

CAPÍTULO 5

LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA

5.1. Política comercial multilateral

La Comisión presentó el 14 de octubre de 2015 la Comunicación «Comercio para todos: hacia una política de comercio e inversiones más responsable» que establece la agenda y prioridades de trabajo en política comercial para los próximos cinco años. El objetivo es lograr que los beneficios de la misma sean más palpables para toda la sociedad, esto es, consumidores, trabajadores, ciudadanos y empresas, especialmente las pymes.

Las propuestas más destacadas podemos agruparlas en tres bloques, el primero atiende la incorporación de los llamados «nuevos temas» en las negociaciones; el segundo se centra en reforzar la transparencia de nuestra política comercial; y el tercero tiene como prioridad garantizar que los valores europeos se preserven fielmente en los acuerdos comerciales.

Con todos estos criterios, en el apartado final de la Comunicación, se han fijado una serie de prioridades y orientaciones para la agenda europea de negociaciones multilaterales y bilaterales, que es más ambiciosa que nunca, con el objetivo siempre de favorecer el crecimiento y el empleo en la UE.

La agenda comercial de la UE es esencial para que las empresas puedan llevar a cabo con éxito sus estrategias de internacionalización. El sector exterior se ha convertido en una pieza esencial para asegurar el crecimiento sostenido y la creación de empleo, como puede constatarse en el hecho de que en España durante 2015 ha crecido el número de exportadores.

Por otro lado, en octubre de 2015 se celebró en Estambul la reunión de ministros de comercio del G-20, de la que emanó un claro mensaje alertando de la necesidad de darle un mayor dinamismo al comercio mundial, que por primera vez en una década ha crecido menos que la economía mundial en su conjunto. En Turquía en 2015 los miembros del G-20, con la voluntad de fortalecer la cooperación en comercio e inversión decidieron crear un canal específico para el comercio y la inversión, el Grupo de Trabajo de Comercio e Inversión, que les va a permitir discutir las formas de impulsar la cooperación en comercio e inversión.

Señalamos, finalmente, que durante la celebración en octubre de 2015 de la X Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio, OMC, en Nairobi se evidenció, una vez más, que la OMC ha sido y continuará siendo prioritaria para la UE.

5.1.1. La X Conferencia Ministerial de la OMC

En diciembre de 2015 se celebró en Nairobi, Kenia, la X Conferencia Ministerial de la Organización Mundial de Comercio, en la que sus 162 miembros alcanzaron un acuerdo importante. El éxito en la negociación de este acuerdo, que es continuación del logrado en la Ministerial de Bali en 2013, confirma que la OMC sigue siendo capaz de impulsar la apertura comercial global como vía de generar oportunidades y crecimiento económico.

La X Conferencia Ministerial ha sido la primera que ha tenido lugar en África, coincidiendo ▷

además con el XX aniversario de la entrada en funcionamiento de la OMC en 1995. En este aniversario se ha celebrado la contribución sistémica de las normas multilaterales de la OMC al comercio internacional, así como su trabajo en favor de la solución de conflictos comerciales a través del Órgano de Solución de Diferencias, entre otros muchos logros de la organización.

Tras quince años del lanzamiento de la Ronda Doha para el Desarrollo (DDA), la ronda de liberalización comercial sobre el papel más ambiciosa y extensa de cuantas han existido, parecía que tampoco en Nairobi existían perspectivas de que se pudiera avanzar significativamente para concluir la DDA. Sin embargo, a pesar del difícil contexto de negociación, la Conferencia se ha clausurado con resultados positivos en materia de comercio de productos agrícolas y en la integración de los países menos avanzados en el comercio mundial. En el área de competencia de las exportaciones se han regulado las medidas de apoyo a la exportación agrícola para evitar distorsiones en los mercados internacionales y se han adoptado también decisiones en favor de los países menos adelantados (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 de lo que se denomina «Paquete de Nairobi».

La decisión adoptada en Nairobi sobre competencia de las exportaciones es probablemente el resultado más destacado de la OMC en el ámbito de la agricultura, desde que en la Ronda de Uruguay (1994) se estableció el Acuerdo de Agricultura. Supone que los países no podrán recurrir a subvenciones a la exportación que distorsionan el comercio y, por consiguiente, los exportadores de productos agrícolas de todos los miembros estarán en igualdad de condiciones, beneficiándose especialmente los agricultores de los países más pobres. El acuerdo de

competencia de las exportaciones contempla también medidas en relación con otras formas de fomento de la exportación agrícola, como la financiación de exportaciones, la ayuda alimentaria internacional y las empresas comerciales del Estado exportadoras, con el objetivo de minimizar el efecto de estas políticas en el comercio internacional.

Para lograr este acuerdo, la UE ha jugado un papel importante, especialmente a través de la presentación de una propuesta con Brasil a la que posteriormente se unieron otros miembros de la OMC. Se trata de una propuesta muy relevante ya que era la primera vez que la UE y Brasil planteaban una propuesta conjunta en materia agrícola. La posición de la UE a lo largo de toda la negociación ha sido clara. No sólo se trataba de hablar de subvenciones a la exportación, sino de los otros tres elementos de competencia de las exportaciones (créditos a la exportación, empresas comerciales del Estado y ayuda alimentaria internacional), lo que finalmente se ha conseguido.

Aunque las negociaciones sobre los otros dos pilares agrícolas, ayuda interna y acceso a mercado, no han formado parte de la discusión de Nairobi debido a las profundas divergencias existentes entre los miembros de la OMC, el Paquete de Nairobi en materia agrícola sí incorpora decisiones en relación con otros dos asuntos que han sido planteados insistentemente por los países emergentes, especialmente India. Estos países vinculaban los avances en competencia de las exportaciones al desarrollo del Mecanismo Especial de Salvaguardia (SSM, por sus siglas en inglés) para la agricultura y a la constitución de existencias públicas con fines de seguridad alimentaria. En Nairobi se ha reconocido básicamente la necesidad de seguir avanzando en estos ámbitos, aunque el sólo hecho de que estas decisiones formen parte del Paquete de Nairobi supone un respaldo a las inquietudes de los países proponentes. ▷

La Conferencia Ministerial de la OMC se celebraba por primera vez en un país africano, lo que hacía, si cabe, más importante poder alcanzar resultados en cuestiones de desarrollo. Conscientes de la importancia de la dimensión de desarrollo de la OMC, todos los miembros han hecho sus mejores esfuerzos por contribuir a alcanzar acuerdos beneficiosos para los países más pobres. En el caso de la UE, y en relación con los asuntos de los PMA, sus disposiciones en favor de los mismos eran ya las más generosas de cuantas existían. Sin embargo, es cierto que algunos países emergentes veían las propuestas en favor de los PMA con cierto recelo e incluso existía división entre los PMA asiáticos y los PMA africanos, pues estos últimos temían perder preferencias de las que sólo ellos gozan. Finalmente se han alcanzado decisiones en tres cuestiones relevantes para los PMA: algodón, reglas de origen preferenciales y *waiver* de servicios.

En cuanto al algodón, la decisión alcanzada en Nairobi, incluye los tres elementos: acceso a los mercados, ayuda interna y competencia de las exportaciones. En acceso a mercados, la decisión supone que las exportaciones de algodón de los PMA se beneficiarán de la eliminación de aranceles y de todo tipo de cuotas en sus exportaciones de algodón a países desarrollados, compromiso que la UE ya aplicaba dentro de su régimen comercial preferencial para los PMA. En competencia de las exportaciones, y en el contexto general negociado, se han eliminado las subvenciones a la exportación, mientras que en ayuda interna se ha reconocido el esfuerzo hecho por alguno de sus miembros para reducir ayudas distorsionantes señalando que hay que seguir haciendo esfuerzos.

En relación con las reglas de origen, cuya determinación es fundamental para poder beneficiarse de preferencias comerciales, y atendiendo la reiterada petición de los PMA, estos verán mejoradas las reglas que se aplican para determinar el origen de las mercancías que

exportan. Como criterio fundamental, se permitirá que un país menos avanzado pueda incorporar hasta un 75 por 100 de *inputs* intermedios importados, sin que por ello la mercancía pierda el carácter originario de ese país. La UE podrá asumir este compromiso dentro del actual sistema de reglas de origen en el Sistema de Preferencias Generalizadas.

Finalmente, en cuanto a servicios, en la Conferencia Ministerial de Ginebra de 2011 se habilitó la posibilidad de que los miembros de la OMC concedieran un acceso preferencial a los PMA en el ámbito del comercio de servicios, durante 15 años, con el objetivo de aumentar su participación en el comercio mundial de servicios. La Decisión adoptada en Nairobi extiende este *waiver* hasta el 31 de diciembre de 2030.

Además de estas seis decisiones y de la adhesión formal de los dos nuevos miembros, Liberia y Afganistán, en la Conferencia Ministerial han sido adoptadas otras decisiones «ordinarias», que forman parte de la labor habitual de la OMC, como la decisión para renovar por dos años más la exención de los aranceles sobre productos en formato digital, incluida dentro del Programa de Trabajo de Comercio Electrónico, de forma que libros, canciones, películas, etcétera, adquiridos mediante comercio electrónico seguirán exentos, hasta 2017, del pago de aranceles en toda la OMC. Se ha prorrogado también hasta 2023 la exención de la aplicación del Acuerdo TRIPS a los PMA en materia de patentes de medicamentos (decisión ya acordada por el Consejo TRIPS de la OMC) y se ha aprobado el Programa de Trabajo de las Economías Pequeñas y Vulnerables.

En cuanto al futuro de la OMC, ha sido 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 —como el comercio digital o las inversiones—, sin que finalmente se lograra alcanzar un acuerdo al ▷

respecto. No hubo consenso sobre calendarios concretos para la conclusión de la DDA ni sobre la posibilidad de incluir temas de actualidad en la agenda multilateral.

Finalmente, mencionar el otro resultado relevante de Nairobi que se desarrolla más adelante, como es el acuerdo plurilateral alcanzado para ampliar la lista de productos a las que se aplica el Acuerdo de Tecnologías de la Información (ITA, por sus siglas en inglés). Más de 50 miembros de la OMC se han comprometido en Nairobi a eliminar los aranceles sobre 201 nuevos productos. Esta ampliación del ITA constituye el acuerdo de liberalización arancelaria más relevante alcanzado por la OMC desde la conclusión del ITA en 1996.

En definitiva, los resultados de la primera Conferencia Ministerial de la OMC que se celebra en África deben ser considerados positivos. Aunque es cierto que podrían haber sido más ambiciosos, hay que tener en cuenta el difícil contexto de las negociaciones para valorarlo adecuadamente.

La Declaración Ministerial de Nairobi recoge las divisiones de fondo que siguen existiendo entre sus miembros a la hora de afrontar el futuro de la agenda comercial mundial. Indudablemente, estamos hoy en un momento clave, en el que Nairobi ha supuesto un punto de inflexión para relanzar las funciones negociadoras de la OMC y para reavivar su papel como foro mundial en el establecimiento de las normas comerciales y la gobernanza del comercio. A partir de ahora hay que desarrollar un nuevo enfoque que permita seguir haciendo frente a los temas pendientes de DDA y abordar nuevos temas en la agenda multilateral, priorizando aquello en lo que la OMC ofrece ventajas comparativas.

5.1.2. Progreso en 2015 de los acuerdos plurilaterales

Los acuerdos plurilaterales, a diferencia de los multilaterales, están integrados por un grupo

limitado de países de la OMC, si bien, sus efectos pueden multilateralizarse en sucesivos procesos. A lo largo de 2015 y de los primeros meses de 2016, se han producido avances considerables en los acuerdos plurilaterales de los que es parte la UE.

Acuerdo sobre bienes medioambientales

Ya en el mandato de la Ronda Doha se recogía la negociación de la liberalización del comercio de bienes y servicios medioambientales, si bien, a día de hoy, no se ha conseguido avanzar suficientemente a nivel multilateral.

Las negociaciones para alcanzar un Acuerdo Plurilateral de Bienes Medioambientales (EGA, por sus siglas en inglés), comenzaron en julio de 2014 a partir de una serie de iniciativas políticas, fundamentalmente emanadas de la reunión de Davos de enero de 2014 y de la cumbre de líderes de APEC, Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico, celebrada en Vladivostok, Rusia, en 2012. Participan la UE y otros 16 miembros de la OMC¹, que representan entre el 85 y 90 por 100 del comercio mundial de los productos objeto de la negociación en cuestión. El acuerdo está abierto a la adhesión de nuevos miembros de la OMC y se multilateralizará, aplicando el principio de nación más favorecida, una vez que se alcance una masa crítica de participantes.

En cuanto al ámbito de aplicación, también se cuenta, a nivel plurilateral, con la aportación de las negociaciones de servicios medioambientales y energéticos en TiSA (Acuerdo en Comercio de Servicios, por sus siglas en inglés) que están en curso.

El objetivo del EGA es eliminar el arancel sobre un amplio abanico de productos que tienen un positivo impacto medioambiental. Se trata, ▷

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

con ello, de facilitar también el comercio de tecnologías verdes ligadas a energías limpias, controlar y reducir los niveles de contaminación y mejorar los procesos de tratamiento de aguas y de gestión de residuos. Así, la consecuencia de un impulso al crecimiento sostenible sería un resultado más a sumar.

Para la Unión Europea es prioritario incluir los servicios medioambientales y reducir las barreras no arancelarias y así se propone expresamente en el marco del programa de trabajo correspondiente. La UE tiene un alto grado de ambición y compromiso en estas negociaciones. También para la Administración Obama la conclusión del EGA se ha señalado como una prioridad política.

Las negociaciones se iniciaron sobre la base de un listado de productos que los participantes han ido proponiendo dentro de 10 categorías previamente acordadas. De las 650 líneas propuestas se llegó a final de 2015 a 350 líneas arancelarias que se recogen en una propuesta o borrador de lista del Presidente. Podemos decir que esta lista de productos es, en general, positiva para los intereses comerciales de las empresas españolas.

El acuerdo contempla una cláusula ágil de revisión, muy adecuada para estar al tanto de los rápidos cambios tecnológicos que se producen en este sector.

El progreso de las negociaciones hasta diciembre de 2015 fue considerable debido al interés de los participantes en obtener resultados consistentes de cara a la Conferencia sobre Cambio Climático, celebrada en diciembre en París, y a la X Conferencia Ministerial de la OMC de Nairobi, Kenia, que reforzaría ante la opinión pública el papel negociador de la OMC. No obstante, no se pudo llegar a un acuerdo, fundamentalmente por las distintas posiciones de China y EEUU respecto al grado de compromiso exigible en EGA.

Las negociaciones se han retomado a principios de marzo de 2016. Se trata de volver a

comprometer a los miembros en ellas y decidir la agenda de los próximos meses, ya que la mayoría de los participantes apuesta por concluirlo este año. Esto sería posible con un decidido impulso político que habría de obtenerse en las reuniones de alto nivel a celebrar en distintos foros como APEC, OCDE y G-20.

Respecto al contenido en esta nueva etapa se apuesta por negociar en paralelo la cobertura de productos y los correspondientes periodos transitorios para la liberalización. China continúa apostando por disposiciones de Trato Especial y Diferenciado para los países en desarrollo, algo inasumible en principio en este tipo de acuerdo plurilateral.

El Acuerdo de Tecnologías de la Información

El Acuerdo de Tecnologías de la Información, (ITA, por sus siglas en inglés), es un acuerdo plurilateral que se aplica a productos de las tecnologías de la información. Se trata de un acuerdo de doble cero, esto es, eliminación recíproca de aranceles, en forma de Declaración Ministerial negociado en Singapur en 1996 y cuya condición para entrar en vigor era que fuera firmado por países que representaran alrededor del 90 por 100 del comercio de productos de tecnología de la información.

El acuerdo ha sido un éxito, habiendo sido firmado por países que abarcan más del 97 por 100 del comercio de estos productos, aunque hay países importantes como Brasil que todavía no lo han firmado.

Debido al vertiginoso avance de la innovación en este campo, han aparecido multitud de nuevos productos que han sido clasificados arancelariamente de formas diferentes por los países miembros del ITA. Esto ha generado alguna disputa entre países que se ha llevado ante el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) de la OMC.

Para superar este problema, desde 2008, la UE ha propuesto continuamente la renegociación ▷

y ampliación de la cobertura del ITA pero incluyendo la eliminación de barreras no arancelarias (BNA), que actualmente representan los verdaderos obstáculos al comercio.

En 2012 se iniciaron las negociaciones para la ampliación del ITA que finalmente concluyeron en diciembre de 2015 durante la celebración de la X Conferencia Ministerial de la OMC en Nairobi. Este acuerdo supone un éxito muy significativo para la OMC, que va a permitir eliminar los aranceles sobre 201 nuevos productos intensivos en el uso de tecnologías de la información. Cerca del 10 por 100 del total del comercio mundial de bienes se verá beneficiado por el acuerdo.

La ampliación del Acuerdo ITA ha sido negociada por los 28 países de la UE y otros 23 miembros de la OMC². Estos miembros de la OMC representan más del 90 por 100 de los flujos comerciales mundiales de los bienes incluidos en las listas. El acuerdo queda abierto a la participación de nuevos miembros de la OMC que así lo deseen.

La eliminación de aranceles se realizará de manera acelerada. Desde el 1 de julio de 2016 se eliminarán los aranceles a productos que representan el 88 por 100 del comercio de los bienes incluidos en el acuerdo; en 2019 este porcentaje habrá alcanzado el 95 por 100 y a partir de 2023 se habrá culminado la eliminación arancelaria pendiente.

Las exportaciones españolas a destinos no comunitarios del acuerdo ascienden a más de 600 millones de euros, más una cantidad adicional de entre 200 y 350 millones de euros correspondiente a nuevas subpartidas arancelarias para las que no existe registro estadístico previo. Adicionalmente habría que computar el aumento de las exportaciones españolas producido por la liberación comercial consecuencia

del acuerdo. Finalmente, en una etapa ulterior, se prevén nuevas negociaciones sobre las barreras no arancelarias que afectan al sector.

El Acuerdo TiSA

El Acuerdo de Comercio de Servicios (TiSA, por sus siglas en inglés, Trade in Services Agreement), es un acuerdo comercial plurilateral que, ante el estancamiento de la Ronda de Doha, trata de avanzar en la liberalización de los servicios. Las negociaciones comenzaron en marzo de 2013.

Actualmente incluye a 23 miembros de la OMC³, que suponen alrededor del 70 por 100 del comercio mundial de servicios. Este acuerdo tiene vocación de multilateralización y se está debatiendo la incorporación de nuevos participantes. La candidatura de China está sin embargo estancada, dada la oposición de algunos participantes actuales como EEUU. Lamentablemente, en septiembre de 2015 se ha producido la retirada de Uruguay y Paraguay del acuerdo, principalmente por razones políticas.

Con el objetivo de multilateralización futura, 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. El mecanismo de multilateralización todavía se está debatiendo y definiendo entre las partes del acuerdo.

Respecto a los temas en negociación (19 en total), se han configurado en dos grupos, según la expectativa de cierre de los mismos.

– Los que tienen mayor posibilidad de formar parte del acuerdo en una primera fase (los más próximos a las disciplinas del GATS): regulación doméstica, transparencia, servicios ▷

² EEUU, Canadá, Suiza, Noruega, Islandia, Israel, China, Hong Kong, Taiwán, Japón, Corea, Singapur, Filipinas, Tailandia, Malasia, Mauricio, Australia, Nueva Zelanda, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Albania y Montenegro.

³ Australia, Canadá, Chile, Taiwán, Colombia, Costa Rica, la UE, Hong Kong, Islandia, Israel, Japón, Corea del Sur, Liechtenstein, Mauricio, México, Nueva Zelanda, Noruega, Pakistán, Panamá, Perú, Suiza, Turquía y los EEUU.

financieros, modo 4, telecomunicaciones, comercio electrónico y localización.

– Otros anexos, que podrían incorporarse en una *built-in* agenda posterior, tales como los de compras públicas, servicios relacionados con la energía, servicios medioambientales o transporte.

En esencia, se va a tratar de consensuar los textos del primer grupo en junio de 2016 y el resto a partir de septiembre.

Por lo tanto, 2016 va a ser el año crucial para el avance del TiSA, que ya ha sido apoyado explícitamente al máximo nivel en una reunión ministerial dentro del Foro de Davos de enero de 2016. Para EEUU la conclusión del acuerdo es una prioridad. La UE es también muy favorable al avance de la negociación, si bien para la UE el objetivo de alcanzar un acuerdo ambicioso prima sobre el calendario.

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 para la apertura de las licitaciones. El Acuerdo cuenta actualmente con 17 Partes, que engloban 45 miembros de la OMC debido a que 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. Destaca el caso de China, que sigue negociando en la actualidad su adhesión al acuerdo en 2007.

El GPA garantiza a las empresas de los países miembros competir 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 a 80.000 millones de euros. La UE, en particular, se habría asegurado así unos 30.000 millones de euros de nuevas oportunidades de acceso al mercado para las empresas europeas.

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

Según estimaciones recientes, las empresas europeas cuya actividad es intensiva en derechos de propiedad intelectual, DPI, suponen el 40 por 100 del PIB de la UE, y el 35 por 100 del empleo. Por DPI entendemos fundamentalmente, las patentes, las marcas comerciales, los diseños, los secretos industriales, los derechos de autor y las indicaciones geográficas.

Por este motivo, la UE con el apoyo de los EEMM incluye, en todos los acuerdos comerciales modernos con países terceros, amplios capítulos relativos a propiedad intelectual, y que van más allá del Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, (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 antiguos como por ejemplo los de México y Chile, su actualización plantea, en materia de DPI, la inclusión de capítulos mucho más amplios y exhaustivos que los incluidos originalmente.

En relación con las indicaciones geográficas, IG en adelante, 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 IG de vinos y bebidas que no se ha cumplido. Dicha declaración también contenía el compromiso de examinar una posible extensión de la protección de IG a otros productos además de vinos y bebidas, en lo que tampoco se ha avanzado hasta la fecha. Ambos temas, figuran en la agenda post-Nairobi, por interés expreso de la UE, pero cuentan todavía con una fuerte oposición por parte de países como EEUU o Australia, y el desinterés de otros, como India o Brasil, que no los ven como prioritarios, o lo ligan, en cualquier caso, a temas agrícolas y de seguridad alimentaria.

Ante la falta de avance del *dossier* de la protección de las IG en la OMC, la Comisión Europea ha contemplado el reforzamiento del Arreglo de Lisboa (AdL) para la Protección de las Denominaciones de Origen y las señaladas IG en el seno de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual como una opción de interés. La reforma del AdL aprobada en 2015, implica, entre otros avances, la posibilidad de que organizaciones supranacionales como la UE puedan hacerse miembros de pleno derecho de este acuerdo. La incorporación plena de la UE al AdL implicaría la necesidad de poner en marcha un sistema común de protección de las IG no agroalimentarias a nivel europeo, actualmente en estudio⁴.

⁴ El AdL incluye la protección de IG agroalimentarias y no agroalimentarias.

En la OMC también se ha venido discutiendo la relación entre el acuerdo TRIPS y el Convenio sobre la Diversidad Biológica, CDB, la protección de los conocimientos tradicionales y el folclore. La UE no considera necesario que el CDB se incorpore al acuerdo TRIPS, como piden un buen número de países en desarrollo, por tratarse de acuerdos independientes que funcionan correctamente sin necesidad de integrarlos. 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, importantes resultados en la protección de sus IG (tanto de bebidas como de alimentos). En algunos casos, lo ha logrado a través de acuerdos específicos de vinos (Australia, Canadá, EEUU), de IG (China, en negociación), en el marco de acuerdos comerciales más amplios ya en vigor (Sudáfrica, Corea, Colombia y Perú, Centroamérica) o en los acuerdos más recientemente finalizados (Singapur, Canadá). Igualmente, se trabaja para conseguir niveles adecuados de protección de los derechos de propiedad intelectual en las actuales negociaciones con Japón, y de aprovechar la negociación del acuerdo comercial con Estados Unidos TTIP (por sus siglas en inglés) para mejorar la protección de IG, ya reconocida en el Acuerdo de Vinos con este país.

La UE ha desarrollado también en 2015, en materia de secretos industriales una directiva regulatoria para reforzar este área, tan importante para proteger todo relativo a 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 DPI en los países ▷

menos desarrollados, en línea con lo que marcan los artículos 66.2 y 67 del Acuerdo TRIPS.

5.2. Instrumentos de defensa comercial

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

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

5.2.1. Medidas de defensa comercial de la Unión Europea

En la UE las medidas *antidumping* y antisubvención se regulan por medio de los Reglamentos (UE) 1225/2009 y 597/2009, respectivamente. En el año 2013 la Comisión aprobó una propuesta legislativa, para modernizar estos dos instrumentos de defensa comercial, que todavía se encuentra pendiente de aprobación por el Consejo y el Parlamento Europeo por falta de acuerdo entre las instituciones. No obstante, a finales de 2015 se ha vuelto a reabrir el debate sobre este asunto a raíz de la crisis que atraviesa actualmente el sector del acero, así como la posible concesión del estatuto de economía de mercado a China en 2016.

Al margen del nuevo impulso del proceso que marcan las circunstancias actuales, el año 2015 deparó algunos avances en cuanto a la aplicación de estas medidas, realizando esfuerzos especialmente destacados en cuanto a mejorar la transparencia de las investigaciones de defensa comercial. En su comunicación *Trade for all*, de octubre de 2015, la Comisión se comprometió a facilitar, el acceso a más documentos de todas las partes interesadas en procedimientos de defensa comercial a través de una plataforma web específica. También se profundizará en una mayor transparencia de cara al público en general, por ejemplo en relación con la publicación de la versión no confidencial de las denuncias y solicitudes de reconsideración de las medidas vigentes, entre ellas las reconsideraciones por expiración, y estudiará la posibilidad de mejorar el acceso de los representantes legales de las partes interesadas a los expedientes de investigaciones *antidumping* y antisubvenciones.

Respecto a la actividad de defensa comercial propiamente dicha, desarrollada en el ámbito comunitario en el año 2015, cabe destacar que un aspecto distintivo de la UE frente a la mayoría de nuestros socios comerciales es la escasa utilización de las cláusulas de salvaguardia, al considerarse que estas medidas penalizan el comercio de mercancías leal. Básicamente por este motivo, en la UE no existe actualmente ninguna medida de salvaguardia en vigor.

En cuanto a las medidas *antidumping* y antisubvención, durante el 2015 se iniciaron 15 nuevas investigaciones (13 *antidumping* y 2 antisubvención), lo que supone un ligero descenso respecto al año 2014. Asimismo, en 2015 se iniciaron 32 revisiones de medidas que ya se encuentran en vigor, de las que 13 son por expiración de las mismas, 7 por elusión, y 12 por cambios de circunstancias.

En lo que respecta a las medidas adoptadas, se impusieron 11 medidas definitivas, ▷

todas ellas *antidumping*, lo que supone un fuerte aumento frente a las 3 establecidas en el 2014. Por otra parte, cabe destacar que en el año 2015 se prorrogaron 13 medidas existentes. Especialmente importantes para España han sido las prórrogas de las medidas *antidumping* y antisubvención sobre biodiesel procedente de EEUU y Canadá, y las medidas *antidumping* sobre algunos productos siderúrgicos como el alambrón originario de China y los tubos sin soldadura de hierro o acero también originarios de China.

Teniendo en cuenta estos datos, a finales de 2015 la UE mantenía en vigor un total de 86 medidas *antidumping* y 11 medidas antisubvención.

El país más afectado es China, sobre el que recaen 52 medidas *antidumping* y 5 antisubvención, por detrás se encuentran India (6 medidas *antidumping* y 3 antisubvención); Rusia (7 medidas *antidumping*); Indonesia (6 medidas *antidumping*); Malasia (6 medidas *antidumping*) y Tailandia (5 medidas *antidumping*).

Por sectores, destaca por su importancia el sector siderúrgico que aglutina el 60 por 100 de las nuevas investigaciones de defensa comercial en el último año, seguido del sector químico (20 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.

5.2.2. Medidas de defensa comercial de terceros países

En el año 2015 la actividad en Instrumentos de Defensa Comercial (IDC) iniciada por terceros países ha sido algo menor a la de 2014, año en que el número de investigaciones sobre la UE o algunos de sus Estados miembros (EM) fue especialmente llamativa. Así, frente

a la apertura de 36 nuevas investigaciones en el año anterior, en 2015 este número se redujo a 30.

De estos 30 procedimientos, 16 afectaron potencialmente a España, correspondiendo 14 de ellos a investigaciones de salvaguardia y 2 a *antidumping*. Ha de hacerse notar que de los tres tipos de procedimientos de defensa comercial establecidos por la OMC, el de salvaguardia ha sido, con diferencia, el que más se utilizó. Esto es ciertamente preocupante puesto que este tipo de medidas son las más restrictivas de entre los IDC. Esto contrasta con la nula aplicación que la UE hace de este tipo de instrumentos.

Aparte de la apertura de nuevas investigaciones, durante 2015 se adoptaron medidas de defensa comercial definitivas en 22 casos contra la UE o alguno de sus EEMM. De esas medidas, una iba dirigida de manera específica contra las exportaciones españolas (medidas *antidumping* de Australia que se comentarán más abajo). Y 13 podrían tener impacto sobre las exportaciones españolas al aplicarse de manera general sobre toda la UE.

En todos estos casos, como viene siendo habitual, tanto la Comisión Europea como las Administraciones de muchos EEMM, entre ellas la Administración comercial española, han tenido que realizar un importante esfuerzo en apoyo de las empresas europeas afectadas por dichos procedimientos.

A continuación se destacan las medidas con mayor relevancia sobre los intereses españoles.

Como se ha mencionado antes, Australia decidió aplicar medidas *antidumping* definitivas sobre barras de refuerzo provenientes de España, así como de otros orígenes fuera de la UE. En el caso de este país hay que subrayar que parece existir voluntad política en hacer un uso más profuso de los IDC en el futuro.

Por su parte, Chile ha sido un país muy activo en el año 2015 en el uso de IDC, y que han afectado además de manera particular a los intereses españoles. Durante este año han abierto cuatro investigaciones de salvaguardia ▷

sobre diferentes productos siderúrgicos: alambrón, alambre, clavos y mallas de acero. Antes de la finalización de 2015 este país decidió aplicar medidas provisionales sobre el alambrón. Sobre el resto de investigaciones se espera que las autoridades chilenas se pronuncien durante el año 2016.

Marruecos ha vuelto a ser un agente destacado en el uso de IDC, con particulares efectos sobre las exportaciones españolas. Son reseñables la apertura de una investigación de salvaguardia sobre papel en bobina o en ramo, y de otra investigación *antidumping* sobre PVC, así como la aplicación de medidas de salvaguardia definitivas sobre chapas de acero laminadas en frío. También hay que mencionar la prórroga, a finales de 2015, de las medidas de salvaguardia sobre alambrón y corrugado, tras finalizar la revisión por expiración de las medidas que se impusieron originalmente en 2014.

En 2015 México abrió dos investigaciones *antidumping* que afectaron de manera particular a empresas españolas. Una sobre tuberías de acero para transporte de gas y otra sobre productos de presfuerzo de acero. En ambos casos se aplicaron medidas provisionales desde julio y agosto del mismo año, respectivamente. Durante 2016 se conocerá el resultado final de estos procedimientos.

Por último, cabe destacar la apertura por parte de Túnez de una investigación de salvaguardia sobre productos cerámicos procedentes de España. Este procedimiento se suma a las investigaciones de salvaguardia iniciadas por este mismo país en 2014 sobre paneles de madera y botellas de vidrio, sobre las que las autoridades tunecinas no han tomado ninguna decisión en 2015 estando todavía en curso las correspondientes investigaciones.

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.

De forma complementaria a la vía comunitaria, la Administración española realiza gestiones directas para la eliminación de barreras que afectan a las empresas españolas en terceros mercados. Para ello, se mantienen contactos regulares con asociaciones, empresas y diversos departamentos de la Administración, ya sea en los servicios centrales o a través de la red territorial y de Oficinas Económicas y Comerciales en el exterior. Adicionalmente, la Secretaría de Estado de Comercio, a través del portal de barreras (www.barrerascomerciales.es) da a conocer aquellas de mayor calado a las que se enfrentan las empresas españolas.

En un contexto de crecimiento económico mundial débil, la evolución de las barreras al comercio y a la inversión entre las principales economías del mundo (G-20) no fue positiva. A finales de 2015, persistían más de 1.000 obstáculos al comercio y a la inversión de todos los que se fueron estableciendo desde 2008, esto es, aproximadamente el 75 por 100. Tan solo en el periodo de octubre de 2014 a octubre de 2015, se reconocieron más de 200 nuevas trabas. Y aunque estos países también adoptaron medidas comerciales liberalizadoras, el ritmo al que lo hicieron fue insuficiente y, además, se desaceleró en el último año.

En el caso español, nuestras empresas tuvieron que enfrentarse a una serie de obstáculos no menores. Especialmente duras fueron las trabas establecidas por países con dificultades en su balanza de pagos debidas al desplome de los precios de las materias primas, normalmente, su principal partida de exportación, como en Ecuador o en Nigeria. No obstante, el caso más significativo para España fue, posiblemente, el de Argelia. Las autoridades de este país magrebí aprobaron un reglamento de seguridad para automoción que obligaba a los operadores en Argelia a instalar sistemas anti-vaho y antiescarcha en los parabrisas. Esta ▷

medida tuvo un fuerte impacto en algunos operadores españoles, bloqueando miles de vehículos en puerto, al no darse un periodo de transición para la aplicación de la nueva normativa. Finalmente, gracias a las gestiones realizadas por la Secretaría de Estado de Comercio (SEC), en coordinación con la Comisión Europea, se pudieron liberar los vehículos y ampliar el plazo de adaptación a la nueva regulación. Lamentablemente, como consecuencia de la persistencia de los desequilibrios exteriores, las autoridades comerciales argelinas establecieron un sistema de cuotas muy restrictivo a finales de año.

El sector cerámico español también se vio afectado por significativas trabas comerciales durante 2015. Desde 2013, la autoridad filipina empezó a implementar con rigurosidad la normativa sobre cumplimiento de los estándares nacionales. El control de estos estándares debía ser realizado por el Departamento de Comercio e Industria de Filipinas, mediante la obtención de una certificación, que podía solicitarse por dos vías alternativas: la inspección en destino, requiriendo la obtención de un certificado cada vez que se realizara una operación comercial; o las auditorías de fábrica, conllevando auditorías específicas del proceso productivo por inspectores filipinos, en origen. Ambas vías suponían un notable aumento de costes para el exportador, retrasos y burocracia, duplicidad de ensayos y gastos de la inspección del producto en origen por la autoridad filipina. Tras las actuaciones de la SEC, la Oficina Económica y Comercial de España en Manila, y la Comisión Europea, se logró un cambio favorable en la regulación filipina, a mediados de 2015, eliminándose la obligación de certificación para los productos cerámicos, y pasando a un régimen de declaración de conformidad por parte de la empresa.

En 2014, Ecuador comenzó un proceso de desarrollo reglamentario de nuevos estándares técnicos y de su sistema de certificación. Esta

cuestión se tradujo en ciertos cambios que dificultaban la exportación de productos cerámicos desde España al país andino, como, por ejemplo, la exigencia de nuevos tipos de etiquetas en el embalaje o la cancelación de la posibilidad de certificación por empresas españolas, que venían haciéndolo hasta entonces, y la obligación de certificarse por entidades ecuatorianas. De nuevo, gracias a las gestiones realizadas por la SEC, junto con los servicios de la Comisión Europea, las preocupaciones de nuestros exportadores fueron transmitidas a las autoridades ecuatorianas y, a principios de 2015, dispusieron que los importadores ecuatorianos podían realizar la importación de productos de la UE con una declaración jurada de cumplimiento de las normas técnicas de calidad europeas y una acreditación del certificado de origen de la mercancía.

En el ámbito de los obstáculos técnicos, el sector de los neumáticos fue uno de los más afectados por las barreras aprobadas en terceros países. En Indonesia, un proyecto de normativa técnica, debatido a finales de 2015, amenazaba con interrumpir las ventas a este país por sus excesivas exigencias administrativas, el trato discriminatorio a los neumáticos importados frente a los producidos localmente, y un plazo de implementación demasiado corto. Las acciones emprendidas por la SEC, 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, el sector prosigue su lucha en otros países, como India o Arabia Saudí, donde nuevas regulaciones técnicas poco razonables y no adaptadas a los estándares internacionales ponen en peligro nuestro potencial exportador.

Por último, una importante batalla ganada en el área de las barreras que afectan a la industria agroalimentaria española fue la adaptación, ▷

por parte de Japón, al estándar internacional sobre niveles de bacteria *Listeria monocytogenes* (LM), a principios de 2015. La nueva normativa autoriza al aumento de 0 cfu/g a 100 cfu/g en la tolerancia a la LM en productos curados, lo cual ha supuesto la salida de la «lista negra» de numerosos establecimientos exportadores españoles, obteniendo acceso al mercado nipón. En el mismo sentido, la SEC y la Oficina Económica y Comercial de España en Corea del Sur siguen trabajando para conseguir la adaptación de los análisis bacteriológicos realizados por las autoridades coreanas a los estándares internacionales, y evitar los costosos procesos de toma de muestras que, para algunos alimentos, como el jamón ibérico, puede alcanzar hasta los 600 gramos por pata o paletilla.

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 (suspensiones) o que se produzcan en cantidades insuficientes (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 objetoras en el marco de dos rondas anuales. Las solicitudes deben ser presentadas por las empresas ante las Administraciones competentes de los EEMM, en el caso español, 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 un contingente toma aproximadamente nueve meses. Una vez aprobados, con carácter general, los contingentes son de aplicación durante 1 año y las suspensiones por períodos de 5 años prorrogables.

Los contingentes y suspensiones arancelarias se aprueban mediante reglamentos del Consejo de la UE, siguiendo una secuencia semestral. Los reglamentos vigentes son los siguientes:

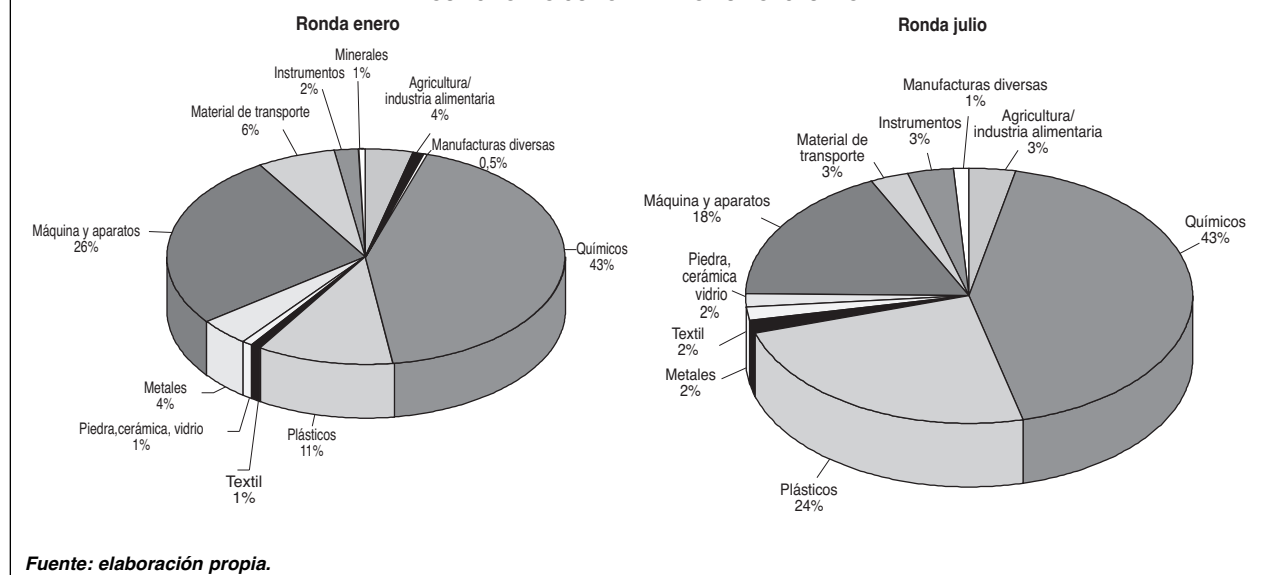
- Reglamento (UE) 2015/2449 del Consejo, de 14 de diciembre de 2015, que modifica el Reglamento (UE) no 1387/2013, por el que se suspenden los derechos autónomos del arancel aduanero común sobre algunos productos agrícolas e industriales.
- Reglamento (UE) 2015/2448 del Consejo, de 14 de diciembre de 2015, por el que se modifica el Reglamento (UE) no 1388/2013 relativo a la apertura y modo de gestión de contingentes ▷

CUADRO 5.1
SOLICITUDES COMUNITARIAS POR SECTORES

Sectores	Ronda enero	Ronda julio
	Porcentaje	Porcentaje
Agricultura/industria alimentaria	3,76	3,2
Minerales	0,83	—
Químicos	43,09	42,8
Plásticos	11,3	24,4
Textil	0,83	1,6
Piedra, cerámica, vidrio	0,83	1,6
Metales	4,18	1,6
Máquina y aparatos	26,35	17,6
Material de transporte	6,27	2,8
Instrumentos	2,09	3,2
Manufacturas diversas	0,47	1,2

Fuente: elaboración propia.

GRÁFICO 5.1
SOLICITUDES COMUNITARIAS POR SECTORES



Fuente: elaboración propia.

arancelarios autónomos de la Unión para determinados productos agrícolas e industriales.

A nivel comunitario, la actividad llevada a cabo en el 2015, se ha enmarcado en dos Rondas. En la Ronda de enero, iniciada en marzo de 2015, se han introducido aproximadamente 240 solicitudes y en la Ronda de julio, iniciada en septiembre de 2015, aproximadamente 265 solicitudes. Las solicitudes analizadas en estas rondas se muestran en el Cuadro 5.1.

Dentro de estas solicitudes cabría mencionar, por haber generado una mayor actividad para la Administración española, las siguientes.

- La defensa de 5 solicitudes de suspensiones presentadas por empresas españolas y 15 objeciones a solicitudes de otros Estados miembros.
- La defensa de 2 solicitudes de contingentes presentadas por empresas españolas y 16 objeciones a contingentes propuestos por empresas de otros Estados miembros.

El desglose por sectores de dichas solicitudes se encuentra recogido en el Cuadro 5.2.

Contingentes arancelarios autónomos para productos pesqueros

Debemos consignar los contingentes pesqueros de forma aislada a las anteriores medidas ▷

CUADRO 5.2
DESGLOSE SOLICITUDES

Suspensiones			Contingentes		
Productos	Solicitudes	Objeciones	Productos	Solicitudes	Objeciones
Plásticos.....	—	10	Plásticos.....	1	12
Químicos.....	5	1	Químicos.....	1	3
Agrícola.....	—	1	Textil.....	—	1
Micro/mecánica.....	—	3			
Total.....	5	15	Total.....	2	16

Fuente: elaboración propia.

debido al diferente marco procedimental e instrumentos legales donde se aprueban.

Estos contingentes se aprueban mediante Reglamento del Consejo de la UE, que se adopta cada tres años. A lo largo de 2015 se ha venido trabajando en la aprobación del nuevo texto que sustituirá al Reglamento (CE) 1220/2012, que ha estado en vigor durante el periodo 2013-2015. El 8 de diciembre de 2015 se publicó en el Diario Oficial de la Unión Europea el Reglamento (UE) N° 2015/2265 del Consejo relativo a la apertura y gestión de contingentes arancelarios autónomos de la UE para determinados productos pesqueros para el periodo 2016-2018.

Como reconoce el nuevo reglamento en su exposición de motivos, el objetivo de estos contingentes arancelarios es garantizar a la industria de transformación de la Unión Europea un nivel de abastecimiento satisfactorio, sin dañar a la producción comunitaria de productos de la pesca.

Se trata de un reglamento de gran relevancia para España dada la importancia del sector de productos de la pesca de nuestro país. Los contingentes de mayor interés para España por ser los más utilizados por nuestra industria transformadora son los siguientes:

- Lomos de atún: contingente anual de 25.000 toneladas al 0 por 100 de derecho. El anterior contingente era de 22.000 toneladas.
- Bacalao salado, se amplía el contingente hasta 4.000 toneladas anuales (anteriormente estaba en 2.600 toneladas) a un derecho del 0 por 100.

- Langostinos de la especie *Penaeus Vannamei*: contingente anual de 40.000 toneladas para el primer año y de 30.000 toneladas para el segundo y tercer año, en ambos casos a un derecho del 0 por 100. El anterior contingente era de 20.000 toneladas/año.

- Gambón (*Ploeticus Muelleri*), nuevo contingente anual de 10.000 toneladas con un derecho arancelario del 4,2 por 100 (tipo SPG general).

- Merluza congelada: contingente anual de 15.000 toneladas al 0 por 100. El anterior contingente era de 12.500 toneladas.

- Filetes de merluza congelados: contingente anual de 15.000 toneladas al 0 por 100. El anterior contingente era de 12.500 toneladas.

- Anchoa: se mantiene el anterior contingente para anchoa salada o en salmuera de 2.500 toneladas, y se crea un nuevo contingente para anchoa congelada de 1.000 toneladas, ambos al 0 por 100.

- Vainas de calamares y potas: contingente anual de 40.000 toneladas al 0 por 100. El anterior contingente era de 45.000 toneladas.

- Calamares y potas: contingente anual de 1.500 toneladas al 0 por 100. El anterior contingente era de 3.000 toneladas.

Puesto que el objetivo de estos contingentes es el destino a transformación industrial, el texto del nuevo reglamento aprovecha para aclarar las notas relativas a las operaciones que se pueden considerar como transformación a los efectos de poder beneficiarse de los contingentes. ▷

5.4.2. Tráfico de perfeccionamiento

El Reglamento 952/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo establece el nuevo Código Aduanero de la Unión (CAU), que entró plenamente en vigor el 1 de mayo de 2016. Pues bien, en 2015 se han publicado las Disposiciones de Aplicación que desarrollan el CAU. En virtud de la complejidad competencial derivada del Tratado de Lisboa, estas disposiciones han quedado desgajadas en dos reglamentos: Reglamento Delegado 2015/2446 y Reglamento de Ejecución 2015/2447 de la Comisión. Ambos reglamentos son de aplicación también a partir del 1 de mayo de 2016.

Con la aprobación de esta nueva normativa hay una serie de consideraciones a tener en cuenta por parte de los operadores en lo que se refiere a las autorizaciones de los regímenes de Tráfico de Perfeccionamiento:

- El art. 251 del Reglamento 2015/2446 establece una Disposición Final en virtud de la cual se prevé que las autorizaciones concedidas en base al Reglamento 2454/93, vigente hasta el 30 de abril, continúen siendo válidas hasta el periodo de validez establecido en la propia autorización, o hasta el 1 de mayo de 2019, si esta última fecha es anterior.

Asimismo, el artículo 254 del citado reglamento establece que las condiciones en que dicha autorización se aplicará a partir del 1 de mayo de 2016, serán las contempladas en las correspondientes disposiciones del Código (CAU), y en los Reglamentos de Aplicación conforme a lo dispuesto en el cuadro de correspondencias que figura en el anexo 90 del Reglamento 2015/2446.

Igualmente se establecen disposiciones transitorias en el artículo 349 del Reglamento 2015/2447, para las mercancías incluidas en determinados regímenes aduaneros que no hayan sido ultimados a 1 de mayo de 2016.

- Desaparece el régimen de transformación bajo control aduanero, que se integra en el régimen de perfeccionamiento activo.

En el Código Aduanero hasta ahora vigente, se exigía para el Tráfico de Perfeccionamiento Activo (TPA) la «intención de reexportar» el producto transformado obtenido. El CAU elimina esta exigencia. Por tanto, una opción del producto transformado bajo el régimen de TPA va a ser el despacho a libre práctica. Pues bien, 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).

- El nuevo CAU elimina la posibilidad de optar por el sistema de reintegro para el TPA, que actualmente se usa muy poco, y que permitía la devolución de derechos previamente pagados. Por tanto, la única modalidad existente es la de suspensión de derechos en el momento de la importación de las materias a incluir en el régimen.

- En general se amplían los plazos de vigencia de las autorizaciones.

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.

- Uno de los objetivos del CAU es de la tramitación totalmente electrónica entre administración-operador y entre las distintas administraciones involucradas, lo que va a exigir cambios en los procedimientos actuales de solicitud/autorización.



CUADRO 5.3
TRÁFICO DE PERFECCIONAMIENTO 2015
(Miles de euros)

Sector económico	TP activo		TP pasivo	
	Export	Import	Export	Import
1 Alimentación, bebidas y tabaco	475.918	478.044	10.903	19.059
15 Frutas, hortalizas y legumbres	22.600	40.028	1.723	11.717
16 Azúcar, café y cacao	9.809	77.339	—	—
17 Preparados alimenticios	116.188	29	204	—
1a Grasas y aceites	294.520	348.099	337	—
2 Productos energéticos	—	5.798	—	—
3 Materias primas	2.077	403	3.967	1.942
4 Semimanufacturas	499.695	382.506	17.158	6.777
43 Productos químicos	258.893	229.508	14.166	1.910
44 Otras semimanufacturas	172.266	55.736	2.799	4.819
5 Bienes de equipo	3.280.086	1.812.028	334.230	254.998
51 Maq. específica ciertas industrias	496.520	185.408	15.167	10.947
52 Equipo oficina y telecomunicaciones	83.184	96.259	93.337	6.282
53 Material transporte	1.973.519	838.198	103.468	19.819
54 Otros bienes de equipo	726.863	692.163	122.258	217.950
6 Sector automóvil	1.759.083	297.729	26.493	452.393
61 Automóviles y motos	1.330.860	5.504	92	449.765
62 Componentes del automóvil	428.223	292.225	26.401	2.628
7 Bienes de consumo duradero	9.784	44.904	1.350	2.126
8 Manufacturas de consumo	54.558	35.252	262.150	339.553
81 Textiles y confección	19.412	13.726	179.856	221.890
82 Calzado	1	34	20.420	100.141
9 Otras mercancías	14.919	2.936	19.003	6.316
Total	6.096.121	3.059.600	675.254	1.083.165

Fuente: elaboración propia con datos provisionales de Aduanas.

En lo que se refiere a la utilización de estos regímenes aduaneros especiales, en el año 2015 se han registrado incrementos en comparación con el año anterior, los cuales en gran medida tienen que ver con la recuperación de la actividad económica. Así, el número de autorizaciones de tráfico de perfeccionamiento activo emitidas por la Secretaría de Estado de Comercio, de acuerdo con el sistema ordinario, ha crecido un 6,7 por 100 con respecto a las autorizaciones expedidas de 2014 (2.223 frente a 2.083). En lo que se refiera a las autorizaciones de perfeccionamiento pasivo el aumento ha sido de un discreto 2,5 por 100 (1.673 frente a 1.559), después del importante crecimiento (76 por 100) del año anterior. La mayor parte de estas últimas corresponden al sector textil.

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 5.3.

Los flujos de comercio ponen de relieve un aumento del 22,6 por 100 de los volúmenes implicados en el tráfico de perfeccionamiento activo con respecto al año 2014, y un incremento del 16,4 por 100 en lo que se refiere a perfeccionamiento pasivo.

Los dos sectores que en volumen hacen una mayor utilización del TPA son el de bienes de equipo y el de automóvil, con incrementos en 2015 con respecto al año anterior de un 17,4 y un 28,3 por 100, respectivamente. También es destacable la utilización del TPA para aceites vegetales, con cifras que multiplican casi por ocho las del año 2014 (incremento muy unido a la evolución de la campaña aceitera nacional, que fue deficitaria).

En TPP los incrementos se producen también en los volúmenes ligados a bienes de equipo, automóvil y calzado, mientras que los de ▷

textil y confección son muy similares a los de 2014.

5.5. Ayuda al comercio

Destinada a prestar asistencia a los países en desarrollo, y en particular a los países menos adelantados (PMA), la ayuda al comercio supone que muchos de estos países puedan afrontar una serie de obstáculos de infraestructuras, en sentido amplio, incrementando así su capacidad de participación en el comercio internacional.

La Iniciativa de Ayuda para el Comercio, lanzada en 2005 durante la VI 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 países menos adelantados 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 para el 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, al tiempo que tratan de que se mantenga la atención en la Ayuda para el Comercio, en particular en lo que se refiere a mostrar los resultados.

El actual Programa de Trabajo de Ayuda al Comercio originado en la IX Conferencia Ministerial, celebrada en Bali en 2013 y publicado en mayo de 2014, estableció el marco de actividades para el período 2014-2015. Este programa se centró en «reducir los costes del comercio con

miras a un crecimiento inclusivo y sostenible», y se concibió en el contexto de la nueva agenda para el desarrollo post-2015. Las actividades de este Programa de Trabajo culminaron en el Quinto Examen Global de la Ayuda para el Comercio, que se celebró en la OMC del 30 de junio al 2 de julio de 2015.

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

El Programa de Trabajo sobre la Ayuda para el Comercio para 2016-2017 contribuirá a alcanzar los objetivos definidos en el texto de la X Conferencia Ministerial haciendo hincapié en «fomentar la conectividad» mediante la reducción de los costes del comercio. Uno de los mensajes más contundentes derivados del Programa de Trabajo sobre la Ayuda para el Comercio para el bienio 2014-2015 es que 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 infraestructuras, prestando especial atención al comercio de servicios y contribuir así a una mayor coherencia.

En la UE se está revisando el Programa de Ayuda al Comercio con el fin de actualizar el 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 tal y como se pone de manifiesto en el ▷

último informe de seguimiento sobre la ayuda al comercio de la UE que publica la Comisión Europea anualmente. En el informe de 2015 se menciona un total de 11,7 billones de euros concedidos en forma de ayuda al comercio en 2013, lo que sitúa a la UE y a sus EEMM como primer donante de la ayuda al comercio a nivel mundial.

5.6. El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) en 2015

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.

El actual SPG mantiene los tres esquemas preferenciales con los que la UE concede beneficios comerciales, en forma de aranceles reducidos o nulos sobre las importaciones de mercancías, que reflejan las diferentes necesidades comerciales, de desarrollo y financieras de los países en vías de desarrollo:

1. El régimen SPG general, concede a sus beneficiarios una exención arancelaria para los productos no sensibles y una reducción de 3,5 puntos del arancel para los sensibles (siendo la reducción del 20 por 100 para textil y confección).

2. El régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza (SPG+) concede exención arancelaria para todos los productos cubiertos por este régimen a aquellos países vulnerables que además ratifiquen y apliquen efectivamente 27 Convenciones internacionales sobre derechos humanos, laborales, medio ambiente y buen gobierno.

3. El régimen especial a favor de los países menos desarrollados, conocido como iniciativa

EBA (*Everything but Arms*), concede exención total de aranceles a todos los productos originarios de los países menos adelantados (PMA) con excepción de las armas.

Normativa publicada en 2015

- Reglamento Delegado 2015/1979 para modificar los anexos II, III y IV del Reglamento SPG, de la siguiente forma:

- Países con ALC (salida de Georgia): desde el 1-1-2017.

- Países que han pasado a ser considerados como de renta media alta (salida de Iraq, Islas Marshall y Tonga): desde 1-1-2017.

- Países que fueron reincorporados al Reglamento de Acceso al Mercado - MAR (salida de Camerún y Fiji): desde 1-1-2017.

- Países esquema EBA (salida Samoa que quedará en sistema general): desde 1-1-2019, una vez finalizado el período transitorio de tres años desde la publicación del acto delegado, de 1 de enero de 2016.

- Reglamento Delegado 2015/1978 sobre nuevos umbrales de graduación, que pasan a ser del 57,0 por 100 como regla general y del 47,2 por 100 (productos textiles), salvo tres excepciones a las secciones S-2, S-3 y S-5 del anexo V, que conservan el mismo umbral que ya existía, es decir, del 17,5 por 100, ya que los volúmenes de sus importaciones a la UE en el marco del SPG no se han visto alterados por las salidas de varios países importantes del SPG en 2015, como es el caso de China.

- Reglamento Delegado (UE) n° 2016/79/2015 de la Comisión de 25 de noviembre, en el que se revisó el anexo III del Reglamento (UE) n° 978/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo por el que se regula el SPG en lo que respecta a Kirguistán, país que había solicitado su ingreso como beneficiario del SPG+. Después de haber analizado su solicitud y comprobado que cumplía los criterios de admisibilidad, se le ha concedido con efectos a partir del 27 de enero de 2016.



5.7. Acuerdos bilaterales de comercio

5.7.1. América

El continente americano sigue siendo una prioridad estratégica para España y en este sentido hemos seguido impulsando en el marco de la Unión Europea (UE) los Acuerdos Comerciales con dichos países. Si 2014 fue un año muy significativo para la política comercial de la UE en el continente, durante 2015 se ha ido avanzando en algunos de los grandes acuerdos, como son principalmente el Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) entre la UE y EEUU y la reanudación de las negociaciones con Mercosur. Asimismo, se cerraron las negociaciones con Ecuador para su inclusión en el Acuerdo Comercial Multipartes, junto a Perú y Colombia, (pendiente ahora de la ratificación final), se reformuló el acuerdo CETA con Canadá, tras su firma en 2014, y se empezaron a recoger los frutos de los acuerdos que entraron en vigor en 2013 y 2014 (Centroamérica, Colombia y Perú). Igualmente se avanzó en las directrices para la modernización del Acuerdo con México y en la negociación de un nuevo Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación con Cuba, tras el deshielo de sus relaciones internacionales. Por último, se creó un Grupo de Trabajo en aras de evaluar el impacto de una posible modernización del Acuerdo con Chile, que seguiría al de México.

De concluirse finalmente los acuerdos con Mercosur y con Estados Unidos, todo el continente americano, a excepción de Cuba, Bolivia y Venezuela, estaría cubierto por Acuerdos Comerciales con la UE.

En este capítulo analizaremos en primer lugar, por su importancia destacada, el TTIP con Estados Unidos. En segundo lugar repasaremos las negociaciones cerradas durante 2015 (nuevo texto de CETA con Canadá y firma con Ecuador), en tercer lugar describiremos los

acuerdos que entraron en vigor recientemente (Centroamérica, Colombia y Perú), y concluiremos con las negociaciones actualmente en desarrollo (Mercosur, modernización del Acuerdo con México) y las que avanzaron en 2015, como es el caso Cuba.

Estados Unidos

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

El TTIP, actualmente en proceso de negociación, cuenta con tres grandes pilares: acceso a mercados, aspectos regulatorios y un conjunto de reglas globales. El acceso a mercados incluye el comercio de bienes, el comercio de servicios, las inversiones y las compras públicas. Los aspectos regulatorios incluyen las barreras técnicas al comercio, las medidas sanitarias y fitosanitarias, la regulación de sectores específicos y la coherencia regulatoria entre las normas de ambos bloques económicos. Las reglas globales abarcan aspectos tan variados como ▷

la propiedad intelectual (que incluye las indicaciones geográficas), la facilitación del comercio, el desarrollo sostenible, las pymes, aspectos de competencia y de comercio de energía y materias primas, entre otros.

Hasta la fecha⁵ se han celebrado doce rondas de negociación, alternativamente en Washington y Bruselas: la última tuvo lugar en Bruselas, del 22 al 26 de febrero de 2016. Cada ronda negociadora es seguida de una reunión entre los jefes negociadores de ambas partes con representantes de las ONG, organizaciones de consumidores, distintas asociaciones, representantes de los trabajadores, organizaciones profesionales, empresas y cualquier otra organización de la sociedad civil de la UE o de EEUU.

Tras esta última ronda, ambas partes han reafirmado su compromiso de intensificar esfuerzos para acelerar las negociaciones en todas las áreas y su intención de concluir la negociación en 2016 si el resultado alcanzado es el adecuado.

En estos momentos las negociaciones se enfrentan a un reto clave, impulsar decididamente el trabajo de los negociadores con el objetivo de poder cerrar algunos aspectos sensibles y dejar una lista reducida de temas sustanciales que se discutirían en la fase final de las negociaciones. Se espera que en los próximos meses se puedan finalizar los textos consolidados en todas las áreas de negociación asegurando el equilibrio entre los 3 pilares de la negociación: acceso a mercado, temas regulatorios y reglas globales.

Las próximas rondas de negociación están previstas para finales de abril y julio de 2016.

Desde el punto de vista económico, el TTIP permitirá consolidar las ya importantes relaciones comerciales y de inversión entre ambos socios, contribuirá al crecimiento económico, favorecerá la creación de empleo y será positivo

para los consumidores gracias a los beneficios inherentes a la apertura comercial de la que España ya se ha beneficiado en anteriores ocasiones a través de su proceso de integración en la UE o de su participación en diversas negociaciones comerciales, tanto a nivel bilateral como multilateral.

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

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

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

El acuerdo cuenta con el mayor apoyo político tanto en EEUU como en la UE. Para España es fundamental que el compromiso final que resulte de las negociaciones TTIP sea equilibrado en su conjunto (en los tres pilares de acceso a mercado, coherencia reglamentaria y reglas globales) y beneficioso para ambas partes pues el Parlamento Europeo y los Parlamentos nacionales no ratificarán un acuerdo que no reúna estos requisitos básicos.

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 ▷

⁵ Este apartado se escribió a mediados de abril 2016.

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

Desde entonces, tanto la Comisión como Canadá han llevado 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 exteriores⁶. Posteriormente será traducido a todas las lenguas oficiales de la UE antes de ser finalmente aprobado por el Consejo de la UE y posteriormente ratificado por los Parlamentos Europeo, de los Estados miembros y de Canadá.

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.

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

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

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

Ecuador

El 17 de julio de 2014 finalizaron las negociaciones para la adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes (ACM) entre la Unión Europea, Perú y Colombia. El Protocolo de Adhesión de Ecuador al ACM ha sido rubricado por la UE en diciembre de 2014. Está previsto que la incorporación de Ecuador al ACM tenga efecto antes del fin de 2016, tras los preceptivos trámites (traducción y aprobación por parte del Consejo de Ministros de la UE y del Parlamento Europeo), puesto que el Protocolo de Adhesión de Ecuador al ACM ha sido ya ratificado en febrero de 2016 por el Comité de Comercio del mismo Acuerdo Multipartes.

Con el fin de evitar una perturbación en el comercio con ese país, se aprobó el Reglamento (UE) n° 1384/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo relativo al trato arancelario a las mercancías originarias de Ecuador, ▷

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.

que mantiene los tipos preferenciales que se aplicaban a Ecuador en la situación anterior (SPG+). Este Reglamento tiene validez hasta el 31 de diciembre de 2016 y no puede prorrogarse ni reproducirse. Este mecanismo temporal autónomo no ligado al Reglamento del Sistema de Preferencia Generalizadas (SPG) permite seguir otorgando a Ecuador un acceso preferente al mercado de la UE ya que desde el 1-1-2015 ese país dejó de ser beneficiario del SPG por estar considerado país de renta media-alta por el Banco Mundial durante tres años consecutivos y haber agotado el período transitorio previsto en el SPG. Entre otros aspectos del Reglamento UE cabe destacar el compromiso asumido por Ecuador en cuanto a que debe abstenerse de introducir nuevos derechos arancelarios así como restricciones cuantitativas o medidas de efecto equivalente a los productos de la UE que se importen en ese país. Se incluye además un mecanismo de retirada temporal que se aplicaría si Ecuador no cumpliera con estas condiciones y una cláusula de salvaguardia por si las preferencias concedidas a Ecuador en base a este reglamento lesionaran los intereses de productores de la UE.

Tras su entrada en vigor, el Protocolo de Adhesión al ACM permitirá a Ecuador beneficiarse de un mejor acceso de sus principales exportaciones a la UE tales como, pesca, plátanos, frutas, flores, café y cacao.

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

España tiene gran interés en que entre en vigor la adhesión de Ecuador al Acuerdo

Multipartes lo antes posible y que se dé solución, al mismo tiempo, a las barreras no arancelarias en ese país.

Ecuador introdujo una cláusula de salvaguardia por razones de Balanza de Pagos, en marzo de 2015, que será eliminada en junio de 2016. Esta cláusula de salvaguardia es frente a todos los países, y supone una elevación de aranceles para la generalidad de los productos, con mayores alzas para productos de consumo y menores para materias primas, productos intermedios y bienes de capital.

Centroamérica

La UE y Centroamérica concluyeron la negociación del Acuerdo de Asociación (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: democracia y derechos humanos, gobernabilidad, igualdad de género, cambio climático y desarrollo sostenible, lucha contra el tráfico de drogas y armas, corrupción, 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 uno de octubre para Costa Rica y El Salvador y, finalmente, el uno 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.

A pesar de que no han pasado ni tres años desde que entró en vigor el acuerdo y es pronto, por tanto, para sacar ninguna conclusión. De momento el comercio entre la UE y Centroamérica disminuyó en 2015 (9.935 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 5.315 millones de euros en 2012 a 5.189 millones de euros en 2015, mientras que las importaciones de la UE procedentes de Centroamérica disminuyeron de 6.821 millones de euros en 2012 a 4.746 millones de euros en 2015. Como resultado la UE pasó de experimentar un déficit comercial en 2012 de 1.505 millones de euros a tener un superávit en 2015 de 143 millones de euros.

Con respecto a España, el comercio bilateral con la región ha aumentado en 2015 (1.297 millones de euros) respecto a 2012 (1.234 millones de euros). De hecho, España dentro de la UE ha mejorado su posición como país exportador, pasando de ser el 3^{er} país después de Alemania y Francia a ser el 2^o después de Alemania. Así, las exportaciones de España a la región pasaron de 840 millones de euros en 2012, a 917 millones de euros en 2015, al tiempo que las importaciones procedentes de Centroamérica disminuyeron de 394 millones de ▷

euros en 2012 a 380 millones de euros en 2015. Como resultado, el superávit comercial ha aumentado, pasando de ser de 446 millones de euros en 2012, a 537 millones de euros en 2015.

Colombia y Perú

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

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

En este sentido, el acuerdo alcanzado con Perú y Colombia prevé una liberalización total de productos industriales y de la pesca: la UE obtiene la liberalización inmediata para el 80 por 100 y el 65 por 100 de sus exportaciones a Perú y Colombia respectivamente. El resto de productos quedará completamente liberalizado en un plazo máximo de diez años. Igualmente, se ha obtenido la apertura del mercado andino para algunos de los principales productos agrícolas comunitarios como lácteos, carne de cerdo, vinos y bebidas espirituosas o aceite de oliva. Además, se ha logrado un elevado grado de protección para las indicaciones geográficas comunitarias.

Contiene, además, una cláusula de salvaguardia bilateral y un mecanismo de estabilización para el plátano que permiten la suspensión

temporal de preferencias arancelarias en caso de que las importaciones crezcan de forma inesperada y provoquen un deterioro de la industria que compita con dichas importaciones.

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

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

Adicionalmente, el acuerdo contempla normas de origen flexibles, compromisos en las áreas de facilitación del comercio, normas sanitarias y fitosanitarias y eliminación de barreras técnicas al comercio, un mecanismo de solución de diferencias y un mecanismo de mediación para barreras no arancelarias en el comercio de bienes y disposiciones para garantizar la competencia. Además de las disposiciones comerciales, el ACM incluye un capítulo de desarrollo sostenible, con el que se ha conseguido un resultado igual o mejor al previamente existente en el marco del SPG+ en lo referente a los compromisos de Perú y Colombia en materia laboral y medioambiental, y algunas cláusulas políticas: contiene un texto que permite la suspensión inmediata de las preferencias en caso de no respetarse los Derechos Humanos e incluye una cláusula de no proliferación de armas de destrucción masiva. ▷

Al cabo de dos 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.

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.

Mercosur

La UE y Mercosur negocian un Acuerdo de Asociación desde 1999. Tras estancarse en 2004, las negociaciones fueron reanudadas en 2010 bajo la presidencia española de la UE. Aunque se ha avanzado bastante en la parte normativa del acuerdo, la negociación de su parte comercial se encuentra aún en fase inicial, ya que, aunque en los márgenes de la Cumbre UE-CELAC (Santiago de Chile, enero de 2013) la UE y Mercosur acordaron intercambiar ofertas de acceso a mercado en el último trimestre de 2013, éste ha venido aplazándose, principalmente por las dificultades para avanzar en la presentación de una propuesta conjunta por parte de Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay.

Tras la Reunión Ministerial UE-Mercosur, que tuvo lugar el pasado junio de 2015 en el marco de la última Cumbre UE-CELAC, ambas partes reafirmaron su total compromiso de realizar los esfuerzos necesarios para la conclusión de las negociaciones, con vistas a un acuerdo ambicioso, amplio y equilibrado. El acuerdo no sólo cubriría el comercio agrícola; sus beneficios

se extenderían a los productos industriales, a las barreras no arancelarias, a la contratación pública, a los servicios, etcétera.

A principios del mes de octubre de 2015, los negociadores de ambas partes se reunieron en Asunción con el propósito de intercambiar información adicional sobre sus respectivas ofertas de acceso al mercado y evaluar si éstas reunían las condiciones necesarias para proceder al intercambio. Mercosur presentaría una oferta inicial superior a la presentada en 2004, con intención de mejorarla a lo largo de las negociaciones. Está previsto que en breve se proceda al intercambio de ofertas, tal y como anunciaron en Bruselas, el pasado mes de abril, la Comisaria Malmström y el Canciller de Uruguay (país que ostenta la presidencia de Mercosur durante el primer semestre de 2016) y que las negociaciones puedan progresar.

Para la UE, tanto desde el punto de vista político como económico, la relación con Mercosur es estratégica. Mercosur es el sexto destino de las exportaciones de la UE y la UE es el primer socio comercial de Mercosur⁷. En el caso de Brasil –novena economía del mundo, con el 40 por 100 del PIB de Iberoamérica– la UE es su primer socio comercial e inversor. Para España, es también evidente la importancia de este bloque: Brasil es el segundo destino mundial, tras Reino Unido, de nuestras inversiones directas, con un *stock* de inversiones de 43.830 millones de euros en 2013 (últimos datos disponibles) y Argentina, el duodécimo con 7.849 millones de euros.

Estas negociaciones son una de las principales prioridades de la Administración comercial española. De llegarse a un acuerdo, prácticamente toda Iberoamérica estaría cubierta por acuerdos comerciales con la UE.

México

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación con ▷

⁷ El *stock* de inversiones de la UE en Mercosur ascendía en 2013 (últimos datos publicados) a 3.248.000 millones de euros.

México entró en vigor en el año 2000. Desde el punto de vista comercial, este acuerdo ha permitido a las empresas europeas hacer frente al Acuerdo de Libre Comercio suscrito entre EEUU, Canadá y México (NAFTA), cuya entrada en vigor en 1994 se tradujo en una disminución de la cuota de mercado comunitaria en México. La UE ha ido así recuperando cuota en el mercado mexicano, pasando ésta del 8,5 por 100 en 2000 al 11 por 100 en 2015, a la vez que EEUU ha ido reduciéndola, del 72 al 47,3 por 100 en el mismo período. La UE se mantiene actualmente como tercer socio comercial de México, tras EEUU y China. En concreto, en 2015, la UE exportó a México bienes por valor de 33.665 millones de euros e importó por valor de 19.681 millones de euros. En ese mismo año, México registró 28,4 mil millones de USD de inversión extranjera directa (IED), de los cuales el 53 por 100 procede de los Estados Unidos y 26 por 100 de la UE, principalmente de empresas de España, Alemania, Holanda y Francia. 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 orientadas a conseguir la modernización del acuerdo. En este sentido, en el marco de la UE se están preparando las directrices de negociación para llevar a cabo este proceso. El objetivo es poder comenzar las negociaciones con México a lo largo de 2016. 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), o acuerdos aún en negociación, como el TTIP que se está negociando con EEUU.

Chile

El Acuerdo de Asociación con Chile entró en vigor en 2005, aunque se aplicó provisionalmente

desde 2003⁸. El acuerdo contiene un importante apartado de diálogo político y de cooperación e incluye un ambicioso capítulo económico y comercial. En la parte comercial, cubre las áreas de bienes, servicios, movimientos de capital, inversiones, propiedad intelectual y compras públicas. Además, incluye un procedimiento de solución de diferencias, un acuerdo de vinos y licores y un acuerdo sobre temas veterinarios y fitosanitarios.

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

Durante la VI Reunión del Consejo de Asociación UE-Chile que tuvo lugar en Bruselas en abril de 2015 se acordó la creación de un Grupo de Trabajo Conjunto, con subgrupos relevantes, que está trabajando en la evaluación del valor añadido que el proceso de modernización puede brindar, y en definir el alcance y ambición del mismo.

El 30 de noviembre de 2015 tuvo lugar en Bruselas la XII Reunión del Comité de Asociación UE-Chile, establecido por el Acuerdo de Asociación, en paralelo a las reuniones de los distintos grupos especiales, en las que se produjeron avances en muchos de los temas tratados.

Cuba

La UE y Cuba concluyeron las negociaciones del Acuerdo de Diálogo Político y ▷

⁸ La entrada en vigor provisional permite la aplicación anticipada de las disposiciones comerciales incluidas en un acuerdo. La entrada en vigor definitiva requiere de la aprobación de los Parlamentos nacionales.

Cooperación (ADPC) el 11 de marzo de 2016. 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 La Habana la «*rúbrica*» del acuerdo y, a partir de ahora, Cuba y la UE deben proceder a cumplir sus respectivos procesos internos de aprobación para asegurar la firma y la ratificación definitiva del mismo.

El acuerdo contempla 3 capítulos principales: diálogo político; cooperación y diálogo político; y 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 y la valoraciones de conformidad, y promover la cooperación entre los cuerpos de estandarización y acreditación.

- 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.

Al margen de este ADPC, conviene recordar que Cuba fue beneficiaria del Sistema de

Preferencias Generalizadas (SPG) de la UE, que permite el acceso al mercado comunitario en condiciones preferenciales a los productos de los países en vías de desarrollo. Sin embargo, Cuba salió de este acuerdo el 1 enero de 2014 al haber rebasado el límite de renta per cápita (se situó como país de ingreso medio alto). Con ello Cuba perdió el beneficio del SPG, lo que claramente afectó negativamente a sus exportaciones (en especial el tabaco) hacia los países del bloque comunitario.

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 el apoyo bajo los Programas Regionales Regional para América Latina incluidos el Latin America Investment Facility o el Caribbean Regional Programme.

En 2015, la UE fue el primer destino de la exportación cubana y su segundo socio comercial (tras Venezuela). Las principales exportaciones fueron combustibles minerales, azúcar, bebidas y tabaco y alcanzaron los 540 millones de euros. Por su parte, la UE exportó a Cuba unos 1.600 millones de euros, en su mayor parte bienes de equipo, lo que supuso un 0,1 por 100 de la exportación total comunitaria. La UE es también el mayor inversor en la isla, centrada en turismo, construcción y agroindustrias. Por su parte, en 2015 la exportación española ascendió a 964 millones de euros (38 por 100) cifra que supuso el récord histórico. La importación ascendió a 125 millones de euros (14 por 100). Por ▷

productos, la exportación está muy diversificada: máquinas y repuestos para muchos sectores, equipamiento eléctrico, suministros para la agricultura, hostelería, materiales de construcción, repuestos para automóviles y camiones, alimentos y un largo etcétera. En cuanto a productos de importación, están poco diversificados, son productos tradicionales como ron, azúcares, marisco, tabaco y chatarras de diversos metales.

Bolivia

Las relaciones Bolivia-UE se rigen por el antiguo Acuerdo Marco UE CAN (Comunidad Andina), concediendo la UE, además, acceso preferencial por la aplicación del Sistema de Preferencias Generalizadas (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 Acuerdo Comercial Multipartes de la Unión Europea con Colombia y Perú (ACM) al que se ha adherido Ecuador, no sería contrario a la Constitución y que Bolivia estaría interesada en firmar un Acuerdo.

Desde entonces solo ha habido contactos informales con Bolivia ya que no era una prioridad para las autoridades bolivianas.

Sin embargo, 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 permitirá una mejor comunicación entre Bolivia y los Estados miembros de la UE particularmente en temas comerciales y de inversión.

5.7.2. Política Europea de Vecindad

Con motivo de la incorporación de diez nuevos Estados miembros a la Unión Europea, en

mayo de 2004, surgió la necesidad de replantearse las relaciones con los nuevos países vecinos y reforzar las ya existentes con los tradicionales, a través de una Política Europea de Vecindad (PEV). La PEV busca un marco de estabilidad política y económica con estos países, a partir del aprovechamiento de los valores comunes (democracia y derechos humanos, Estado de derecho, buen gobierno, principios de economía de mercado y desarrollo sostenible).

Desde el punto de vista geográfico, la iniciativa es aplicable a los países del Mediterráneo (Argelia, Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Libia, Marruecos, Autoridad Nacional Palestina, Siria y Túnez), a los del este de Europa (Ucrania, Moldavia y Bielorrusia) y a la región del Cáucaso Sur (Georgia, Armenia y Azerbaiyán).

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

Uno de los objetivos fundamentales de la PEV es la integración económica con los países socios. Con este objetivo, el Consejo de Asuntos Exteriores de 20/6/2012 dio mandato a la Comisión de negociar una nueva generación de acuerdos, denominados «acuerdos de libre comercio amplios y profundos» (DCFTA según sus siglas en inglés). Además del contenido habitual sobre mercancías, servicios, compras públicas y propiedad intelectual, en estos acuerdos se hace especial hincapié en barreras no arancelarias y en aproximación regulatoria, donde se centran actualmente la mayor parte de las dificultades de acceso a mercado.

Vecindad Sur

Desde su lanzamiento en 2004 la Política Europea de Vecindad (PEV) ha sido considerada crucial dentro de la política exterior de la UE. La UE sigue siendo el principal socio ▷

económico y comercial de la mayoría de los países de la Política Europea de Vecindad. Durante 2015 la UE ha mantenido un alto nivel de compromiso con sus socios y el nuevo Instrumento de Vecindad Europeo (ENI) aprobado en 2014, se dotó con 15.400 millones de euros para el periodo 2014-2020.

Los retos existentes en 2014 debido, entre otros, a la guerra civil en Siria y su impacto en la región (hay que recordar que la represión llevada a cabo por el Gobierno sirio a raíz de las revueltas que empezaron con la Primavera Árabe en 2011 provocó la aplicación del régimen de sanciones al mismo y la suspensión de los programas de cooperación bilaterales) y al conflicto israelí-palestino, siguen vigentes.

Tras la Primavera Árabe de 2011, en el marco de la PEV se abrió una nueva etapa de relaciones con los socios del sur del Mediterráneo inmersos en procesos de reforma democrática y económica. En apoyo de estas reformas, la Comisión tiene mandato de negociar Acuerdos de Libre Comercio amplios y profundos (DCFTA por sus siglas en inglés) con Marruecos, Egipto, Jordania y Túnez. Ampliando el alcance de los Acuerdos de Asociación existentes, los DCFTA tienen como objetivo la eliminación de barreras no arancelarias y la convergencia regulatoria, e incluyen nuevos capítulos comerciales, tales como servicios, compras públicas, propiedad intelectual, competencia, facilitación de comercio, desarrollo sostenible y transparencia. Por el momento, se han lanzado las negociaciones de los DCFTA con Marruecos y con Túnez.

Las negociaciones del DCFTA UE-Marruecos han sido las primeras en comenzar y fueron lanzadas oficialmente el 1 de marzo de 2013 en Rabat. Hasta la fecha, se han mantenido cuatro rondas negociadoras, la última de las cuales se celebró en abril de 2014. Tras el proceso preparatorio, las negociaciones del DCFTA UE-Túnez se lanzaron oficialmente el 13 de octubre de 2015, habiéndose celebrado hasta el momento una primera ronda completa de negociaciones. Marruecos y Túnez han

llevado a cabo una consulta a la sociedad civil sobre los DCFTA, que explica en parte el retraso de las negociaciones. En el caso de Jordania continúan las conversaciones preparatorias para el DCFTA. En Egipto el proceso está en una fase más inicial, habiéndose entablado un diálogo exploratorio desde junio de 2013 y realizado en 2014 una evaluación de impacto de sostenibilidad.

En paralelo a los nuevos acuerdos, se han mantenido negociaciones en distintas materias. Así, con Marruecos se negoció un Acuerdo sobre protección de Indicaciones Geográficas, que se firmó en enero 2015.

Un nuevo protocolo de pesca fue firmado entre la UE y Marruecos el 18 de noviembre de 2013 y adoptado por el Consejo y el Parlamento Europeo. Entrará en vigor una vez Marruecos haya completado su proceso de ratificación.

A pesar de haber sido revisada en 2011 en el contexto de la Primavera Árabe, la cambiante situación actual de una vecindad cada vez más compleja y heterogénea aconsejaba llevar a cabo una nueva actualización de la PEV. Tras un periodo de consultas informales, el proceso se lanzó oficialmente con la publicación, el 4 de marzo de 2015, del Documento Conjunto de Consulta «Hacia una nueva Política Europea de Vecindad» y concluyó con la publicación de la Comunicación Conjunta de la Comisión sobre la revisión de la PEV el 18 de noviembre de 2015. A lo largo de 2016 se discutirán las recomendaciones y propuestas contenidas en la Comunicación Conjunta para fijar la nueva orientación de la PEV que debería, entre otros objetivos, lograr reflejar de manera más clara los intereses de la UE y de nuestros socios, permitir satisfacer las diferentes aspiraciones de nuestros socios y favorecer una mayor implicación de los mismos.

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 2015 el CCG fue el 5º mercado exportador de la UE mientras que la UE fue el principal socio comercial del CCG. El CCG representa el 4,4 por 100 del comercio total de la UE.

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 Doha el 24 de mayo de 2015.

Países ACP

Las relaciones con los países de África, Caribe y Pacífico (Grupo ACP) se articulaban mediante el Acuerdo de Cotonou del año 2000, por el que la UE otorgaba a estos países preferencias comerciales unilaterales amparadas por una excepción temporal (*waiver*) de la Organización Mundial de Comercio (OMC). La autorización de la OMC vencía el 31 de diciembre de 2007, lo que motivó el inicio en el año 2002 de la negociación de Acuerdos de Asociación Económica (EPA, por sus siglas en inglés) con los países del Grupo ACP que sustituyesen al Acuerdo de Cotonou y fuesen compatibles con la normativa de la OMC. Las negociaciones se entablaron con las siguientes configuraciones regionales: África del Oeste (ECOWAS), África Central (CEMAC), Comunidad de Desarrollo de África Austral (SADC), África del Este (EAC), África del Sudeste (ESA), Cariforum y Pacífico.

El objetivo de los EPA es favorecer el desarrollo económico de los países ACP, mediante

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

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

Llegado el 31 de diciembre de 2007 sólo alcanzó un acuerdo con Cariforum⁹. Se decidió firmar EPA interinos (cuyo contenido se limita a concesiones en el acceso al mercado de bienes) con algunos países y continuar negociando hasta alcanzar EPA completos. Los EPA interinos que se rubricaron fueron: EPA-Pacífico con Papúa Nueva Guinea y Fiji; EPA-ECOWAS con Costa de Marfil y Ghana, EPA-CEMAC con Camerún; EPA-ESA con Madagascar, Mauricio, Seychelles y Zimbabue; EPA-SADC con Botsuana, Lesoto, Namibia, Suazilandia, Mozambique y Sudáfrica; y EPA-EAC que se rubricó con los 5 países de la Comunidad de África Oriental.

Estos acuerdos permitieron, desde el 1 de enero de 2008, la entrada libre de aranceles de las importaciones procedentes de los países ACP bajo el marco del Reglamento de Acceso a Mercado 1528/2007 (MAR, por sus siglas en inglés). Dada la vigencia temporal del MAR, que finalizó el 1 de octubre de 2014, era necesario finalizar la negociación de los EPA. Así, en 2014 finalizaron las negociaciones de los acuerdos con África Occidental, con SADC y con EAC y Camerún ratificó el EPA interino con ▷

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

la CEMAC¹⁰. Los tres primeros acuerdos se encuentran en diferentes fases de su proceso de entrada en vigor. Las negociaciones del EPA con África Occidental se cerraron en enero de 2014 y el 6 de febrero los compromisos fueron validados políticamente. El proceso de firma por los distintos países continúa, habiendo sido firmado por la UE pero quedando pendiente la firma de Nigeria, Ghana, Senegal y de Costa de Marfil. El EPA con SADC está preparado para su firma definitiva. El EPA con Camerún se aplica provisionalmente de manera unidireccional por parte de la UE desde agosto del año pasado.

Respecto al resto de configuraciones, la negociación de los EPA con la región ESA y el resto de países de África Central está más retrasada. En el caso de ESA los avances son nulos y en África Central las negociaciones no han comenzado. Dentro de estas configuraciones, los países menos avanzados (PMA) disfrutaban de libre acceso de aranceles y cuotas al mercado de la UE bajo la iniciativa «Everything But Arms» (EBA), los países de renta baja se benefician exclusivamente del Sistema de Preferencias Generalizadas y los de renta media han perdido el libre acceso al mercado comunitario.

Vecindad Este: Asociación Oriental

La Asociación Oriental (Eastern Partnership) es una iniciativa lanzada en la Cumbre de Praga en mayo de 2009, con el objetivo de fortalecer las relaciones de la UE y los 6 países vecinos del este: Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Georgia, Moldavia y Ucrania. Este objetivo fue reiterado en las Cumbres de Varsovia (2011) y de Vilnius (2013).

En el marco de esta iniciativa, desde 2010, la UE ha negociado con estos países nuevos Acuerdos de Asociación (AA) y DCFTA que

sustituyen a los Acuerdos de Cooperación y Asociación suscritos en 1999 y que tenían una vigencia prevista de 10 años.

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

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

Finalmente, el resultado de la cumbre de Vilnius fue la rúbrica de los acuerdos con Georgia y Moldavia, evidentemente mucho más limitado que las ambiciosas expectativas iniciales. Las negociaciones del AA finalizaron y los DCFTA de ambos países entraron en vigor provisionalmente el 1 de septiembre de 2014.

Con respecto a Ucrania, la negativa a última hora del Gobierno ucraniano a firmar los acuerdos desencadenó un movimiento de protesta que culminó en marzo de 2014 con la caída del Gobierno, la huida del presidente Yanukovich y la crisis de Crimea.

Los acontecimientos en Ucrania, especialmente la anexión de Crimea por 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 agravaba¹¹. Se decidió, asimismo, acelerar el proceso de firma. ▷

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

¹¹ Las sanciones se articulan a través de varias decisiones del Consejo Europeo y Reglamentos de aplicación, en un proceso dinámico que responde a la evolución de la situación en Ucrania. Se puede consultar un resumen de la situación en la página:

http://europa.eu/newsroom/highlights/special-coverage/eu_sanctions/index_en.htm

Así, la parte política del Acuerdo de Asociación se firmó de inmediato (el 21 de marzo de 2014) con el Gobierno interino de Ucrania, mientras que la parte de contenido económico y comercial fue firmada el 27 de junio de 2014, tras las elecciones presidenciales y la formación del nuevo Gobierno. El 16 de septiembre de 2014 los acuerdos fueron simultáneamente ratificados por el Parlamento de Ucrania y el Parlamento Europeo. Dentro de la UE ha sido ratificado por todos los países miembros de la UE excepto por Holanda.

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

Además de estas medidas comerciales, se decidió la concesión de un paquete de ayuda por un total de 11.000 millones de euros a lo largo de 2014 y 2015, en el que se incluye asistencia macrofinanciera (MFA) en tres fases y ayuda financiera, canalizadas a través del BEI y del 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 del DCFTA con Ucrania. En la reunión ministerial de septiembre de 2014 se llegó al compromiso de aplazar la aplicación provisional del DCFTA hasta el 1 de enero de 2016. Simultáneamente se aprobó la prórroga de las medidas comerciales autónomas de la UE en favor de Ucrania, con el fin de compensar las consecuencias negativas para Ucrania del aplazamiento de la entrada en vigor del DCFTA.

Ante la falta de progreso de las reuniones trilaterales celebradas hasta final de 2015, a partir del 1 de enero de 2016, con la entrada

en vigor del DCFTA, Rusia ha suspendido el régimen de libre comercio en el marco del CEI con Ucrania y ha establecido un embargo al comercio de determinados productos. Ucrania, por su parte, también ha adoptado medidas de retorsión sobre la importación de productos agrícolas procedentes de Rusia, en principio, hasta el 5 de agosto de 2016.

Perspectivas

La zona de vecindad del flanco oriental de la UE ha experimentado cambios sustanciales en los últimos años y es, en general, menos estable que antes, especialmente como consecuencia del conflicto en Ucrania y la mayor firmeza en la política exterior de Rusia. El apoyo inequívoco de la UE a las nuevas autoridades ucranianas y el rechazo por parte rusa a aceptar una mayor aproximación política de Ucrania a la UE han llevado a un deterioro sin precedentes en las relaciones con Rusia, que llevará mucho tiempo reconstruir.

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

La primera fase de este proceso fue la celebración de consultas con los Estados miembros, los países socios, las organizaciones internacionales, los interlocutores sociales, la sociedad civil y el mundo académico para elaborar una propuesta revisada con nuevas directrices básicas de la PEV en los próximos años. ▷

Así, en noviembre de 2015, la Comisión Europea y la Alta Representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad desvelaron 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 será la principal prioridad política en este mandato. La diferenciación y la mayor adaptación a las características del país serán otros elementos clave de la nueva política europea de vecindad, 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 UE mantendrá y seguirá fomentando valores universales a través de la PEV, buscando formas más eficaces de promover la democracia, los derechos humanos, las libertades fundamentales y el Estado de derecho.

En el transcurso de 2016, la UE tiene la intención de debatir con los países socios las propuestas contenidas en la revisión llevada a cabo, así como las posiciones adoptadas ulteriormente por la UE, a efectos de definir conjuntamente la naturaleza de las futuras relaciones con los vecinos de Europa Oriental.

5.7.3. Asia

ASEAN

La Unión Europea (UE) 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.

Recientemente ha habido varios intentos de volver a la negociación regional, por lo que se ha decidido organizar una reunión de expertos a alto nivel, que tendría lugar probablemente en el mes de junio de 2016, para evaluar la posibilidad de retomar las negociaciones a nivel regional.

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 y Filipinas (la primera ronda de negociaciones con este país está prevista para finales de mayo de 2016). Con Indonesia se sigue trabajando en la fase de definición o ejercicio de alcance.

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

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 (todo menos las armas) lo que permite el acceso de sus productos al mercado de la UE en condiciones preferenciales.

A continuación se indica el estado de situación de cada una de las negociaciones comerciales concluidas, abiertas o a punto de abrirse. Las negociaciones con Singapur se lanzaron oficialmente en 2010. Las negociaciones de la mayor parte de los capítulos finalizaron en diciembre de 2012. El texto se rubricó el 20 de septiembre de 2013. Los resultados pueden considerarse positivos pues se han alcanzado los principales objetivos que se habían fijado para esta negociación, entre otros, mismo tratamiento que Singapur haya concedido a otros socios, mejora de los compromisos de Singapur en el Acuerdo Plurilateral de Compras Públicas (GPA), mejora en el acceso a mercado en ▷

servicios, protección de indicaciones geográficas y reglas de origen. Por otro lado, la negociación de la parte de inversiones concluyó en octubre de 2014. 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 ALC con Singapur.

Las negociaciones con Malasia se iniciaron en octubre de 2010 y hasta el momento se han celebrado siete rondas, la última tuvo lugar en abril de 2012. Se pretende que este Acuerdo sea coherente con el negociado con Singapur, en línea con la idea de alcanzar en el futuro un acuerdo regional. Los capítulos clave de las negociaciones son el comercio de bienes (aranceles en vehículos, vinos y bebidas espirituosas y aceite de palma), barreras no arancelarias, aranceles a la exportación y normas de origen y las medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS). Las negociaciones de este país con otros socios comerciales son elementos que sin duda van a influir en el desarrollo a corto y medio plazo de las negociaciones entre la UE y Malasia. Después de las elecciones que tuvieron lugar en el mes de mayo de 2013 las negociaciones quedaron estancadas, aunque se han mantenido las conversaciones durante 2014. Actualmente, no hay fecha establecida para la celebración de una nueva ronda.

Las negociaciones de un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) 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. Las negociaciones concluyeron oficialmente el 2 de diciembre de 2015 y 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, y otra para la conclusión del acuerdo.

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 ALC 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). 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.

Vietnam cuenta con un Acuerdo de Asociación y Cooperación (PCA) firmado con la UE el 27 de junio de 2012, que no tiene carácter preferencial ya que las disposiciones comerciales relevantes y los compromisos de acceso a mercado se reservaban para el Acuerdo de Libre Comercio, cuyas negociaciones concluyeron en diciembre de 2015.

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 de reanudarlas a un nivel exclusivamente técnico. ▷

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

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

En el caso de Filipinas, el 16 de noviembre de 2015, el Consejo de la UE aprobó el mandato de autorización para iniciar las negociaciones de un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) UE-Filipinas, estando previsto que se celebre la primera ronda de negociación en mayo de 2016. El 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. Por otro lado, recordar que Filipinas se ha beneficiado del régimen general del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), lo que permite el acceso de sus productos al mercado de la UE en condiciones preferenciales. En febrero de 2014, Filipinas presentó la solicitud para beneficiarse del SPG+, que entró en vigor a finales de diciembre de 2014.

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

India

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

Las negociaciones se han desarrollado hasta el momento en las áreas de comercio de mercancías, reglas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas, servicios, inversiones, solución de diferencias, propiedad intelectual, facilitación del comercio, competencia, compras públicas, transparencia y desarrollo sostenible.

La firma de un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) con India tiene una importancia estratégica fundamental para la UE ya que supondría el acceso a un gran mercado en crecimiento en condiciones muy ventajosas respecto al resto del mundo.

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

El 30 de marzo de 2016 se celebró en Bruselas la 13ª cumbre UE-India. 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 Acuerdo de Comercio e Inversión UE-India. Los dirigentes presentes en la cumbre adoptaron ▷

una declaración común 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.

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 ha estado precedida de intensos debates en el marco del ejercicio de alcance (*scoping exercise*) para definir el nivel de ambición y los temas que abarcaría ese acuerdo.

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

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

Hasta finalizar el 2015 ha habido 15 rondas de negociaciones, que se han centrado en distintos ámbitos.

En agricultura ya tuvo lugar un intercambio de ofertas. En barreras no arancelarias la UE ha presentado una segunda lista de peticiones en relación con nuevas barreras indicadas por la industria europea. Respecto a las medidas sanitarias y fitosanitarias, ha habido un intercambio de textos, siendo un capítulo especialmente importante para las exportaciones agroalimentarias españolas. En el capítulo de servicios de inversiones ha habido algunos

progresos, pero todavía quedan muchos temas por resolver. En compras públicas se han intercambiado ofertas a finales de 2015, pero se aprecian muchas diferencias en los respectivos niveles de ambición.

Finalmente, en indicaciones geográficas (IG), Japón y la UE han avanzado convenientemente (las divergencias radicaban en el principio de coexistencia que otorga protección a las IG en el caso de que existan marcas con anterioridad y la posibilidad de que las IG se conviertan en genéricos y puedan ser canceladas). Ante esta situación, Japón ha manifestado su disposición a buscar una solución pragmática para abordar la solicitud de la UE. Se espera que la nueva legislación japonesa en la materia entre en vigor en julio de 2016.

China

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

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 DG de Comercio de la Comisión y el Viceministro del MOFCOM en el marco del Diálogo de Política Comercial y de Inversiones y 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 HED 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 anuales.

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

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

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

Una de las peculiaridades en el cálculo de derechos *antidumping* a productos de China es que China no tiene aún reconocida la condición de economía de mercado en términos de OMC. Esto implica que los márgenes de *dumping* se calculan con una metodología diferente, que suele conducir a márgenes de *dumping* más elevados. La concesión del Estatuto de Economía de Mercado es, de hecho, una de las principales reivindicaciones comerciales de China

frente a la OMC. El reconocimiento depende de factores como, por ejemplo, la libertad interna en formación de precios o la aplicación de estándares de contabilidad, entre otros criterios.

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

La protección de los derechos de propiedad intelectual en el ámbito del comercio, y especialmente su observancia, es uno de los campos de mayor preocupación en las relaciones comerciales con China. De acuerdo con los últimos informes, China es el principal país de origen de las mercancías infractoras. Para encauzar esta materia la UE mantiene un Diálogo UE-China en propiedad intelectual. El año 2015 marcó el décimo aniversario del mecanismo de diálogo sobre la propiedad intelectual. Los temas tratados se centran en la necesaria revisión de la Ley de Marcas, sobre secretos comerciales, protección de datos, *copyright* y cooperación en nuevas tecnologías para la protección de los derechos de propiedad intelectual.

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

Hasta comienzos de 2016 han tenido lugar 9 rondas de negociación: enero, marzo y junio de 2014; enero, marzo, junio, septiembre y diciembre de 2015; y enero de 2016.