuerdo al respecto.

Por ello, tras la celebración de Nairobi, los miembros de la OMC iniciaron un proceso de reflexión para identificar las prioridades de las subsiguientes negociaciones.

La UE, junto el resto de países desarrollados, se ha mostrado partidaria de empezar a negociar de otra forma, además de señalar la necesidad de hablar de otros temas más relevantes de nuestro siglo como la economía digital; el comercio internacional y la defensa de la competencia; las tasas a la exportación; y las responsabilidades de los países emergentes. En este proceso se ha encontrado con una visión distinta de los países en desarrollo, para los que es fundamental la reivindicación de la DDA y su conclusión.

De cara a la próxima Conferencia Ministerial (CM11), que se celebrará en Buenos Aires del 11 al 14 de diciembre de 2017, la UE está trabajando con todos los miembros para identificar posibles resultados e implementar lo acordado en las CM9 y CM10. Con el fin de que se alcancen resultados relevantes, la UE está desempeñando un papel de liderazgo en ayuda interna en agricultura, comercio digital y subvenciones a la pesca. El principio que guía la aproximación de la UE es la preferencia por soluciones multilaterales, y cuando no sea posible, explorar la vía plurilateral. A su vez, el desarrollo gana cada vez más peso como componente central de las negociaciones.

Con el objetivo de impulsar la consecución de resultados en la CM11, se han celebrado dos reuniones mini-ministeriales, en octubre de 2016 en Oslo y en enero de 2017 en Davos. Está previsto que se celebre una tercera mini-ministerial en los márgenes de la Ministerial de la OCDE en París en junio y otra en Marrakech en octubre. En las reuniones mini-ministeriales participan entre 20 y 30 miembros de la OMC representando a los distintos grupos de países (como la UE).

Acuerdo ITA

El Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ITA, por sus siglas en inglés) fue concluido por 29 miembros en la Conferencia Ministerial de Singapur en diciembre de 1996. Desde entonces, el número de firmantes ha aumentado ▷

a 82, lo que representa alrededor del 97 por 100 del comercio mundial de productos de tecnología de la información. Los participantes se comprometieron a suprimir totalmente los aranceles que gravan los productos de tecnología de la información abarcados por el acuerdo. Inicialmente, el ITA abarcaba unas 200 líneas arancelarias e incluía, entre otros, ordenadores y teléfonos, pero también insumos, componentes y maquinaría para la producción de productos de tecnología de la información.

En la Conferencia Ministerial de Nairobi, 51 miembros de la OMC convinieron en ampliar la cobertura del acuerdo a otros 201 productos intensivos en el uso de tecnologías de la información a partir de julio de 2016. El valor del comercio anual de esos productos supera los 1,3 billones de dólares. El nuevo acuerdo incluye los semiconductores de nueva generación, los equipos para la fabricación de semiconductores, las lentes ópticas, los dispositivos de navegación por GPS y los equipos médicos, incluidos los productos de diagnóstico de visualización por resonancia magnética y los aparatos de diagnóstico por exploración ultrasónica.

Según lo dispuesto en el acuerdo, la mayoría de los aranceles sobre esos 201 productos se eliminarán en un plazo de tres años. Las reducciones empezaron a efectuarse en 2016.

En el acuerdo también se establece el compromiso de trabajar para hacer frente a los obstáculos no arancelarios en el sector de la tecnología de la información, y de someter a examen la lista de productos abarcados a fin de determinar si podría ser necesaria una nueva ampliación para reflejar futuros avances tecnológicos.

Ratificación del Acuerdo de Facilitación de Comercio (AFC)

Los miembros de la OMC concluyeron en la Conferencia Ministerial de Bali de 2013 las negociaciones relativas al Acuerdo de Facilitación de Comercio (AFC), que han entrado en vigor el 22 de febrero de 2017 tras su ratificación por dos tercios de los miembros de la OMC.

Este acuerdo tiene una importancia clave por varias razones:

• Es el primer acuerdo comercial multilateral firmado desde la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995. Este acuerdo, por lo tanto, supone una clara apuesta por el multilateralismo en un momento, como el actual, en el que es necesario contrarrestar la corriente proteccionista defendida por algunos de los miembros.

• Se prevé que su plena aplicación reducirá los costes asociados al comercio en un 14,3 por 100, en promedio, siendo los países en desarrollo los que más se beneficiarán. Se estima, además, que se reducirá en más de un día y medio el tiempo necesario para importar mercancías y en casi dos días el plazo necesario para exportar, lo que representa una reducción del 47 y del 91 por 100, respectivamente, respecto del promedio actual.

Los compromisos son de obligado cumplimiento para los países desarrollados desde su entrad a en vigor. Una vez que el Acuerdo de Facilitación de Comercio se aplique en su totalidad, se prevé que los países en desarrollo aumentarían globalmente el número de nuevos productos exportados hasta en un 20 por 100, y es probable que los países menos avanzados registraran un aumento que podría llegar, en total, al 35 por 100, según el estudio realizado por la OMC.

Asimismo, la aplicación este acuerdo ayudará a resolver el problema de la obsolescencia y la descoordinación de los procesos aduaneros en algunos países al armonizar, simplificar y acelerar los procedimientos aduaneros a nivel global. A lo largo de sus 12 artículos, contempla medidas para mejorar la transparencia y la previsibilidad del comercio transfronterizo y crear un entorno comercial más equitativo.

Estas medidas afectarán positivamente a las empresas españolas, en particular a las ▷

pymes, ya que las disposiciones del acuerdo contemplan mejoras en la disponibilidad y la publicación de información sobre los procedimientos y las prácticas transfronterizas, menores tasas y formalidades en relación con la importación y la exportación de mercancías, procedimientos de despacho más rápidos y mejores condiciones para la libertad de tránsito de las mercancías. Estos beneficios serán especialmente relevantes para aquellas empresas españolas que exporten a países extracomunitarios y, especialmente, en aquellos con los que la UE no tiene acuerdos comerciales bilaterales, en la medida en la que dichos países ratifiquen el Acuerdo de Facilitación de Comercio. Igualmente lo serán para algunos países considerados prioritarios por España en los Planes Integrales de Desarrollo de Mercados (PIDM), como por ejemplo Argelia, Australia, Brasil, Arabia Saudí, Bahréin, Emiratos Árabes Unidos, Omán, Kuwait, China, Estados Unidos, India, Japón, México, Rusia, Singapur, y Turquía.

Por último, cabe destacar que es de suma importancia que el acuerdo se aplique en su totalidad y lo más rápidamente posible, porque, en definitiva, la magnitud de los beneficios del acuerdo dependerá del alcance y del ritmo de la aplicación.

Acuerdo sobre Bienes Medioambientales (EGA)

El mandato de Doha ya recogía la necesidad de reducir o eliminar los obstáculos arancelarios y no arancelarios al comercio de los bienes y servicios beneficiosos para el medio ambiente. Sin embargo, dado que no se ha conseguido avanzar suficientemente a nivel multilateral, se negocia plurilateralmente desde julio de 2014 un Acuerdo sobre Bienes Medioambientales, EGA por sus siglas en inglés. La última ronda de negociación tuvo lugar en diciembre de 2016. A pesar de los esfuerzos realizados al más alto nivel, la reunión copresidida por la Unión Europea y EEUU, terminó sin cerrar el Acuerdo EGA. Aunque no hay previstos próximos pasos para continuar con las negociaciones, algunos participantes, como la UE, desearían continuar los esfuerzos en 2017.

Actualmente participan en las negociaciones de EGA la UE y otros 17 miembros de la OMC[1], que representan entre el 85 y el 90 por 100 del comercio mundial de los productos objeto de la negociación en cuestión.

El objetivo es eliminar el arancel a un amplio abanico de productos con un impacto medioambiental positivo. Con ello se facilitaría el comercio de tecnologías verdes ligadas a energías limpias y renovables, el control de contaminación, el tratamiento de aguas o gestión de residuos y el fomento de la eficiencia energética.

EGA supondría una importante contribución de la OMC a la protección medioambiental y el desarrollo sostenible y fortalecería el sistema multilateral de comercio, ya que estaría abierto a la adhesión de nuevos miembros y se multilateralizaría, aplicando el principio de nación más favorecida, una vez alcanzada una masa crítica de participantes.

Además, se persigue, mediante una cláusula ágil de revisión, que el acuerdo se adecúe a los rápidos cambios tecnológicos del sector. La Unión Europea impulsa un acuerdo que trate en una fase posterior las barreras no arancelarias y del comercio de servicios relacionados con el sector. Estos dos aspectos son muy importantes para España.

El Acuerdo TiSA

El TiSA (Trade in Services Agreement) es un acuerdo comercial plurilateral para avanzar en la liberalización de los servicios. Las negociaciones iniciales comenzaron en 2012. ▷

[1] Australia, Canadá, Corea del Sur, Costa Rica, China, EEUU, Hong Kong, Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, Noruega, Nueva Zelanda, Singapur, Suiza, Taiwán, Turquía y la UE. Se persigue la extensión a nuevos miembros como Chile, México, Malasia, Vietnam o Tailandia.

El calendario previsto buscaba concluir el acuerdo en diciembre de 2016. No obstante, tras las elecciones en EEUU, el proceso de negociación ha entrado en un «modo de espera», para permitir que la nueva Administración norteamericana defina su posición futura respecto al acuerdo. Se prevé la celebración de una Reunión de Embajadores en el primer semestre de 2017, para analizar de nuevo la situación y definir próximos pasos.

23 miembros de la OMC[2] participan en la negociación de TiSA (alrededor del 70 por 100 del comercio mundial de servicios).

El objetivo es doble: por una parte, multilateralizarlo y por otra, que sea modelo para futuros acuerdos bilaterales. Para ello, se está tratando de que su arquitectura sea lo más parecida posible a la del Acuerdo de Comercio de Servicios (GATS, por sus siglas en inglés) de la OMC.

Se estructura como un texto horizontal, listas de compromisos y anexos sectoriales. Los anexos sectoriales se distinguen según el nivel de consenso que han alcanzado durante las negociaciones.

Así, los anexos clave son aquellos que más han avanzado y podrían aprobarse en una primera fase de implantación del acuerdo: modo 4, regulación doméstica, transparencia, localización, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico. Entre los anexos a aprobarse en fases posteriores, se incluyen los de servicios profesionales, transporte, compras públicas, empresas públicas, servicios postales, servicios medioambientales y servicios relacionados con la energía.

Acuerdo de Contratación Pública de la OMC

El Acuerdo de Contratación Pública (GPA, por sus siglas en inglés, Global Procurement Agreement) es un acuerdo plurilateral que persigue el aumento de la competencia internacional en las licitaciones. El acuerdo cuenta actualmente con 17 partes, que engloban a 45 miembros de la OMC[3]. Destaca el caso de China, que sigue negociando su adhesión al acuerdo desde 2007.

El GPA garantiza a las empresas de los países miembros la competencia en igualdad de condiciones con 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 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 globalmente a 80.000 millones de euros, a la vez que las empresas europeas ampliarían sus oportunidades de acceso a terceros mercados.

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

Por derechos de propiedad intelectual (DPI) entendemos fundamentalmente las patentes, ▷

[2] Australia, Canadá, Chile, Taiwán, Colombia, Costa Rica, UE, Hong Kong, Islandia, Israel, Japón, Corea del Sur, Liechtenstein, Mauricio, México, Nueva Zelanda, Noruega, Pakistán, Panamá, Perú, Suiza, Turquía y EEUU.

[3] La UE y sus 28 Estados miembros, todos ellos adheridos al acuerdo, cuentan como una sola parte. Otros 30 miembros de la OMC y cuatro organizaciones internacionales participan como observadores en el Comité de Contratación Pública del Acuerdo. Diez de estos miembros, que tienen la condición de observador, se encuentran en proceso de adhesión al acuerdo.

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

La UE, con el apoyo de los EEMM, incluye en todos los acuerdos comerciales de nuevo enfoque con países terceros amplios capítulos relativos a propiedad intelectual, que van más allá del acuerdo ADPIC (TRIPS, por sus siglas en inglés, Trade-Related aspects of Intellectual Property Rights), considerado por muchos como un acuerdo de mínimos. En el caso de acuerdos comerciales ya en vigor, como por ejemplo los de México y Chile, su actualización plantea, entre otros puntos, la inclusión de capítulos mucho más amplios y exhaustivos que los incluidos originalmente en materia de los DPI.

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 Conferencia Ministerial, que se celebró en Cancún (CM5). Sin embargo, este compromiso todavía no se ha cumplido. La Declaración de Doha también recogía el compromiso de examinar una posible extensión de la protección de IG a productos diferentes de vinos y bebidas, en lo que tampoco se ha avanzado hasta la fecha. Ambos temas siguen siendo importantes para la UE si bien no figuran como prioritarios en la agenda post-Nairobi.

En la OMC, también se ha venido discutiendo la relación entre el TRIPS y el Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB) y la protección de los conocimientos tradicionales y del folklore. La UE ratificó en su día el CDB, así como el Protocolo de Nagoya que lo desarrolla, y ha publicado en 2015 un Reglamento que supervisa su implementación por los EEMM.

Es en los acuerdos bilaterales con países terceros, dentro de los capítulos de propiedad intelectual, donde la UE está obteniendo, en estos últimos años, mejores resultados. Así es también en materia de protección de las IG (tanto de bebidas como de alimentos). En algunos casos, lo ha logrado a través de acuerdos específicos de vinos (Australia, Canadá, EEUU, Chile), de las IG (China, en negociación), en el marco de acuerdos comerciales más amplios ya en vigor (Sudáfrica, Corea, Colombia y Perú, CETA, Centroamérica) o en los acuerdos más recientemente finalizados (Singapur, Vietnam). Igualmente, se trabaja para conseguir niveles adecuados de protección de los derechos de propiedad intelectual, incluidas las IG, en las actuales negociaciones con Japón, EEUU, Indonesia, Filipinas y en la modernización de los acuerdos comerciales con México y Chile, y Mercosur. La UE aprobó en 2016, en materia de Secretos Industriales, una Directiva para reforzar éste área, tan importante para proteger la investigación, el desarrollo tecnológico y la innovación.

Por otro lado, la UE y sus Estados miembros dedican anualmente importantes recursos económicos y humanos a actividades de formación, asistencia técnica y transferencia de tecnología para la puesta en marcha de sistemas eficaces de protección de los derechos de propiedad intelectual en los países menos desarrollados, en línea con lo que marca marcan los artículos 66.2 y 67 del acuerdo ADPIC.

5.2. Medidas de defensa comercial UE (2016)

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

Por una parte, se ha adoptado una posición común en el Consejo respecto a la modernización de los instrumentos de defensa comercial, proceso que se inició en el año 2013 cuando la Comisión aprobó una propuesta de modificación de ambos reglamentos con el fin de adaptarlos a los nuevos retos del comercio internacional. Esta propuesta debe ser adoptada por el Consejo y el Parlamento Europeo a través del procedimiento legislativo ordinario de codecisión. Esta última institución adoptó su resolución legislativa en abril de 2014, mientras que la tramitación del mismo en el Consejo se encontraba paralizada por falta de acuerdo entre los Estados miembros. No obstante, durante 2016 se reanudaron las discusiones sobre este asunto en el Consejo, lo que permitió que en diciembre se adoptara su posición común. De esta manera, se podrán iniciar las negociaciones del trílogo con la Comisión y el Parlamento Europeo durante el 2017, aunque no se prevé que se logre un acuerdo rápido ya que las posturas del Consejo y el Parlamento Europeo son muy distantes. Por ello, es probable que estas negociaciones sean difíciles y se alarguen en el tiempo, no estando prevista su finalización hasta al menos el segundo semestre de 2017.

Por otro lado, el 9 de noviembre de 2016, la Comisión presentó una nueva propuesta para modificar estos mismos reglamentos de cara a poner la legislación comunitaria en conformidad con la situación derivada de la expiración de parte del Protocolo de Adhesión de China a la OMC. Al igual que en el caso anterior, esta propuesta tiene que ser adoptada por el Consejo y el Parlamento europeo mediante el procedimiento legislativo ordinario de codecisión.

La Comisión, con esta segunda propuesta, propone modificar la metodología para determinar el margen de *dumping* en aquellos casos en los que se encuentren distorsiones en los países de exportación. Asimismo, también ha incluido en su propuesta una modificación del Reglamento antisubvención que permitiría investigar nuevas subvenciones encontradas durante una investigación antisubvención que no hubieran sido denunciadas previamente por la industria comunitaria en su queja.

Respecto a la actividad de defensa comercial propiamente dicha, desarrollada en el ámbito comunitario en el año 2016, cabe destacar que la UE sigue sin iniciar investigaciones de salvaguardia, al considerar que este tipo de medidas penalizan el comercio leal de mercancías y, por tanto, solamente debería aplicarse en casos muy excepcionales. Se trata de un aspecto distintivo de la UE frente a muchos de nuestros socios comerciales que sí utilizan las cláusulas de salvaguardia de manera habitual.

Durante este año se iniciaron 15 nuevas investigaciones de defensa comercial (14 *antidumping* y 1 antisubvención) lo que supone un ligero aumento respecto al año 2015, en el que se iniciaron 13 investigaciones. Asimismo, en 2016 se iniciaron 25 revisiones de medidas que ya se encuentran en vigor, de las que 13 son por expiración, 1 por elusión, 2 por cambios de circunstancias y 9 reaperturas a raíz de sentencias de Tribunales de la UE o informes de la OMC.

En lo que respecta a las medidas adoptadas, se impusieron 19 medidas definitivas, 17 *antidumping* y 2 antisubvención, lo que supone un importante aumento frente a las 11 establecidas en el 2015. Por otra parte, cabe destacar que en el año 2016 se prorrogaron 5 medidas existentes. Especialmente importantes para España han sido la imposición de medidas *antidumping* y antisubvención sobre las importaciones de tubos de hierro de fundición maleable originarias de India y las medidas *antidumping* provisionales sobre varios productos siderúrgicos. Asimismo también ha sido importante la prórroga de las medidas *antidumping* sobre las importaciones de ciclamato sódico procedente de China.

Teniendo en cuenta estos datos, a finales de 2016 la UE mantenía en vigor un total de 90 medidas *antidumping* y 12 medidas antisubvención. ▷

El país más afectado es China, sobre el que recaen 54 medidas *antidumping* y 5 antisubvención, por detrás se encuentran India (5 medidas *antidumping* y 5 antisubvención); Rusia (7 medidas *antidumping*); Indonesia (6 medidas *antidumping*); Malasia (6 medidas *antidumping*) y Tailandia (4 medidas *antidumping*).

Por sectores, destaca por su importancia el sector siderúrgico que aglutina más del 80 por 100 de las nuevas investigaciones de defensa comercial que se han llevado a cabo en 2016, seguido del sector químico (7 por 100) y el papel (7 por 100).

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

5.3. 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. En este ámbito, 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 de España en el exterior. Adicionalmente, la Secretaría de Estado de Comercio, a través del portal de barreras *www.barrerascomerciales.es*, da a conocer los obstáculos comerciales y a la inversión de mayor calado a los que se enfrentan las empresas españolas en países terceros.

En un contexto de crecimiento económico mundial débil, la evolución de las barreras al comercio y a la inversión en las principales economías del mundo (países del G-20) no es positiva. A finales de 2016, persistían más de 1.200 obstáculos al comercio de aquellos que se fueron estableciendo desde el inicio de la crisis en 2008, esto es, aproximadamente el 75 por 100 de las barreras acumuladas desde 2008. Tan solo en el periodo comprendido entre mayo de 2016 y octubre de 2016[4], se aprobaron 230 nuevas trabas al comercio. Simultáneamente, estos países han ido adoptando medidas comerciales liberalizadoras, aunque a un ritmo que no contrarresta suficientemente la imposición de nuevos obstáculos.

En el caso de España, en 2016 nuestras empresas tuvieron que enfrentarse a una serie de obstáculos importantes. Especialmente relevante fue el caso de Argelia, país con dificultades en su Balanza de Pagos. Las autoridades de este país, que ya habían introducido, en 2015, ciertas barreras técnicas a la importación de vehículos, implantaron un sistema de cuotas, desde comienzos de 2016, para tres productos: acero corrugado, cemento Portland y automóviles. Estas cuotas se extendieron, posteriormente, al alambrón de acero. Este sistema de cuotas supone una restricción cuantitativa que no tiene carácter temporal y por cuya remoción España está trabajando activamente en todos los foros, al considerar que no está amparada por el Acuerdo de Asociación entre España y la UE.

En 2016, Turquía ha sido fuente de varios desarrollos reglamentarios que han dado lugar a barreras comerciales. Se observaron problemas relativos al registro de cosméticos para su exportación, y a nuevos requerimientos de localización de plantas de fabricación de productos farmacéuticos en este país, como condición *sine qua non* para poder solicitar el reembolso de medicamentos en la Seguridad Social turca. Las autoridades turcas impusieron también ▷

[4] Siguiendo el Report on G20 Trade Measures (mid-May 2016 to mid-October 2016) de la OMC.

derechos arancelarios adicionales a las importaciones de varios productos, como el calzado, el textil y la confección, o los productos del hogar, y otros obstáculos técnicos. Estas cuestiones han sido tratadas con las autoridades turcas en diferentes foros y comités, a fin de dar una solución a nuestros operadores. No obstante, debe hacerse una mención especial a la solución de los problemas técnicos relativos al contenido en ptereftalato en el calzado, gracias a los esfuerzos realizados por la Secretaría de Estado de Comercio y por la Comisión Europea.

El sector de los neumáticos fue otro de los más afectados por las barreras aprobadas en terceros países, como en el caso de los requisitos técnicos exigidos en Arabia Saudí o en Indonesia. En este último país, un proyecto de normativa técnica, debatido a finales de 2015, podría dar lugar a la interrupción de las ventas en este mercado, por sus exigencias administrativas, el trato discriminatorio a los neumáticos importados frente a los producidos localmente, y un plazo de implementación de la citada normativa, demasiado corto. Las acciones emprendidas por la Secretaría de Estado de Comercio, la Comisión Europea y los representantes de la industria del neumático lograron que las autoridades indonesias aprobaran un decreto por el que se revocaban las nuevas medidas restrictivas a la importación de neumáticos. A pesar de este éxito, a finales de 2016 se restauró la medida debido a las fuertes presiones de la industria del caucho local y pese al clima que debería regir las relaciones comerciales en el marco de la negociación del acuerdo de libre comercio entre la UE e Indonesia.

Otros sectores exportadores españoles también sufrieron el impacto de diversos obstáculos comerciales. A principios de 2016, el Gobierno egipcio fijó, como requisito previo a la exportación a este país, la obligación de registrar las fábricas de donde proceden los productos que se desean vender en este mercado. El sector cerámico español fue uno de los más afectados por esta medida. Esta restricción fue tratada en varias ocasiones por España con la Comisión Europea, en el marco de nuestras reuniones periódicas sobre obstáculos al comercio, y por los servicios de la Comisión Europea con las autoridades egipcias, con el fin de agilizar estos trámites y reducir su impacto en nuestros exportadores.

Sin embargo, no todo fueron nuevos obstáculos para nuestros exportadores. En 2016, el Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio (OSD) declaró ilegal la prohibición rusa de importar cerdos vivos, carne de cerdo fresca y otros productos de origen porcino procedentes de todo el territorio de la UE. El fallo se refiere a la prohibición impuesta por Rusia, a principios de 2014, debido a un número limitado de casos de peste porcina africana (PPA) en las zonas de la UE cercanas a la frontera con Bielorrusia. El OSD reconoció que la prohibición rusa equivale a un veto a la importación de cerdos vivos a escala comunitaria, y viola el principio de regionalización del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC. Este veredicto es un precedente que ayudará a implementar en terceros mercados la evaluación del riesgo basada en la evidencia científica.

Podemos señalar también una victoria para la Unión Europea en la larga historia de conflictos bilaterales por ayudas a la industria aeronáutica, aunque el dictamen está aún bajo apelación. En noviembre de 2016 la OMC distribuyó el informe del Grupo Especial por los incentivos fiscales para grandes aeronaves civiles otorgados por EEUU que fueron denunciados por la Unión Europea en 2014. Las ayudas del Estado de Washington a la producción del Boeing 777X están ligadas al uso de componentes nacionales, algo prohibido por las reglas de esta organización ya que discriminan a los productores extranjeros. ▷

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

5.4.1. Suspensiones y contingentes arancelarios autónomos

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

Este esquema consiste en la exención total o parcial de derechos arancelarios a las importaciones de productos no finales, tales como materias primas, productos semiacabados/componentes, bienes de inversión, que no se produzcan (en el caso de las suspensiones) o que se produzcan en cantidades insuficientes (en el caso de los contingentes) dentro de la UE y Turquía.

Estas medidas son no discriminatorias, esto es, una vez aprobadas pueden ser utilizadas por cualquier importador de la UE, independientemente de qué empresa la haya solicitado. Este principio de no discriminación es el que prohíbe que exista un acuerdo comercial exclusivo entre el solicitante comunitario y el proveedor extranjero o que los productos sean objeto de una patente.

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

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

La actividad llevada a cabo en el 2016 ha sido la siguiente:

• En la Ronda de enero se han gestionado, aproximadamente, 226 solicitudes que han culminado con la aprobación de los siguientes reglamentos: El Reglamento (UE) 2016/2390 del Consejo, de 19 de diciembre de 2016, por el que se modifica el Reglamento (UE) nº 1387/2013 por el que se suspenden los derechos autónomos del arancel aduanero común sobre algunos productos agrícolas e industriales y el Reglamento (UE) 2016/2389 del Consejo, de 19 de diciembre de 2016, por el que se modifica el Reglamento (UE) nº 1388/2013 relativo a la apertura y modo de gestión de contingentes arancelarios autónomos de la Unión para determinados productos agrícolas e industriales.

• En la Ronda de julio se han gestionado, aproximadamente, 156 solicitudes que culminarán con la aprobación de dos reglamentos que entrarán en vigor el 1 de julio de 2017.

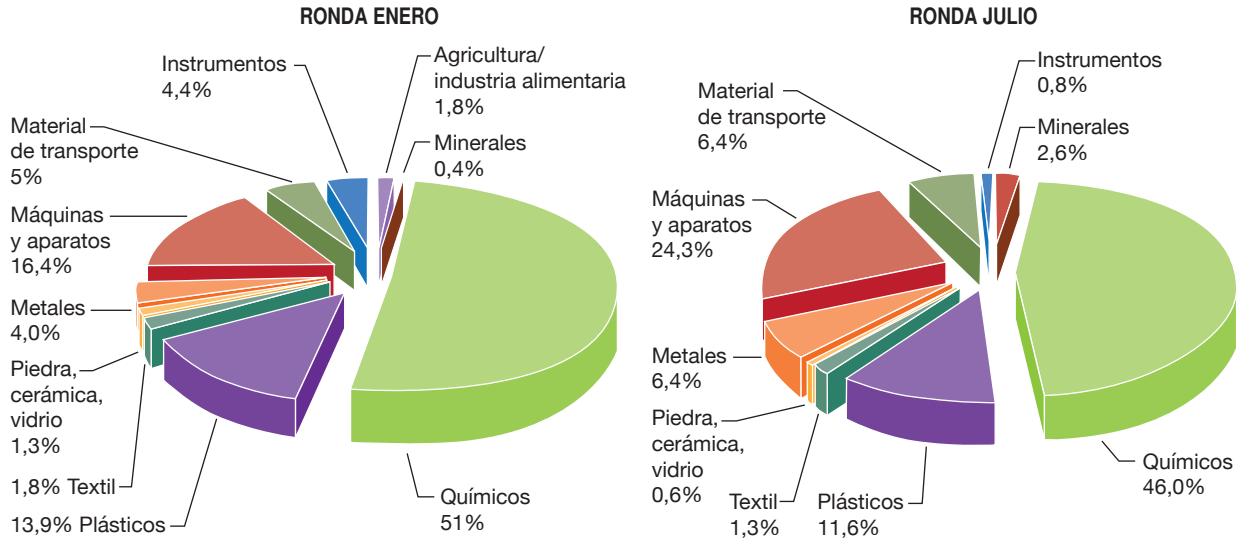
Las solicitudes analizadas en estas rondas se muestran en el Cuadro 5.1 y en el Gráfico 5.1. Dentro de estas solicitudes, por haber generado una mayor actividad para la Administración española, cabría mencionar: ▷

CUADRO 5.1
SOLICITUDES COMUNITARIAS POR SECTORES
(Millones de euros)

Sectores	Ronda enero	Ronda julio
	Porcentaje	Porcentaje
Agricultura/industria alimentaria	1,8	–
Minerales	0,4	2,6
Químicos	51	46
Plásticos	13,9	11,6
Textil	1,8	1,3
Piedra, cerámica, vidrio	1,3	0,6
Metales	4	6,4
Máquina y aparatos	16,4	24,3
Material de transporte	5	6,4
Instrumentos	4,4	0,8
Manufacturas diversas	–	–

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

GRÁFICO 5.1
SOLICITUDES COMUNITARIAS POR SECTORES



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

• La defensa de 34 solicitudes de suspensiones presentadas por empresas españolas, todas ellas referidas a productos químicos.

• La defensa de 1 solicitud de contingente relativa a un producto químico y 12 objeciones a contingentes propuestos por empresas de otros Estados miembros, la gran parte relativas a productos químicos pero también a metales, textiles, plásticos y maquinaria.

5.4.2. Tráfico de perfeccionamiento

El pasado 1 de mayo de 2016 entró plenamente en vigor el Reglamento 952/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo estableciendo el nuevo Código Aduanero de la Unión (CAU). Asimismo, a partir de esta fecha, comenzaron a aplicarse los reglamentos que lo han desarrollado: Reglamento ▷

Delegado 2015/2446 y Reglamento de Ejecución 2015/2447 de la Comisión.

La entrada en vigor de esta nueva normativa ha conllevado una serie de cambios en lo que se refiere a las autorizaciones de los regímenes de Tráfico de Perfeccionamiento, de los cuales destacamos los siguientes:

• Desaparece el Régimen de Transformación Bajo Control Aduanero, que se integra en el régimen de perfeccionamiento activo.

• Las autorizaciones de perfeccionamiento activo y pasivo sólo podrán concederse cuando no resulten perjudicados los intereses de los productores de la UE. Para ello es necesario el estudio de las condiciones económicas, si bien con el ánimo de agilizar la tramitación de las solicitudes en las nuevas Disposiciones de Aplicación se establece un amplio abanico de situaciones en los que estas condiciones económicas se consideran cumplidas. No obstante, aun en estos casos, si los intereses de los productores de la UE se viesen afectados por una autorización, podrá llevarse a cabo un estudio a escala de la UE para ver si procede o no mantener tal autorización.

• Si bien anteriormente se exigía para el Tráfico de Perfeccionamiento Activo (TPA) la «intención de reexportar» el producto transformado obtenido, el nuevo CAU elimina esta exigencia. Por tanto, una opción del producto transformado bajo el régimen de TPA va a ser el despacho a libre práctica.

Para la ejecución de esta posibilidad, el CAU considera que la deuda aduanera resultante sea por defecto conforme al producto transformado (según art. 85 del CAU), si bien se da la opción en el momento de la solicitud de que se elija conforme a los derechos arancelarios correspondientes a las materias a incluir en el régimen (según art. 86.3 del CAU).

No obstante, cuando las mercancías a incluir en el régimen estén sujetas a medidas de defensa comercial, la deuda aduanera habrá de satisfacerse por defecto según el artículo 86(3). Si a pesar de ello, el operador solicita hacerlo según los productos transformados (artículo 85), la autorización ha de elevarse al Grupo de Expertos de Regímenes Especiales para el correspondiente estudio de las condiciones económicas de acuerdo al artículo 211(6) del Código Aduanero.

• En general se amplían los plazos de vigencia de las autorizaciones, lo que ha repercutido en los datos de utilización de los regímenes, como comentaremos posteriormente.

• Dado que uno de los objetivos del CAU era la tramitación electrónica entre Administración-operador y entre las distintas Administraciones involucradas, los procedimientos actuales de solicitud/autorización de los Regímenes de Perfeccionamiento se llevan a cabo de forma exclusivamente telemática.

• Por último, una de las novedades del Código Aduanero que más ha repercutido en la gestión y operativa de los Regímenes de Perfeccionamiento, ha sido la limitación del uso de forma sistemática del efecto retroactivo en las autorizaciones. Actualmente, sólo se podrá conceder una autorización con efectos retroactivos en un plazo de tres años (artículo 211.2.e del Reglamento 952/2013). Como consecuencia, los operadores han de proceder con mayor diligencia, exactitud y previsión temporal en la elaboración de sus solicitudes desde un primer momento.

En lo que se refiere a la utilización de estos regímenes aduaneros especiales, en el año 2016 se ha registrado una disminución del número de autorizaciones. En gran medida, este hecho viene causado por la ampliación de los plazos de vigencia de las autorizaciones que permite el nuevo CAU. Para los productos sensibles se permite conceder autorizaciones hasta 3 años de validez y para el resto de hasta 5. Anteriormente, el plazo máximo era de 6 meses y 3 años respectivamente. Debido a ello se ha producido una reducción del número de solicitudes. En concreto han sido concedidas ▷

CUADRO 5.2
TRÁFICO DE PERFECCIONAMIENTO 2016
(Miles de euros)

Sectores	Activo		Pasivo	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
1 Alimentación, bebidas y tabaco	349.397,57	286.873,02	14.143,28	21.699,63
2 Productos energéticos	28.920,44	4.026,51	8,13	12,98
3 Materias primas	45.382,69	121,78	6.162,99	3.660,80
4 Semimanufacturas	275.732,62	457.211,40	33.927,92	12.309,41
5 Bienes de equipo	2.339.061,50	1.710.830,45	372.702,07	463.988,93
6 Sector automóvil	1.256.088,33	286.762,30	7.044,70	1.096.951,75
7 Bienes de consumo duradero	11.497,80	25.315,85	3.988,73	2.306,20
8 Manufacturas de consumo	30.285,93	42.949,23	290.341,10	353.685,33
9 Otras mercancías	36.629,59	1.642,22	18.028,64	5.388,76
TOTAL GENERAL	**4.372.996,48**	**2.815.732,76**	**746.347,55**	**1.960.003,78**

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

962 autorizaciones, de las cuales 217 corresponden al tráfico de perfeccionamiento activo y 745 a tráfico de perfeccionamiento pasivo.

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

Más significativos que el número de autorizaciones son los datos de los flujos comerciales relacionados con estos regímenes, cuyo resumen se incluye en el Cuadro 5.2.

Los flujos de comercio ponen de relieve una disminución del 21 por 100 de los volúmenes implicados en el tráfico de perfeccionamiento activo con respecto al año 2015, y una reducción del 35 por 100 en lo que se refiere a perfeccionamiento pasivo.

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

5.5. Ayuda al comercio

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

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

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

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

En la UE, se está revisando La Estrategia de Ayuda al Comercio con el fin de actualizar la que se diseñó en 2007 e incorporar los objetivos de desarrollo sostenible definidos en la Agenda 2030, que hacen especial hincapié en la Ayuda al Comercio.

La UE y sus Estados miembros lideran a nivel mundial las aportaciones de Ayuda al Comercio. Esa ayuda de la UE alcanzó los 12.600 millones en euros en 2014.

Los avances en el marco del G-20

En 2016, China asumió el relevo de la Presidencia del G-20, dando un importante impulso al área comercial internacional mediante la creación del Grupo de Trabajo sobre Comercio e Inversiones (Trade and Investment Working Group, TIWG). Con una ambiciosa agenda de trabajo, el TIWG se reunió en cuatro ocasiones para la preparación de la Reunión de Ministros de Comercio (los días 8 y 9 de julio de 2016, en Shanghái).

En la reunión de Jefes de Estado del G-20, el 4 y 5 de septiembre de 2016, en Hangzhou (China), se ratificaron los resultados de la Reunión de Ministros de Comercio. Así, el Comunicado de los Jefes de Estado, incluye los siguientes acuerdos:

• La adopción de un compromiso antiproteccionista: a fin de evitar la proliferación de obstáculos al comercio y a la inversión, el G-20 acuerda realizar el seguimiento de las medidas restrictivas del comercio aprobadas por sus miembros, renovar su compromiso para la eliminación de las barreras proteccionistas ya existentes, y no adoptar nuevas medidas que puedan obstaculizar los intercambios internacionales.

• La reafirmación del papel de la OMC: el G-20 reconoce el papel central de la OMC en el sistema multilateral de comercio, añadiendo también la relevante función que desempeñan los acuerdos comerciales bilaterales y regionales.

• La importancia de avanzar en la Ronda Doha de negociaciones comerciales de la OMC: la necesidad de progresar en los temas pendientes la Ronda Doha, además de la posibilidad de incluir nuevos temas relevantes para el comercio internacional en la agenda multilateral, como el comercio digital o los créditos a la exportación.

• La entrada en vigor del Acuerdo de Facilitación de Comercio de la OMC que, como se ha indicado, se produjo en febrero, tras la ratificación de las dos terceras partes de los países firmantes.

• El avance en la negociación del Acuerdo de Bienes Medioambientales (EGA-Environmental Goods Agreement) de la OMC: el G-20 se compromete a redoblar sus esfuerzos para alcanzar un consenso, a fin de lograr la firma del acuerdo a finales de 2016. Debido a las posiciones distanciadas de los participantes en la negociación, sin embargo, no ha sido posible lograr un acuerdo todavía.

• La aprobación de los «Principios Rectores para la Política de Inversiones Internacional»: el acuerdo en torno a los «Principios Rectores sobre la Política de Inversiones Internacional» supone un avance sustancial en este área, pues, en ellos, se defiende la creación de un entorno favorable a la inversión, a la vez que se reconoce el derecho a regular de los Estados soberanos, ▷

además de las consideraciones relacionadas con el desarrollo de los países.

• El reconocimiento del problema del exceso de capacidad en el sector del acero mundial y de las consecuencias de las medidas de apoyo público distorsionantes para el comercio internacional.

El impulso político que dieron los líderes del G-20, reflejado en este último punto del comunicado, permitió la constitución del Foro Mundial sobre el Exceso de Capacidad en el Sector del Acero en diciembre de 2016. El objetivo del foro es la adopción de medidas efectivas para el seguimiento de la situación internacional del sector del acero, en aras a reducir el exceso de capacidad causado por el apoyo público de algunos países a esta industria.

En este sentido, sobre la base de la información compartida por los países miembros del Foro Mundial, se busca determinar la situación actual del sector y su desarrollo en el corto plazo, con el objetivo de definir de manera más precisa el exceso de capacidad en esta industria. El fin de este ejercicio estadístico previo es la adopción de medidas de ajuste en el sector, que permita lograr el funcionamiento competitivo de la industria mundial del acero, eliminándose las distorsiones que causan las medidas de apoyo público. España es miembro fundador del Foro Mundial y participa, activa y constructivamente para tal fin, junto con otros 32 participantes[5].

5.6. El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) en 2016

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. Este reciente enfoque del SPG ha supuesto la salida efectiva del sistema de un número importante de países y territorios, bien por motivo de los nuevos criterios de renta, o por ser beneficiarios de otros esquemas preferenciales con la UE.

En relación a la actividad más relevante llevada a cabo por la UE a este respecto, debemos destacar lo siguiente:

El 28 de enero de 2016, la Comisión publicó su primer informe bianual (2014-2015) dirigido al Consejo y al Parlamento sobre los efectos del sistema SPG reformado, en particular el SPG de Estímulo al Desarrollo Sostenible y Buen Gobierno (SPG+), detallando las ratificaciones de los países beneficiarios, la remisión de informes y la efectiva implementación de las Convenciones más relevantes. Dicho informe ha sido discutido por el Consejo y Parlamento durante gran parte del año 2016, quedando patente que las reformas que se abordaron bajo el nuevo esquema han sido en general positivas a pesar del escaso plazo de tiempo en el que han estado vigentes.

Además, el 8 de marzo de 2016, se publicó el Reglamento de Ejecución 2016/330 de la Comisión por el que se suspenden las preferencias arancelarias de determinados países beneficiarios del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) correspondientes a determinadas secciones de dicho sistema de conformidad con el Reglamento 978/2012 por el que se aplica un sistema de preferencias arancelarias generalizadas para el período 2017-2019. A través de este reglamento, la Comisión actualiza y enumera 12 sectores de 4 países beneficiarios que, por ser muy competitivos, serán excluidos del sistema desde 1 de enero de 2017 hasta el 31 de diciembre de 2019, momento en que la lista será objeto de revisión. Los países con sectores graduados son: India, Indonesia, Kenia y Ucrania. A estos países, por tanto, les será de aplicación el arancel de terceros (NMF-Nación más favorecida). ▷

[5] Por orden alfabético: Alemania, Arabia Saudí, Argentina, Australia, Austria, Bélgica, Brasil, Canadá, Corea del Sur, China, Eslovaquia, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, India, Indonesia, Italia, Japón, Luxemburgo, México, Noruega, Países Bajos, Polonia, Reino Unido, Rusia, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Turquía y la Unión Europea.

5.7. Acuerdos bilaterales de comercio

5.7.1. América

El continente americano sigue siendo prioritario en sus múltiples dimensiones para España. Una de las estrategias de profundización de esta relación se basa en promover Acuerdos de Asociación o Comerciales (ALC) con esta región dentro del marco de la Unión Europea (UE). En este sentido, en el año 2016 el Consejo Europeo aprobó el Acuerdo CETA con Canadá, cuya firma se produjo en 2014 (actualmente se encuentra en proceso de ratificación por parte de los Estados miembros) y se avanzó significativamente en las negociaciones para el acuerdo con Estados Unidos (EEUU), conocido como TTIP, aunque dichas negociaciones se encuentran ahora en pausa. Asimismo, Ecuador se sumó de manera plena al Acuerdo Comercial Multipartes con Perú y Colombia, y las negociaciones con el Mercosur gozaron de un renovado impulso con el objetivo de alcanzar un acuerdo en el corto-medio plazo. Por otro lado, se inició el proceso de modernización del Acuerdo de Asociación con México, que data del año 2000, y se acordó la necesidad de modernizar otro Acuerdo de Asociación, el de Chile de 2005, cuyo mandato se espera para el presente año. En lo referente al Acuerdo con Centroamérica, en vigor desde 2013, y al Multipartes con Perú y Colombia, de 2014, ha ido incrementándose el aprovechamiento de las ventajas acordadas en sendos textos, a pesar de que se constata que todavía queda margen de crecimiento. Por último, a principios de 2016 la UE y Cuba rubricaron el Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación, que incluye un pilar económico y comercial.

De concluirse finalmente los acuerdos con el Mercosur y con EEUU, la práctica totalidad del continente americano quedaría cubierto por Acuerdos Comerciales con la UE, a excepción de Bolivia y Venezuela.

En este capítulo se repasa la política comercial de la UE respecto a América. Para ello, empezaremos analizando las relaciones comerciales con EEUU y el TTIP. En segundo lugar repasaremos la situación actual del Acuerdo CETA con Canadá y su proceso de ratificación. En un tercer apartado repasaremos las negociaciones con Mercosur, prioridad clara para la UE, como también lo es la Modernización del Acuerdo con México. Tras ello veremos dónde se encuentran las relaciones con Chile, con Centroamérica y con Perú-Colombia-Ecuador, todos ellos con acuerdos en vigor, y finalizaremos con el reciente Acuerdo con Cuba y el estado actual de la relaciones con Bolivia.

Estados Unidos

La UE y EEUU tienen desde hace mucho tiempo unas relaciones estrechas, profundas y privilegiadas en los aspectos económicos, comerciales y de inversión, como corresponde a dos regiones de alto nivel de desarrollo. Según datos de 2016, EEUU es el primer destino de las exportaciones de la UE al mundo, y segundo proveedor (tras China). En el año 2016, las exportaciones de bienes europeos al país americano llegaron a los 362.000 millones de euros, y las importaciones a 246.800 millones. Hay, por tanto, superávit comercial en favor de la UE, representando nuestra región el 18 por 100 del comercio total de EEUU y en tendencia al alza. En servicios también hay un superávit a nuestro favor, con 226.000 millones de euros de exportación de servicios y 213.000 en importaciones. Por último, el *stock* de inversión extranjera directa (IED) de la UE en EEUU en el año 2015 asciende a 2,56 billones de euros, mientras que el *stock* estadounidense en la UE alcanzó los 2,44 billones.

Con estos datos vemos como la UE y EEUU son grandes potencias económicas a nivel mundial, y las relaciones comerciales bilaterales han ido intensificándose en los últimos ▷

años para aprovechar el todavía elevado potencial de crecimiento de las mismas.

Con este objetivo, la UE y EEUU negocian desde 2013 el ATCI (Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversiones), más conocido como TTIP por sus siglas en inglés: Transatlantic Trade and Investment Partnership. 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.

El TTIP también tiene un componente geoestratégico fundamental: la necesidad de reposicionar la relación UE-EEUU en el centro del tablero global, como corresponde al peso de su relación económica. Esto es clave en un momento en el que el peso de la economía global y el dinamismo en el crecimiento económico se ha desplazado hacia la zona de Asia-Pacífico, donde también están en curso negociaciones comerciales particularmente ambiciosas y avanzadas que responden a ese dinamismo económico y pretenden impulsarlo.

El TTIP es un acuerdo amplio que abarca tres grandes pilares: el acceso a mercados, los aspectos regulatorios y un conjunto de reglas globales. El primer pilar, el de acceso a mercados, incluye comercio de bienes, servicios e inversiones y compras públicas. El objetivo es lograr un desmantelamiento arancelario casi total, si bien se prevé un trato especial para los productos más sensibles para cada una de las partes; comprometer el nivel de liberalización y protección más alto alcanzado hasta ahora en materia de servicios e inversiones y mejorar sustancialmente el acceso recíproco a las compras públicas a todos los niveles de gobierno, sobre la base del tratamiento nacional. El segundo pilar sobre los aspectos regulatorios, se refiere a las barreras técnicas al comercio, las medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS), la regulación de sectores específicos y la coherencia regulatoria entre las normas de ambos bloques económicos. Es de singular importancia para nosotros ya que se espera que el 80 por 100 de las ganancias provengan de la eliminación de barreras no arancelarias innecesarias. El pilar de reglas busca fijar reglas en el ámbito de la propiedad intelectual, para asegurar, por ejemplo, una mayor protección de nuestras indicaciones geográficas o en ámbitos tan variados como el desarrollo sostenible, las pymes, competencia o el comercio de energía, entre otros.

El resultado de las elecciones en EEUU, el pasado 8 de noviembre de 2016, y el nuevo panorama político resultante de la victoria de Donald Trump abren un periodo de incertidumbre respecto a la evolución de las negociaciones del TTIP. Durante los seis primeros meses de 2017 habrá una «pausa natural» en las negociaciones motivada por los cambios internos en la Administración americana a distintos niveles. Es necesario esperar para saber cómo procederá en materia de política comercial y en concreto con el TTIP.

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

Canadá

Las relaciones de la UE con Canadá alcanzaron un punto culminante el 26 de septiembre de 2014, cuando el entonces Presidente de ▷

la Comisión Europea Durao Barroso y el Primer Ministro de Canadá Steven Harper, durante la Cumbre Canadá-UE celebrada en Ottawa, anunciaron el fin de dos grandes acuerdos bilaterales: el Acuerdo de Asociación Estratégica (SPA, Strategic Partnership Agreement) y el Acuerdo Económico y Comercial Integral (CETA, Comprehensive Economic and Trade Agreement). En el caso del CETA se ponía fin a más de cinco años y nueve rondas de negociación.

La relevancia de este acuerdo se pone de manifiesto con algunos datos: el importe total del intercambio de bienes entre ambas áreas fue de 64.310 millones de euros en 2016, lo que significa el 1,9 por 100 del comercio total exterior de la UE. Para la UE, Canadá es el 10º socio comercial más importante, mientras que para Canadá la UE es su segundo socio comercial (11,43 por 100 de la importaciones canadienses provinieron de la UE) tras EEUU (52,57 por 100). Asimismo, en 2015 el comercio de servicios llegó a los 30.100 millones de euros. Por su parte, las inversiones europeas en Canadá alcanzaron un *stock* de 249.200 millones de euros en 2015 y las inversiones canadienses en la UE llegaron a 228.100 millones de euros.

En 2016, la UE mantuvo un superávit comercial modesto con Canadá de 6.100 millones de euros. Si bien destaca Alemania como principal suministrador comunitario, seguido del Reino Unido e Italia, España tiene un apreciable potencial de crecimiento. Tras la conclusión de la negociación del CETA, la UE y Canadá llevaron a cabo la revisión legal del texto (en inglés) que finalizó en el mes de febrero de 2016, incluyéndose una modificación de fondo en el apartado de solución de diferencias para las inversiones exteriores[6].

Tras ser aprobado por el Consejo de 28 de enero de 2016, el acuerdo entrará en vigor, de forma provisional, en los primeros meses de 2017, tras la aprobación del Parlamento Europeo el 15 de febrero de 2017, aplicándose sólo las partes del mismo que sean competencia exclusiva de la UE, no las de competencia mixta o compartida.

Al tratarse de un acuerdo de naturaleza mixta, la entrada en vigor definitiva del CETA en la UE requiere la aprobación previa de los Parlamentos nacionales de los Estados miembros. Por lo que se refiere a España el 24 de marzo de 2017, y tras haber sido emitido el preceptivo dictamen del Consejo de Estado, el Consejo de Ministros aprobó la remisión a las Cortes Generales del CETA, para el que reclamó su ratificación.

Por su parte, el proceso de ratificación en Canadá incluirá la transposición del acuerdo a las legislaciones de cada una de las provincias y territorios, además de la ratificación formal en el Parlamento federal. 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 por sus siglas 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. ▷

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

• 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.

Mercosur

En 1999, la UE y Mercosur[7] iniciaron la negociación de un amplio acuerdo de asociación que incluyera tres pilares: diálogo político, cooperación y comercio. Tras varios años de negociaciones, éstas se suspendieron en 2004, principalmente por diferencias en el capítulo de comercio. En mayo de 2010, bajo la Presidencia española de la UE, se tomó la decisión de reanudar las negociaciones.

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

Desde que se relanzaran las negociaciones se han celebrado dos rondas de negociación: en Bruselas el pasado octubre de 2016 (10-14 de octubre) y Buenos Aires en marzo de 2017 (20-24 de marzo). Está previsto que la próxima ronda de negociación tenga lugar en julio de 2017 en Bruselas. El objetivo es obtener avances significativos en los distintos capítulos de negociación en aras de alcanzar un acuerdo político antes de finalizar el año 2017.

De esta manera, las negociaciones entre la UE y Mercosur se encuentran en un momento de apoyo político por ambas partes irrepetible. El cambio acaecido en los Gobiernos de Brasil y Argentina con la llegada al poder de Michel Temer y Mauricio Macri, respectivamente, abre una nueva ventana de oportunidad para alcanzar el acuerdo, dada su visión más aperturista respecto de sus predecesores.

Para la UE, tanto desde el punto de vista económico como político, la relación con Mercosur es estratégica. Según datos de 2016, Mercosur es el 10º destino de las exportaciones de bienes de la UE, siendo Brasil, por sí mismo, el 11º socio comercial. De 2007 a 2016, las exportaciones de la UE se han incrementado de 28.000 millones de euros a 41.600 millones de euros, casi duplicándose. No obstante, desde 2013 existe una tendencia a la baja. Por su parte, la UE es el principal socio comercial de Mercosur ya que, según datos de 2015, el 20 por 100 de las importaciones de Mercosur proceden de la UE y el 17 por 100 de sus exportaciones se dirigen al bloque comunitario.

A su vez, los vínculos en materia de servicios e inversión son también muy estrechos. Más del 5 por 100 de la IED de la UE en el exterior está localizada en los países de Mercosur, con una presencia muy significativa de empresas comunitarias prestatarias de servicios en los sectores de la distribución comercial, información y comunicación, servicios financieros y transporte. Las empresas de Mercosur son también cada vez más importantes en términos de IED en la UE.

Por todo ello, la negociación con Mercosur es una de las prioridades en la agenda comercial de la UE y de la Administración española. De llegarse a un acuerdo, prácticamente todo ▷

[7] Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Venezuela es miembro de Mercosur desde 2012 pero sólo participa como observador en las negociaciones del acuerdo. A su vez, el pasado 2 de diciembre de 2016 Venezuela quedó oficialmente suspendida de Mercosur debido al incumplimiento de una serie de compromisos de carácter comercial y democrático requeridos para integrar el bloque regional.

Iberoamérica estaría cubierta por acuerdos comerciales con la UE.

México

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación con México (Acuerdo Global) entró en vigor en el año 2000. Desde el punto de vista comercial, este acuerdo ha permitido a las empresas europeas hacer frente al Acuerdo de Libre Comercio suscrito entre EEUU, Canadá y México (NAFTA), cuya entrada en vigor en 1994 se tradujo en una disminución de la cuota de mercado comunitaria en México. La UE ha ido así recuperando cuota en el mercado mexicano, pasando ésta del 8,5 por 100 en 2000 al 10,37 por 100 en 2016, a la vez que EEUU ha ido reduciéndola, del 72 al 47,50 por 100 en el mismo período. La UE se mantiene actualmente como tercer socio comercial de México, tras EEUU y China. En concreto, en 2016, la UE exportó a México bienes por valor de 33.918 millones de euros e importó por valor de 19.803 millones de euros.

En el período 1999-2016, los dos principales orígenes de IED en México fueron EEUU, con un 49,9 por 100 del total, y la UE, con un 36,7 por 100.

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

Actualmente existen conversaciones avanzadas para modernizar el Acuerdo Global, habiéndose celebrado hasta la fecha tres rondas de negociación (Bruselas, 13 y 14 de junio de 2016; Ciudad de México, 22 al 25 de noviembre de 2016 y Bruselas, del 3 al 7 de abril de 2017) y estando prevista una más (Ciudad de México, del 26 al 29 de junio de 2017). Ambas Partes han señalado que su objetivo es poder avanzar en las negociaciones lo más rápido posible. El proceso de modernización permitirá actualizar el contenido del Acuerdo UE-México en línea con el de los últimos acuerdos concluidos por la UE en la región, como el de Canadá (CETA).

Chile

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

Desde que la UE y Chile firmaron su Acuerdo de Asociación en 2002, y su entrada en vigor definitiva en 2005, tanto la UE como Chile han firmado distintos acuerdos de libre comercio cuyo ámbito de alcance y ambición van más allá del actual Acuerdo de Asociación entre ambas partes. Chile, por ejemplo, ha firmado 26 ALC con 64 economías como EEUU (2014), China (2016) y Japón (2007). Chile forma parte de la Alianza del Pacífico y del TPP (Trans Pacific Patnership, por sus siglas en inglés). Como ya se ha señalado, la UE por su parte ha concluido ALC con otros países de la región (Acuerdo con Ecuador, Colombia y Perú y Acuerdo de Asociación con América Central), además de con otros países como Canadá, Singapur y Vietnam. Además la UE está negociando con EEUU (como hemos visto, el TTIP actualmente en pausa natural debido al cambio de Administración americana), y está actualizando el Acuerdo Global con México y ha relanzado recientemente las negociaciones con Mercosur.

Cabe tener en cuenta que, desde la entrada en vigor de la parte comercial del Acuerdo de Asociación entre Chile y la UE, el crecimiento promedio (2003-2016) del comercio entre la UE y el país latinoamericano ha sido del 4 por 100 anual. En el año 2016, las exportaciones europeas a Chile ascendieron a 8.600 millones de euros, mientras que el valor de las importaciones fue de 7.400 millones, arrojando por ▷

tanto un saldo comercial positivo para la UE. De este modo, Chile se sitúa como tercer destino de bienes europeos dirigidos a América Latina, cayendo al cuarto puesto en cuanto a origen de las importaciones desde la región. Para Chile, la UE representa el 15 por 100 de sus importaciones de bienes, y el 13 por 100 del destino de sus exportaciones.

En el caso de los servicios, en el año 2015 la UE exportó a Chile servicios por valor de 3.800 millones de euros, y en sentido inverso se recibieron 2.000 millones. Los servicios europeos son el 31,4 por 100 de los servicios que llegan al país chileno, y somos destino del 22 por 100 de sus servicios exportados. Por último, hay una clara asimetría en el *stock* de IED mantenida en ambos socios, coherente con el tamaño de sus economías. Así, el *stock* que en 2015 la UE tiene invertido en Chile ronda los 42.400 millones de euros, mientras que a la inversa la cifra es de 300 millones.

Con el objetivo de evitar que el marco de las relaciones comerciales entre la UE y Chile quede desactualizado, ambas partes acordaron en 2013 explorar la posibilidad de modernizar el Acuerdo de Asociación, y desde 2015 trabajan conjuntamente en el marco de un grupo de trabajo conjunto, que incluye un subgrupo dedicado a comercio, para avanzar en el proceso del análisis de modernización que, en el caso del pilar de comercio, supondría una revisión de las disposiciones actuales además de una ampliación del alcance a nuevos sectores.

El informe Joint Scoping Report emitido por el Grupo de Trabajo conjunto destaca que la modernización del pilar comercial del acuerdo se hará en base a unos principios clave, de forma consistente con las disposiciones OMC pero a la vez persiguiendo un mayor nivel de ambición que los compromisos adquiridos en la OMC por ambas partes. El acuerdo modernizado deberá basarse en las disposiciones actuales del acuerdo, que en ningún caso se verán disminuidas y deberá respetar el derecho de ambas partes a regular.

Se espera que la modernización de este acuerdo, cuyo Mandato de Negociación está en proceso de adopción, suponga un impulso a los flujos bilaterales comerciales y de inversión, contribuyendo así a la creación de empleo y crecimiento económico en ambas partes.

Centroamérica

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

• Diálogo político: cuestiones bilaterales, regionales y globales de interés común tales como democracia y derechos humanos, gobernabilidad, igualdad de género, cambio climático y desarrollo sostenible, lucha contra el tráfico de drogas y armas, corrupción y crimen organizado.

• Cooperación: ayuda financiera y técnica de la Unión Europea en Centroamérica.

• Comercial: establecimiento gradual de una zona de libre comercio UE-CA para la diversificación de las exportaciones y el desarrollo de las inversiones.

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

El pilar político y el de cooperación todavía no han entrado en vigor y, en su lugar, está en vigor, desde mayo 2014, el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación (ADPC) como instrumento transitorio hasta que el Acuerdo de Asociación sea ratificado por todos los Parlamentos nacionales.

El AdA abre los mercados de bienes y servicios, contratación pública e inversiones en ambos lados y crea un ambiente de inversión y ▷

de negocios estable, mediante la creación de un conjunto de normas comerciales mejoradas y de obligado cumplimiento. En muchos casos, estas normas trascienden los compromisos asumidos en el marco de la OMC y los beneficios del comercio para Centroamérica van más allá de las preferencias concedidas hasta ahora por la UE en el marco del SGP.

El Acuerdo de Asociación alcanzado con Centroamérica establece una liberalización total de los intercambios de productos industriales y de la pesca. La Unión Europea ha obtenido la liberalización inmediata para el 69 por 100 de sus exportaciones a Centroamérica mientras que el resto de productos quedará completamente liberalizado a los 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.

Dado que no han pasado ni cuatro años desde que entró en vigor el acuerdo, es pronto para sacar conclusiones. De momento el comercio entre la UE y Centroamérica disminuyó en 2016 (10.667 millones de euros) respecto a 2012 (12.137 millones de euros), año en que no estaba en vigor el acuerdo. Así, las exportaciones de la UE a la región pasaron de 5.316 millones de euros en 2012 a 5.268 millones en 2016, mientras que las importaciones de la UE procedentes de Centroamérica disminuyeron de 6.821 millones de euros en 2012 a 5.399 millones en 2016. Como resultado, la UE disminuyó significativamente el déficit comercial, pasando de ser de 1.506 millones de euros en 2012 a 131 millones en 2016.

Colombia y Perú

La UE, Colombia y Perú concluyeron las negociaciones del acuerdo comercial, denominado Acuerdo 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 la 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 UE 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 Colombia y Perú prevé una liberalización total de productos industriales y de la pesca: la UE obtiene la liberalización inmediata para el 80 y el 65 por 100 de sus exportaciones a Colombia y Perú 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 Colombia y Perú 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 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 Colombia y Perú 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 tres años de aplicación sigue siendo demasiado pronto para poder realizar ninguna valoración concluyente. De momento no se han dado grandes variaciones en los intercambios entre la UE y Colombia y Perú, habiéndose registrado caídas en las importaciones de la UE principalmente debidas a la caída de precios de materias primas e hidrocarburos.

En cuanto a volumen de intercambios, las exportaciones de la UE en 2015 con destino a Colombia alcanzaron 6.500 millones de euros (5.400 en 2016) en bienes, principalmente productos químicos y maquinaria, y 2.900 millones de euros en servicios. La UE representa el 13,3 por 100 de las importaciones totales colombianas de bienes y el 28,7 por 100 de las de servicios. Las exportaciones colombianas a la UE supusieron 6.700 millones de euros en 2015 (5.400 en 2016) en bienes, productos petrolíferos y productos agrícolas sobre todo, y 1.500 millones de euros en 2015 en servicios. ▷

La UE es el destino del 20,8 por 100 de sus exportaciones de bienes y del 23 por 100 de las de servicios. Por lo que se refiere a las inversiones directas, en 2015 el *stock* de las de Colombia en la UE era de 4.400 millones de euros, siendo las de la UE en Colombia de 18.200 millones de euros.

Respecto a Perú, este país recibió 3.700 millones de euros de importaciones desde la UE en 2015 (3.600 en 2016) en bienes, principalmente maquinaria y productos químicos, y 1.700 millones de euros en servicios. La UE representa el 9,8 por 100 de las importaciones totales peruanas de bienes y el 23,6 por 100 de las de servicios. Las exportaciones peruanas a la UE supusieron 5.000 millones de euros en 2015 (5.100 en 2016) en bienes, productos agrícolas y petrolíferos y mineros sobre todo, y 800 millones de euros en 2015 en servicios. La UE es el destino del 16,7 por 100 de sus exportaciones de bienes y del 13,3 por 100 de las de servicios. Por lo que se refiere a las inversiones directas, en 2015 el *stock* de las de Perú en la UE era de 1.500 millones de euros, siendo las de la UE en Perú de 10.500 millones de euros.

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 en lo que se refiere a las medidas fitosanitarias y zoosanitarias así como en algunos criterios aplicados en contrataciones públicas en Colombia.

Ecuador

El 17 de julio de 2014 finalizaron las negociaciones para la adhesión de Ecuador al ACM entre la Unión Europea, Colombia y Perú. El Protocolo de Adhesión de Ecuador al ACM fue firmado en Bruselas el 11 de noviembre de 2016 por los veintiocho Estados miembros, la UE, Colombia, Perú y Ecuador. El 14 de diciembre el Parlamento Europeo dio su visto bueno. El protocolo ha entrado en vigor provisionalmente el 1 de enero de 2017, a la espera de la ratificación de todos los parlamentos nacionales.

Además, y para tener en cuenta la adhesión de Ecuador al ACM, se modifica el anexo del Reglamento UE por el que se aplica la cláusula bilateral de salvaguardia y el mecanismo de estabilización para el plátano, incluyéndose en el mismo cantidades originarias de Ecuador.

El acuerdo no sólo garantiza la continuidad de los beneficios arancelarios vigentes hasta fin de 2016 para los principales productos de exportación ecuatorianos (SPG+), también permitirá a Ecuador beneficiarse de un mejor acceso de sus principales exportaciones a la UE tales como, pesca, plátanos, frutas, flores, café y cacao, y además se abre la puerta desde 2017 para la diversificación de las exportaciones ecuatorianas.

El impacto positivo sobre el comercio y la economía ecuatoriana será un claro elemento contracíclico en 2017. Así, los beneficios inmediatos del acuerdo se pueden medir por el ahorro en la supresión de aranceles: 106 millones de euros para las empresas europeas, y 248 millones de euros para las exportaciones ecuatorianas.

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

Ecuador introdujo una cláusula de salvaguardia por razones de Balanza de Pagos en marzo de 2015, que finalizará en junio de 2017. Esta cláusula de salvaguardia, frente a todos los países, 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.

En cuanto a volumen de intercambios, las importaciones a Ecuador desde la UE en 2015 fueron de 2.200 millones de euros (2.000 en 2016) en bienes, principalmente manufacturas metalúrgicas y maquinaria, y 1.100 millones de euros en servicios. La UE representa el 10,4 por 100 de las importaciones ecuatorianas de bienes y el 38 por 100 de las de servicios. Las exportaciones ecuatorianas a la UE supusieron 2.600 millones de euros en 2015 (misma cifra en 2016) en bienes, productos agrícolas y pesqueros sobre todo, y 400 millones de euros en 2015 en servicios. La UE es el destino del 15,7 por 100 de sus exportaciones de bienes y del 19 por 100 de las de servicios.

Por lo que se refiere a las inversiones directas, en 2015 el *stock* de las de Ecuador en la UE era de 300 millones de euros, siendo las de la UE en Ecuador de 6.300 millones de euros.

Cuba

La UE y Cuba ya concluyeron las negociaciones del acuerdo de Diálogo Político y Cooperación (ADPC). Las Directivas de Negociación del Acuerdo se adoptaron en el Consejo de Asuntos Exteriores del 10 de febrero de 2014. Tras siete Rondas de Negociación, tuvo lugar finalmente en marzo de 2016 en La Habana la «rúbrica» del acuerdo; a partir de aquí, Cuba y la UE deben proceder a cumplimentar sus respectivos procesos internos de aprobación para asegurar la firma y la ratificación definitiva del acuerdo. Este Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación, el primero de la historia entre la UE y Cuba, constituirá el nuevo marco jurídico para las relaciones entre la UE y Cuba. Prevé un diálogo político reforzado, la mejora de la cooperación bilateral y el desarrollo de acciones conjuntas en foros multilaterales. La finalidad del acuerdo es apoyar el proceso de transición de la economía y la sociedad cubanas. Promueve el diálogo y la cooperación para fomentar el desarrollo sostenible, la democracia y los derechos humanos y para encontrar soluciones comunes a los desafíos mundiales.

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

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

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

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

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

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

Por otra parte, las relaciones financieras UE-Cuba se reflejan en el Programa Indicativo Multianual 2014-2020 de febrero de 2014. Para este periodo la UE dispuso unos 85 millones de euros para la identificación de proyectos de cooperación a implementar en Cuba, con el ánimo de contribuir al desarrollo sostenible ▷

del país y al bienestar de sus ciudadanos. La financiación se centró en los siguientes sectores: seguridad alimentaria, medio ambiente, cambio climático y energía, respuesta a huracanes y preparación para situaciones de desastre, intercambio de expertos entre Administraciones Públicas y cultura/patrimonio y social. Además, Cuba también será elegible para los Programas Regionales para América Latina, como el LAIF (Latin America Investment Facility), el Caribbean Regional Programme, y la iniciativa AI-Invest.

En 2016, la UE fue el primer proveedor de la isla (2.043 millones de euros) y también su primer cliente (417 millones de euros). Las principales importaciones comunitarias fueron combustibles minerales, azúcar, bebidas y tabaco. Por su parte, la UE exportó a Cuba en su mayor parte bienes de equipo. Así, Cuba se sitúa como el cliente nº 63 de la UE y el proveedor nº 99. La UE es también el mayor inversor en la isla, centrada en turismo, construcción y agroindustrias.

Bolivia

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

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 ACM de la UE con Colombia y Perú –al que, como hemos indicado, se ha adherido Ecuador el pasado año–, no sería contrario a la Constitución y que Bolivia estaría interesada en firmar un acuerdo.

En noviembre de 2015 y en la reunión de alto nivel Bolivia-UE, Bolivia solicitó oficialmente retomar los contactos técnicos para reabrir las negociaciones de su adhesión al ACM. Esta posición se puede valorar positivamente ya que permitiría una mejor comunicación entre Bolivia y los Estados miembros de la UE particularmente en temas comerciales y de inversión. Sin embargo durante el año 2016 no ha vuelto a haber contactos a alto nivel, únicamente contactos informales.

En cuanto a volumen de intercambios, las importaciones a Bolivia desde la UE en 2015 llegaron a los 700 millones de euros (también 700 en 2016) en bienes, principalmente maquinaria y manufacturas metalúrgicas, y 700 millones de euros en servicios. La UE representa casi el 8 por 100 de las importaciones bolivianas de bienes y el 18,2 por 100 de las de servicios. Las exportaciones bolivianas a la UE supusieron 700 millones de euros en 2015 (600 en 2016) en bienes, minerales y productos agrícolas sobre todo, y 200 millones de euros en 2015 en servicios. La UE es el destino del 9 por 100 de sus exportaciones de bienes y del 14,3 por 100 de las de servicios.

Por lo que se refiere a las inversiones directas, en 2015 el *stock* de las de Bolivia en la UE era de 400 millones de euros, siendo las de la UE en Bolivia de 5.700 millones de euros.

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). El objetivo de la PEV (European Neighbourhood Policy o ENP, en inglés) es el refuerzo de la prosperidad, la estabilidad y la seguridad en estos países, a partir del aprovechamiento de valores comunes como: democracia y derechos humanos, estado de derecho, buen gobierno, principios de economía de mercado y desarrollo sostenible.

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

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

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

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

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

En marzo de 2015, la Comisión y el Servicio Europeo de Acción Exterior (SEAE) lanzaron un proceso de consulta para revisar la PEV y adaptar sus herramientas más específicamente a las aspiraciones de cada socio. En este contexto, el Parlamento Europeo adoptó en julio de 2015 una resolución subrayando la necesidad de una PEV más estratégica, enfocada, flexible y coherente. Tras el proceso de consulta, el SEAE y la Comisión presentaron una comunicación el 11 de noviembre de 2015 con las principales líneas de la Revisión de la PEV, exponiendo el planteamiento renovado de la Unión para sus vecinos del este y del sur. Para la PEV, la estabilización es la principal prioridad política en este mandato. La diferenciación y la mayor adaptación a las características de cada país son otros elementos clave de la política europea de vecindad renovada, reconociendo que no todos los socios aspiran a cumplir las reglas y normas de la UE, y reflejando los deseos de cada país sobre la naturaleza y el alcance de su asociación con la UE.

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

5.7.2.1. Vecindad Sur

Las relaciones de la UE con los países mediterráneos se desarrollan a través de la Política Europea de Vecindad (PEV) y de la Unión por el Mediterráneo (UpM), antiguo proceso de Barcelona.

Desde su lanzamiento en 2004 la PEV ha sido considerada crucial dentro de la política exterior de la UE. El nuevo Instrumento de Vecindad Europeo (ENI) aprobado en 2014 se dotó con 15.400 millones de euros para el periodo 2014-2020.

La UE sigue siendo el principal socio económico y comercial con la mayoría de los países de la Política Europea de Vecindad.

Por su parte, la UpM se inició en 2008, con el objetivo de establecer una zona de libre comercio entre la UE y los países mediterráneos e impulsar la integración regional, tanto Norte-Sur como Sur-Sur.

A nivel comercial los avances han sido importantes desde el punto de vista de la integración comercial Norte-Sur, y se encuentran ▷

en vigor Acuerdos de Asociación (AA) con todos los socios del Mediterráneo a excepción de Libia (se iniciaron negociaciones en 2008, pero fueron suspendidas en 2011), y Siria (aplazó la firma, y nunca ha llegado a materializarse). Estos Acuerdos de Asociación con nuestros socios mediterráneos (Argelia, Egipto, Jordania, Israel, Líbano, Marruecos, Autoridad Palestina, Túnez y Turquía[8]) contienen un pilar comercial que establece un régimen preferencial recíproco y asimétrico a favor de nuestros socios.

Se puede afirmar que existe una zona de libre comercio para los productos industriales sobre la base de los acuerdos bilaterales de asociación. Por lo que respecta al comercio de productos agrícolas (incluidos los transformados) y productos de la pesca, el grado de liberalización es también muy elevado, manteniendo ambas partes algunas excepciones para proteger sus productos más sensibles.

Argelia no ha profundizado sus relaciones con la UE, y el marco de las relaciones se circunscribe al AA que entró en vigor en septiembre de 2005.

Estos tres socios firmaron en 2011 con la UE un Protocolo que recoge un Mecanismo de Solución de Diferencias para disputas comerciales.

Sin embargo, varios socios del Mediterráneo han seguido avanzado en la liberalización comercial. El nuevo protocolo agrícola negociado con Jordania se concluyó en 2007, con Egipto entró en vigor el 1 de junio de 2010, y el de Marruecos el 1 de octubre de 2012. Túnez estaba en proceso de negociación para renovar dicho protocolo, no obstante no llegó a cerrarse dentro del AA, y está previsto que esta profundización en la liberalización de productos agrícolas, transformados y de la pesca, se realice dentro de las negociaciones del nuevo DCFTA que se iniciaron en octubre 2015.

Estos cuatro socios firmaron en 2011 con la UE un Protocolo que recoge un Mecanismo de Solución de Diferencias para disputas comerciales (Marruecos, Egipto, Túnez y Jordania).

Tras la Primavera Árabe, y con el objetivo de avanzar en la integración regional, se iniciaron los trabajos para la negociación de Acuerdos de Libre Comercio Amplios y Profundos (DCFTAs) con Marruecos, Túnez, Jordania y Egipto, aprobándose el mandato negociador conjunto en diciembre de 2011. Estos acuerdos tienen como objetivos la eliminación de barreras no arancelarias y la convergencia regulatoria e incluyen nuevos capítulos comerciales, tales como: servicios e inversiones, compras públicas, propiedad intelectual, competencia, facilitación de comercio, desarrollo sostenible, transparencia, etcétera. El estado de negociación de estos acuerdos difiere entre los socios, ya que las negociaciones son procesos independientes.

Con Marruecos se lanzaron las negociaciones en marzo de 2013, y se han celebrado hasta la fecha 4 rondas de negociación, la última en abril de 2014 tras la que se suspendieron las negociaciones.

En Túnez se han celebrado hasta ahora dos rondas técnicas de negociación, sin embargo, a falta de impulso político por parte tunecina, no hay avances propiamente dichos, ya que la delegación tunecina carece de mandato y de jefe negociador.

En Egipto se iniciaron conversaciones exploratorias en 2012, y se estableció un diálogo sobre el DCFTA en 2013, sin embargo hasta la fecha no se han lanzado las negociaciones.

Con Jordania se iniciaron los trabajos preparatorios, y se realizó un análisis de impacto de sostenibilidad en 2014, no obstante tampoco se han lanzado las negociaciones. ▷

[8] Acuerdo de Ankara con un protocolo adicional que establece una Unión Aduanera con la UE. El Consejo Europeo de Helsinki de diciembre de 1999 concedió a Turquía el estatus de país candidato a la adhesión a la UE. Las negociaciones para la adhesión de Turquía se iniciaron en octubre de 2005 y se van desarrollando con lentitud.

Consejo de Cooperación de los Estados Árabes del Golfo

Las relaciones bilaterales entre la Unión Europea y el Consejo de Cooperación de los Estados Árabes del Golfo (comúnmente conocido como Consejo de Cooperación del Golfo o CCG) se enmarcan en el Acuerdo de Cooperación de 1988. Forman parte del CCG Arabia Saudí, Bahréin, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Omán y Qatar. En 2016 el CCG fue el 4º mercado exportador de la UE mientras que la UE fue el principal socio comercial del CCG. El CCG representa el 4,0 por 100 del comercio exterior total de la UE.

Las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre la UE y 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 ambicionaba ser un acuerdo amplio, que además de la liberalización del comercio de mercancías, incluyese 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 y barreras técnicas al comercio.

Las negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio con el CCG se encuentran suspendidas desde 2008 y aunque ha habido contactos de manera informal desde entonces no se ha registrado ningún avance. Pese a ello la UE sigue manteniendo una actitud favorable para la consecución de un acuerdo. La última Reunión Ministerial Conjunta tuvo lugar en Bruselas en julio de 2016.

Países de África subsahariana

Las relaciones de la UE con los países de África subsahariana se articulan a través del Acuerdo de Cotonou del año 2000 que, amparado por un *waiver* de la Organización Mundial del Comercio (OMC) hasta 31 diciembre de 2007, permitía a la UE otorgar preferencias comerciales unilaterales a los países de África, Caribe y Pacífico (Grupo ACP). Este Acuerdo incluye el compromiso de negociar Acuerdos de Asociación Económica (EPAs, por sus siglas en inglés) con los países ACP para hacerlos compatibles con la OMC. En el año 2012 se lanzaron las negociaciones con las diferentes regiones, que deberían entrar en vigor el 1 de enero de 2008, al menos el régimen de acceso a mercado para bienes (acuerdos interinos), pudiendo completar el resto de capítulos comerciales en una segunda fase negociadora (acuerdos completos).

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 bienes y 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 canalizadas a través del Fondo Europeo de Desarrollo (FED).

En el marco de los EPA, la Unión Europea ofrecería acceso libre de aranceles y contingentes para todos los productos de los países ACP de forma inmediata a la entrada en vigor de los acuerdos, es decir, desde el 1 de enero de 2008. La Unión Europea solicitaría a los países ACP que abrieran sus mercados a las exportaciones comunitarias, si bien en menor ▷

medida (asimetría) y de forma muy gradual en el tiempo (entre 15 y 25 años).

Se concluyeron los EPA interinos (cuyo contenido se limita a concesiones en el acceso al mercado de bienes) con algunos países y se siguió negociando para alcanzar los EPA completos. Desde el 1 de enero de 2008, la Unión Europea aplica un nuevo Reglamento de Acceso al Mercado (MAR) para los ACP, que habiendo rubricado acuerdos a finales de 2007 y no hubiesen notificado su aplicación provisional, puedan seguir beneficiándose del acceso preferencial. De esta forma, los países que no hayan firmado y ratificado su EPA, pasarán a beneficiarse exclusivamente del sistema de preferencias generalizadas (SPG).

En los EPA, la UE ofrece acceso inmediato al comercio de bienes, sin embargo a los países africanos se les permiten calendarios de desmantelamiento de aranceles más largos, manteniendo la protección a ciertos productos sensibles. Se han alcanzado compromisos en torno a la cláusula de NMF, transparencia en ayuda interna en productos agrícolas y limitación de subvenciones a la exportación así como en acumulación en materia de reglas de origen.

Los países menos avanzados (PMA) disfrutan desde el año 2001 de un régimen autónomo preferencial compatible con el GATT, de libre acceso unilateral (aranceles y cuotas) al mercado de la UE bajo la iniciativa Everything but Arms (EBA). ▷

Los EPA en África subsahariana concluidos o en proceso

- EPA con África Occidental (CEDEAO/ECOWAS). Los miembros del área son Benín, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Mali, Mauritania, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona y Togo. Las negociaciones con la región se cerraron en febrero de 2014. En Costa de Marfil y en Ghana los acuerdos se están aplicando de forma provisional tras su ratificación.

- EPA con África del Este o EAC. Son miembros de EAC (East African Community) o África del Este: Kenia, Uganda, Tanzania, Burundi y Ruanda. Las negociaciones con esta región concluyeron el 16 de octubre de 2014. El proceso de ratificación del acuerdo está en marcha, Kenia ya lo ha ratificado y Ruanda ya lo ha firmado. EL resto de miembros de EAC discutirán el proceso de firma en la próxima Cumbre de la EAC. Por parte de la UE, todos los EEMM han firmado el acuerdo. El resto de países (Uganda, Tanzania y Burundi) tienen acceso al mercado de la UE a través del SPG o el EBA, por lo que no tienen interés alguno en avanzar con el EPA.

- EPA con el grupo ESA. Son miembros de ESA (África del Este y del Sur) Comores, Eritrea, Etiopia, Madagascar, Malawi, Mauricio, Seychelles, Somalia, Sudán, Yibuti, Zambia y Zimbawe. Uno de los obstáculos está siendo la heterogeneidad de la región y su gran dificultad para coordinarse internamente. En 2009 Mauricio, Seychelles, Zimbabue y Madagascar formaron un EPA interino que se aplica provisionalmente desde enero 2013. Ambas partes, la UE y el grupo ESA están definiendo el objetivo y el ámbito para lanzar las negociaciones de un EPA completo.

- EPA con el África Central o CEMAC: Camerún, Congo Brazzaville, Chad, Gabón, Guinea Ecuatorial, República Democrática del Congo, República Centroafricana y Sao Tomé y Príncipe. De esta región solo Camerún ha firmado un EPA interino con la UE que se aplica provisionalmente desde agosto de 2014. Hay negociaciones en curso entre la UE y África Central para que otros miembros de la región centroafricana accedan a este EPA.

- EPA-SADC correspondiente al África Austral: Angola, Botsuana, Lesoto, Mozambique, Namibia, Sudáfrica y Suazilandia. El 15 de julio de 2014 concluyeron las negociaciones. El EPA se firmó por la UE y el grupo SADC el pasado 10 de junio de 2016, y se aplica provisionalmente desde el 10 de octubre de 2016. Angola tiene opción de unirse al acuerdo en el futuro.

5.7.2.2. Vecindad Este: la Asociación Oriental

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

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

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

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

La quinta Cumbre tendrá lugar en Bruselas en noviembre de 2017. Se prevén importantes avances en las relaciones de la UE con sus socios orientales, tanto en la aplicación de los Acuerdos de Asociación con Ucrania, Georgia y Moldavia, como en los nuevos marcos para las relaciones de la UE con Armenia y Azerbaiyán y la intensificación de la cooperación con Bielorrusia impulsada por el nuevo grupo de coordinación bilateral UE-Bielorrusia, entre otros.

Ucrania

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

Así, la parte política del acuerdo con Ucrania se firmó de inmediato (el 21 de marzo de 2014) con el Gobierno interino, mientras que la firma de la parte económica y comercial se retrasó hasta el 27 de junio de 2014, tras las elecciones presidenciales y la formación del nuevo gobierno. El 16 de septiembre de 2014, el acuerdo fue simultáneamente ratificado ▷

por los Parlamentos de Ucrania y de la UE, y ha sido ya ratificado por todos los países miembros de la UE a excepción de Holanda.

En el período previo a la entrada en vigor del acuerdo, la UE concedió Preferencias Comerciales Autónomas (Autonomous Trade Measures, ATM en inglés) a Ucrania, que suponían la eliminación de aranceles para numerosos productos exportados hacia la UE. Además de estas medidas comerciales, se le concedió un paquete de ayuda para 2014-2015 por 11.000 millones de euros, que incluía Asistencia Macro-Financiera (MFA) en tres fases y ayuda financiera, canalizadas a través del Banco Europeo de Inversiones (BEI) y del Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD).

Paralelamente, a lo largo de 2015 se mantuvieron frecuentes reuniones trilaterales (UE-Rusia-Ucrania) en las que la UE trató de disipar las preocupaciones expresadas por Rusia acerca del daño económico que sufriría como consecuencia de la entrada en vigor de la zona de libre comercio UE-Ucrania incluida en el acuerdo como DCFTA. 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. Simultáneamente, se aprobó la prórroga de las medidas comerciales autónomas de la UE en favor de Ucrania hasta el 31 de diciembre de 2015, con el fin de compensar las consecuencias negativas para Ucrania del aplazamiento de la entrada en vigor del DCFTA.

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

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

En junio de 2016, Rusia aprobó prorrogar las sanciones a la UE y a Ucrania a lo largo de 2017.

5.7.3. Asia

ASEAN

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

Como últimamente ha habido varios intentos de volver a la negociación regional, se decidió, dentro del marco de las consultas anuales entre la UE y los ministros de Economía ASEAN, dar un mandato a un grupo de expertos a alto nivel, para evaluar la posibilidad de retomar las negociaciones a nivel regional. En esta fase del ejercicio se va a prestar especial atención al valor añadido que representaría un acuerdo regional. Se espera que en las consultas anuales UE-ASEAN previstas para marzo de 2017 se discutan los próximos pasos a dar para la reanudación de las negociaciones regionales, y en particular la fijación de un marco que contemple los parámetros del futuro Acuerdo regional UE-ASEAN.

Myanmar, Indonesia y Vietnam se benefician del régimen general del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG); Filipinas del ▷

SPG+; y Camboya y Laos del régimen EBA (siglas en inglés de Everything But Arms, «Todo menos las armas»), lo que permite el acceso de sus productos al mercado de la UE en condiciones preferenciales.

La política de la UE con la región contempla que las negociaciones comerciales vayan precedidas o acompañadas de la negociación de Acuerdos de Cooperación y Asociación (Partnership and Cooperation Agreement o PCA), que abarcan elementos de carácter político y de cooperación en diversos campos.

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

Las negociaciones con Singapur se lanzaron oficialmente en 2010, finalizando las correspondientes a la mayor parte de los capítulos en diciembre de 2012 y rubricándose el texto el 20 de septiembre de 2013. Los resultados pueden considerarse positivos, pues se 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. A finales de 2015, la Comisión solicitó la opinión del Tribunal de Justicia (TJE) sobre la competencia de la UE para firmar y ratificar el Acuerdo de Libre Comercio con Singapur, pero por el momento se sigue a la espera del dictamen de dicha institución.

Las negociaciones de un Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Vietnam dieron comienzo el 26 de junio de 2012 y, tras 14 rondas negociadoras, en agosto de 2015 se alcanzó un acuerdo de principio sobre su contenido, concluyendo oficialmente las negociaciones el 2 de diciembre de 2015. El 1 de febrero de 2016, la UE publicó el texto del acuerdo. Los siguientes pasos serán la revisión legal de los textos y su traducción a todas las lenguas comunitarias y al vietnamita. Con posterioridad, la Comisión presentará dos propuestas de Decisión al Consejo y al Parlamento, una para la firma y aplicación provisional del acuerdo, y otra para la conclusión del mismo. Se espera que el acuerdo entre en vigor en 2018.

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

Las negociaciones con Malasia se iniciaron en octubre de 2010. Se han celebrado siete rondas, la última en abril de 2012, y desde ▷

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

A principios de 2016, tras una reunión entre la Comisaria de Comercio de la UE y el Ministro de Comercio e Industria de Malasia, se dieron ciertas tímidas aperturas por parte de Malasia para mantener discusiones técnicas a lo largo del año de cara a poder reanudar las negociaciones para el acuerdo comercial.

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

En el caso de Filipinas, el Consejo Europeo aprobó el mandato de autorización para iniciar las negociaciones de un Acuerdo de Libre Comercio UE-Filipinas el 16 de noviembre de 2015. Este ALC desarrollará un aspecto clave de la relación general de la UE con Filipinas, que se apoya bajo el marco del Acuerdo de Asociación y Cooperación firmado en julio de 2012. Hasta el momento se han celebrado dos rondas de negociación, la segunda de ellas del 13 al 17 de febrero de 2017. El acuerdo desarrollará un aspecto clave de la relación general de la UE con Filipinas, que se apoya en el marco del Acuerdo de Asociación y Cooperación (PCA) firmado en julio de 2012, aunque todavía no ha entrado en vigor ya que, a diciembre de 2016, faltaban por ratificarlo dos Estados miembros además de Filipinas. Por otro lado, es preciso recordar que Filipinas se ha beneficiado del régimen general del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) y desde diciembre de 2014 es beneficiario del SPG+.

En relación a Indonesia, en 2008 se creó el llamado «Vision Group», integrado por especialistas de la UE e Indonesia, con el objeto de formular recomendaciones sobre las relaciones comerciales bilaterales e identificar los ejes de actuación para alcanzar una asociación económica más ambiciosa. Los trabajos preparatorios para definir el ámbito y el nivel de ambición (*Scoping paper*) finalizaron en abril de 2016 y el 18 de julio de 2016 se lanzaron las negociaciones del acuerdo comercial UE-Indonesia, denominado Comprehensive ▷

Economic Partnership Agreement o CEPA. Hasta el momento se han celebrado dos rondas negociadoras, la primera en septiembre de 2016 y la segunda en Bali del 24 al 27 de enero de 2017.

Por el momento se han distribuido algunos borradores de texto y se han discutido de forma preliminar algunos capítulos como: comercio de bienes, reglas de origen, aduanas y facilitación del comercio, barreras técnicas al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, contratación pública, derechos de propiedad intelectual, servicios e inversiones e instrumentos de defensa comercial. La tercera ronda de negociaciones está prevista para septiembre de 2017.

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

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

Las negociaciones se vieron, sin embargo, paralizadas desde octubre de 2013, en el marco de las elecciones generales finalmente celebradas en mayo de 2014, y los avances desde entonces siguen siendo lentos y difíciles.

El 30 de marzo de 2016 se celebró en Bruselas la 13ª Cumbre UE-India. Los dirigentes presentes en la cumbre adoptaron una declaración conjunta en la que reafirmaron su compromiso de reforzar la asociación estratégica UE-India, además de refrendar el programa de acción UE-India 2020, en el que se establece una hoja de ruta concreta para los próximos cinco años. Los debates se centraron en el comercio y la inversión, la energía y el clima, el agua, la migración y la política exterior y de seguridad. Se habló sobre la forma de hacer avanzar las negociaciones del BITA UE-India, cuyo relanzamiento cobraría especial relevancia en un momento en el que India ha comunicado el deseo de renegociar sus acuerdos de protección de inversiones.

Japón

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

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

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, han tenido lugar 17 rondas de negociación (la última tuvo lugar en septiembre de 2016), pero en los últimos meses de 2016 y los primeros de 2017 se han mantenido contactos a nivel técnico con el fin de seguir avanzando a nivel de textos en distintos ámbitos.

En agricultura, compras públicas y servicios, ya tuvo lugar un intercambio de ofertas, pero en el crucial capítulo de acceso a mercado no ha sido posible avanzar debido, principalmente, a los diferentes niveles de ambición y también a causa de la preocupación japonesa por la situación creada como consecuencia de la retirada de Estados Unidos del Acuerdo Transpacífico (TPP).

China

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

En la actualidad existen más de 50 diálogos entre la UE y China. La mayoría de ellos han ido ampliando gradualmente el ámbito de su cooperación, entre ellos la política comercial. Los temas comerciales se abordan en las reuniones anuales entre el Director General de Comercio de la Comisión y el Viceministro del Ministerio de Comercio chino, MOFCOM, en el marco del Diálogo de Política Comercial y de Inversiones, en el Diálogo Económico de Alto Nivel (High Economic Dialogue, HED en sus siglas en inglés), así como en otros grupos de trabajo que operan a un nivel más técnico.

El Diálogo Económico de Alto Nivel establece un canal estratégico de comunicación a nivel ministerial en temas relacionados con la cooperación económica, comercial y las inversiones, y cubre una serie de áreas que afectan al desequilibrio de la balanza comercial UE-China (acceso al mercado, derechos de propiedad intelectual, medioambiente, alta tecnología y energía).

Como complemento al HED, si bien a un nivel más técnico, en el Grupo de Trabajo de Economía y Comercio (Economic and Trade Working Group, ETWG en sus siglas en inglés) se abordan temas concretos de acceso a mercado y se preparan las reuniones del Comité Conjunto, de carácter anual.

Estos diálogos culminan con las cumbres bilaterales UE-China, normalmente de periodicidad anual, la próxima se celebrará el 2 de junio en Bruselas.

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

En materia de apertura de los mercados de contratación pública, China tiene compromisos muy reducidos 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 materia de propiedad intelectual, mecanismo que en 2015 cumplió su décimo aniversario. Los temas tratados se centran en: la necesaria revisión de la Ley de Marcas, en secretos comerciales, protección de datos, *copyright* y cooperación en nuevas tecnologías para la protección de los derechos de propiedad intelectual.

En este contexto, a finales de 2010 se lanzó la negociación de un Acuerdo entre la UE ▷

y China relativo a la protección de las indicaciones geográficas de los vinos, bebidas espirituosas y productos agrícolas y alimenticios. El objetivo es lograr un acuerdo ambicioso que garantice la protección de las indicaciones geográficas de ambas partes en sus respectivos mercados. Hasta la actualidad se han celebrado 12 rondas de negociación.

Por último, cabe señalar que actualmente se está negociando un acuerdo en inversiones entre la UE y China (EU-China Comprenhensive Agreement on Investment). Estas negociaciones se lanzaron el 24 de octubre de 2013, con ocasión de la 4ª reunión de alto nivel UE-China. Desde entonces se han celebrado 12 rondas, la última a finales de septiembre 2016. El valor añadido de este acuerdo para España y la mayoría de EEMM no es la parte de protección de inversiones ya que varios EEMM tienen APPRI con China, incluido España, sino la consolidación de la legislación de inversiones china, que se aprobará recientemente.

5.7.4. Oceanía

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

En octubre de 2010, Australia presentó a la Comisión Europea una propuesta para llevar a cabo un acuerdo marco de carácter no preferencial que respetara los acuerdos bilaterales existentes, y que pudiera incluir un apartado de Comercio, Inversión y Cooperación Económica. Concluidas las negociaciones del Acuerdo Marco UE-Australia, que fue rubricado en marzo de 2015, la UE y Australia acordaron el 15 de noviembre de 2015 iniciar los trabajos de cara al lanzamiento de las negociaciones para un Acuerdo bilateral de Libre Comercio. Se lanzó en 2016 un *Scoping exercise* que está a punto de cerrase en marzo de 2017.

Por cuanto respecta a Nueva Zelanda, la UE concluyó, en julio de 2014, las negociaciones de un acuerdo marco bilateral denominado PARC (Partnership Agreement on Relations and Cooperation). El PARC cubre todos los asuntos políticos, de cooperación sectorial y de cooperación comercial (con exclusión explícita de la liberalización arancelaria, los subsidios agrícolas y el acceso preferencial al mercado). Fue firmado por Nueva Zelanda, la UE y los Estados miembros el 5 de octubre de 2016 y se encuentra actualmente en proceso de ratificación.

Tras la reunión mantenida en marzo de 2014 entre el Primer Ministro de Nueva Zelanda y los Presidentes de la Comisión y del Consejo Europeo en la Cumbre de Seguridad Nuclear, las partes emitieron el 29 de octubre de 2015 una Declaración Conjunta en la que mostraron su acuerdo en profundizar en la liberalización del comercio y la inversión bilaterales, iniciándose así el proceso hacia la firma de un futuro Acuerdo de Libre Comercio. A tal fin se lanzó un *Scoping exercise* a principios de 2016, que acaba de cerrarse en marzo de 2017 con un texto acordado sobre el alcance y objetivos del futuro ALC para ambas partes.