

## CAPÍTULO 5

### LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA UE

#### 5.1. Política comercial multilateral

##### 5.1.1. La 9ª Conferencia Ministerial de Doha - Perspectivas

Tras los lentos avances iniciales de la Agenda de Desarrollo de Doha (lanzada en la Cuarta Conferencia Ministerial de Doha de 2001), las negociaciones estuvieron cercanas a cerrarse en julio de 2008. El acuerdo no fue posible, entre otros motivos, por las diferencias entre EEUU e India sobre el mecanismo especial de salvaguardia en materia agrícola para los PMA. Pese a este bloqueo, 2008 dejó un legado sobre el que se han basado las negociaciones posteriores, si bien desde entonces apenas se han producido progresos importantes en la Ronda.

En la Octava Conferencia Ministerial de Ginebra de 2011 por primera vez hubo un reconocimiento expreso de los miembros de que las negociaciones estaban estancadas. Para tratar de resolver el *impasse* se ha planteado como alternativa lograr una cosecha temprana (*early harvest*) en aquellas áreas donde las negociaciones están más avanzadas<sup>1</sup>. De este modo, durante 2012 se fue perfilando, en base a esta idea de cosecha temprana, una agenda de cara a la Conferencia Ministerial de Bali de diciembre de 2013. El denominado Paquete Bali abarca los siguientes capítulos:

##### *Facilitación del comercio*

Se trata del elemento más importante a tratar en Bali. Este capítulo fue introducido en la Conferen-

<sup>1</sup> El párrafo 47 de la Declaración de Doha establece que si bien ha de respetarse el principio de *single undertaking*, «los acuerdos a que se llegue en una etapa inicial podrán aplicarse con carácter provisional o definitivo». Es lo que se conoce como *early harvest* o cosecha temprana.

cia Ministerial de Singapur y tras varios años de trabajos exploratorios en julio de 2004 se acordó formalmente iniciar negociaciones que abarcaran, según lo establecido en el mandato:

a) Aclarar y mejorar los artículos V (Libertad de tránsito), VIII (Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación) y X (Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales) del GATT-47.

b) Potenciar la asistencia técnica y la creación de capacidad en facilitación del comercio, especialmente dirigida a PED (países en desarrollo) y PMA (países menos desarrollados).

c) Mejorar la cooperación efectiva entre las autoridades aduaneras y otras autoridades competentes.

Desde entonces los miembros fueron presentando propuestas con arreglo a ese mandato. Los trabajos se comenzaron a intensificar a partir de mediados de 2012, configurándose un borrador de texto negociador que comprende:

Sección I: medidas de facilitación propiamente dichas tales como publicación de información, procedimientos de apelación, medidas de transparencia y no discriminación, libertad de tránsito, cooperación aduanera.

Sección II: disposiciones sobre trato especial y diferenciado. Esta sección introduce concesiones muy novedosas para PED y PMA. Además de iniciativas de Asistencia Técnica y Capacitación, pretende otorgar a los PED y PMA la posibilidad de elegir el grado de compromiso de las disposiciones incluidas en la Sección I mediante su inclusión en una de estas tres categorías:

– Categoría A: disposiciones a aplicar desde la entrada en vigor del acuerdo.

– Categoría B: disposiciones a las que se concede un periodo transitorio. ▷

– Categoría C: disposiciones con un periodo transitorio y que además requieren asistencia técnica.

### *Agricultura*

A pesar de que facilitación del comercio se prevé que sea el asunto más sustancial de la Conferencia Ministerial de Bali, algunos miembros de la OMC han señalado la necesidad de incluir algún elemento de agricultura con el fin de lograr un resultado equilibrado y satisfactorio para todas las partes.

Así, se han presentado dos propuestas para su discusión, una de Brasil en nombre del G20 (referida a una mejor gestión de los contingentes arancelarios) y otra de la India en nombre del G33. Esta última pretende que el apoyo a agricultores de bajos ingresos mediante la compra a precio administrado de su producción no se compute como ayudas distorsionantes (sobre las que hay límites de gasto y compromisos de reducción) sino como ayudas de caja verde (no distorsionantes).

En ambos casos, los textos presentados ya estaban recogidos en el documento sobre el que casi se llegó a un acuerdo en 2008 para cerrar la Ronda de Doha.

### *Disposiciones de trato especial y diferenciado*

Los acuerdos de la OMC contienen disposiciones en materia de trato especial y diferenciado (TED) que confieren a los PED derechos especiales no extensibles a los demás miembros de la OMC<sup>2</sup>.

En la Declaración de Doha (2001), los países miembros convinieron que se examinarían estas disposiciones con miras a reforzarlas y hacerlas más eficaces. Así se encomendó al Comité de Comercio y Desarrollo de la OMC (CCD) que identificara qué disposiciones tienen carácter obligatorio y que considerase las consecuencias jurídicas y prácticas de la conversión de las medidas actualmente no vinculantes en disposiciones obligatorias.

<sup>2</sup> Tales disposiciones comprenden, por ejemplo, periodos más largos para la aplicación de los acuerdos y compromisos, mayor flexibilidad en la aplicación de los compromisos, así como medidas para aumentar las oportunidades comerciales de los PED.

Asimismo, con el objetivo de dar seguimiento a las normas de TED, se acordó el establecimiento de un Mecanismo de Vigilancia de las medidas relativas a trato especial y diferenciado bajo la autoridad del CCD.

En la Quinta Conferencia Ministerial de Cancún de 2003, los miembros llegaron a un acuerdo sobre 28 propuestas sobre el TED, a propuesta de los PED y PMA, que afectan a la mayoría de Acuerdos de la OMC (GATT, GATS y TRIPS). Estas propuestas quedaron «acordadas en principio», pero no llegaron a ser formalmente adoptadas.

De cara a la Conferencia Ministerial de Bali, son tres los asuntos que están encima de la mesa de negociación:

1. Avanzar en cuestiones relativas al Mecanismo de Vigilancia: se está trabajando para acordar un texto que lo defina. La cuestión crucial es que mientras los PED quieren convertir este mecanismo en un foro de revisión de provisiones de TED, los países desarrollados no quieren que tenga tal función de renegociación permanente.
2. Adoptar definitivamente algunas de las 28 propuestas acordadas en principio en Cancún.
3. Tratar de adoptar seis propuestas adicionales relativas a acuerdos específicos de medidas sanitarias y fitosanitarias y de licencias de importación.

### *Conclusión*

Ante la situación de *impasse* que atraviesa la Agenda de Desarrollo de Doha, la Conferencia Ministerial de Bali jugará un papel esencial. Si resulta exitosa, se estará dando el primer paso para la conclusión de la Ronda Doha. Pero si fracasa, los avances multilaterales futuros serán más complicados.

El mandato de Pascal Lamy como director general de la OMC expira el 31 de agosto de 2013. Tras un proceso de elección que se extendió durante los cinco primeros meses de 2013, los países miembros de la OMC han acordado designar al brasileño Roberto Azevêdo nuevo Director General de la OMC. Azevêdo deberá afrontar el reto de conseguir un impulso definitivo que haga de Bali una Conferencia Ministerial exitosa. ▷

### 5.1.2. Protección de las IIGG en el marco multilateral

En el ámbito de la propiedad intelectual, hay tres cuestiones bajo debate en la Agenda de Desarrollo de Doha (DDA), dos relativas a las indicaciones geográficas y otra referida a la relación entre el ADPIC (Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio) de la OMC y el Convenio de Diversidad Biológica (CBD).

Las indicaciones geográficas (IIGG) son signos que identifican un bien como proveniente de una determinada región geográfica y producido en base a un determinado método, de forma que la reputación, calidad y otras características se atribuyen a tal origen geográfico y forma de elaboración (por ejemplo, «queso manchego»). Constituyen un elemento muy importante en la agricultura europea, pues incentivan estrategias basadas en la calidad y diferenciación. Un buen número de las IIGG europeas tiene mucha antigüedad —en España denominaciones como Jerez o Rioja existen desde hace unos cien años—.

Lo que se pretende en las negociaciones de la Ronda Doha es elevar la protección dada a las indicaciones geográficas de dos maneras:

- Crear un registro multilateral único y vinculante para las indicaciones geográficas de los vinos y las bebidas espirituosas.
- Actualmente el ADPIC otorga una protección mayor a las indicaciones geográficas de los vinos y las bebidas espirituosas. Se quiere extender ese mayor nivel de protección a las IIGG de todos los productos.

Los planteamientos de partida son muy dispares entre los países del Nuevo Mundo, que no tienen tradición de indicaciones geográficas, y los del Viejo Mundo, como es el caso de la Unión Europea, que sí cuentan con esta tradición.

Por su parte, el CBD establece como principio que los países son soberanos sobre los recursos genéticos que se hallen en su territorio. Por este motivo, según algunos miembros de la OMC, podría haber una cier-

ta contradicción entre el ADPIC y el CBD en la medida en que una empresa patente un producto para cuya generación se está utilizando un recurso genético. El argumento es que se está otorgando un derecho de propiedad (industrial) sobre una invención que utiliza recursos genéticos que son propiedad del Estado de origen de esos recursos genéticos. Para aclarar posibles conflictos entre ambos acuerdos, se ha propuesto la introducción de una enmienda en el ADPIC en que se establezca como requisito para el otorgamiento de una patente que el país en cuyo territorio se hallan esos recursos genéticos dé su consentimiento a la utilización de los mismos, y que se repartan los beneficios derivados del uso de estos recursos entre la empresa y el país de origen.

En 2008, la Unión Europea conformó la llamada «coalición W52» con otros miembros de la OMC. La posición de esta coalición es conseguir una protección elevada para las indicaciones geográficas e introducir los requisitos de consentimiento y reparto de beneficios en biodiversidad. Sin embargo, en 2010, la aprobación del protocolo de Nagoya al CBD, que ya establece los requisitos de consentimiento informado previo y reparto de beneficios, ha hecho que los miembros que tenían intereses ofensivos en biodiversidad aumentaran sus demandas (al haber conseguido en otros foros lo que pedían en la OMC).

Este hecho ha generado algunas tensiones dentro de la coalición W52 que en la actualidad está muy debilitada. Para mantenerla viva la UE ha tenido la iniciativa de realizar en la sede de la OMC una serie de actividades divulgativas sobre las IIGG en forma de mesas redondas con expertos.

Por otra parte existe la coalición W10 liderada por EEUU que pretende que el registro de las IIGG sea una mera base de datos de participación voluntaria y sin efectos legales. El sector productor agroalimentario hace una fuerte presión a sus gobiernos en países como EEUU o Australia en contra de la extensión de la protección a las IIGG y en defensa de que las IIGG sean consideradas lo que ellos llaman *common food names*, o sea, denominaciones libremente utilizables que no designan origen ni calidad. ▷

Muchos de estos productores están en una agrupación empresarial denominada *Consortium for Common Food Names* que ha llegado a organizar recientemente un encuentro informal con miembros de la W52 en la sede de la OMC en Ginebra, para defender sus planteamientos.

## 5.2. Instrumentos de defensa comercial, novedades en 2012

La principal novedad en el ámbito de las medidas de defensa comercial han sido las relacionadas con la modernización de los instrumentos de defensa comercial.

El 28 de octubre de 2011 la Comisión Europea anunció que los actuales instrumentos de defensa comercial de la UE iban a ser revisados con el fin de adaptarlos a los que se han denominado «*desafíos de un entorno económico cada vez más globalizado*». Esta iniciativa fue impulsada por el comisario de comercio de la UE, Karel de Gucht, en cumplimiento del compromiso que adquirió en 2010 cuando, durante su discurso de investidura ante el Parlamento Europeo indicó su intención de estudiar la necesidad de iniciar una revisión de estos instrumentos.

Durante el 2012 se han puesto en marcha las acciones encaminadas a la consecución de este objetivo. Entre las mismas nos encontramos fundamentalmente con dos; la contratación de una consultora independiente para que elaborase un informe de evaluación de los actuales instrumentos de defensa comercial comunitarios y la realización de una consulta pública a las partes interesadas durante los meses de mayo y junio.

En lo que respecta al informe de evaluación, éste fue publicado el 16 de marzo de 2012 y contiene un análisis de los instrumentos y de su efectividad, así como una valoración de la forma en la que la UE lleva a cabo estos procedimientos y el uso que hace de los mismos, llegando a la conclusión de que en líneas generales éste es adecuado y razonable. Incluye, además, una comparativa de la práctica de la UE respecto a la de otros socios comer-

ciales y una serie de recomendaciones de modificaciones sobre los distintos elementos que componen estos instrumentos (inicio de las investigaciones, cooperación, transparencia, imposición de medidas y aplicación de derechos, test de interés comunitario, revisiones, etcétera). Dicho informe está disponible en la siguiente dirección: ([http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/march/tradoc\\_149236.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/march/tradoc_149236.pdf)).

Por su parte, la consulta pública consistió en un cuestionario de preguntas sobre 6 grandes temas, mayor transparencia y predictibilidad, la lucha contra las represalias, eficacia y observancia, facilitar la cooperación, optimizar las prácticas de reconsideración y la codificación. En estos bloques se preguntaba entre otros asuntos sobre la idoneidad de avisar con antelación la imposición o no de medidas provisionales, la publicación de las actividades del Comité Antidumping/Antisubvención, o la elaboración de unos manuales o directrices sobre la práctica habitual de la Comisión en este ámbito; el inicio ex officio de las investigaciones en casos en los que la industria pudiera verse afectada por represalias en países terceros o sobre la aplicación de la regla del derecho inferior. Asimismo, existía un apartado donde se daba la opción a todos aquellos que lo desearan a aportar sus ideas para la mejora de estos instrumentos.

Los resultados se dieron a conocer el pasado 12 de octubre, 310 aportaciones, correspondiendo el 70 por 100 de las mismas a los productores de la UE, el 10 por 100 a importadores, y el 2 por 100 a instituciones públicas. España por su parte aglutina el 10 por 100 del total de las respuestas. En líneas generales, la mayoría se ha mostrado favorable a un aumento de la transparencia en la aplicación de estos instrumentos, en especial a la elaboración de unos manuales o *guidelines* que reflejen la práctica habitual de la UE en distintos aspectos. Asimismo ha habido un gran apoyo a impulsar la acción de la Comisión en casos de fraude o posibles represalias y a reforzar la ayuda a las pymes. En este ámbito las partes interesadas se han mostrado favorables a que la Comisión Europea sea más activa en estos casos, iniciando, por ejemplo, investigaciones ex officio, ▷

o no aplicando la regla del derecho inferior. También en la consulta quedó patente la oposición mayoritaria a todas aquellas propuestas que suponían un debilitamiento de estos instrumentos. El resumen de las respuestas obtenidas en la consulta pública puede verse en este enlace: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/october/tradoc\\_149970.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/october/tradoc_149970.pdf)

El siguiente paso en este proceso de reforma debería ser la elaboración por parte de la Comisión de una comunicación, indicando si es pertinente o no introducir cambios y si los mismos requerirían de una acción legislativa. En ese caso, la Comisión debería presentar una propuesta de modificación de los actuales reglamentos *antidumping* y *antisubvención* para su posterior aprobación por el procedimiento de codecisión Consejo-Parlamento, proceso que puede durar entre 15 y 18 meses.

### 5.3. La eliminación de barreras en mercados exteriores

Las prioridades para que la Unión Europea actúe con el fin de eliminar los principales obstáculos al comercio y a la inversión en nuestros principales socios estratégicos se recogen en los informes anuales que, desde 2011, la Comisión Europea presenta al Consejo Europeo de primavera. Los Informes sobre Barreras al Comercio y la Inversión (TIBR) se encuadran en la Estrategia Europa 2020 y señalan, junto con los obstáculos, la forma de mejorar el acceso al mercado para las empresas de la Unión Europea. El objetivo es concienciar a nivel político de la importancia de tratar sistemáticamente estos asuntos en los contactos de alto nivel de la Comisión y los Estados miembros con nuestros principales socios comerciales, de manera que se aumente la eficacia de las acciones emprendidas.

Los informes de barreras mencionados son un elemento importante de la Estrategia de Acceso al Mercado (MAS) cuyo objetivo es asegurar que los compromisos negociados por la UE, tanto en los acuerdos multilaterales como bilaterales, se cumplan y eliminar mediante una acción coordinada las

barreras comerciales en terceros mercados. Para ello la UE cuenta con dos instrumentos principales: la base de datos comunitaria de acceso ([www.madb.europa.eu](http://www.madb.europa.eu)), y el partenariado de acceso al mercado (MAP) que incluye el Comité consultivo de Acceso al Mercado (MAAC), los grupos de trabajo sectoriales (MAWG) y los equipos locales de acceso a mercado (MAT) de las delegaciones de la UE en terceros países que realizan *in situ* una importante labor de identificación y seguimiento de barreras. En esta asociación participan Comisión Europea, Estados miembros y representantes del mundo empresarial.

España participa activamente en la citada Estrategia, mediante la participación en los diferentes grupos. Adicionalmente la Secretaría de Estado de Comercio mantiene su propio Portal de Barreras al Comercio y a la Inversión en mercados exteriores que complementa la base de datos comunitaria con aquellos obstáculos que más afectan a las empresas españolas. Este Portal ([www.barrerascomerciales.es](http://www.barrerascomerciales.es)) permite a los operadores comerciales españoles informarse sobre barreras en terceros mercados y dar a conocer las barreras que encuentren para acceder a los mismos.

La tercera edición del Informe de Barreras al Comercio y la inversión (TIBR 2013) se presentó al Consejo Europeo de 14-15 de marzo, y relaciona los avances conseguidos en los obstáculos identificados en sus ediciones anteriores (21 barreras prioritarias seleccionadas por su importancia económica o sistémica en el TIBR de 2011 y 25 en el de 2012) que siguen preocupando a los exportadores de la UE y que no están plenamente resueltos hasta la fecha. Por otra parte, también se resalta una serie de nuevos obstáculos que surgieron en 2012 y que merecen una acción concertada. Los socios comerciales cuyas barreras se recogen son: China, India, Japón, Brasil (también se recogen obstáculos Mercosur y Argentina) Rusia y Estados Unidos, ya que representan los principales mercados de exportación de la UE, en lo que se refiere a las mercancías (40,9 por 100 de las exportaciones de mercancías en 2010), los servicios (40,00 por 100) y ▷

la inversión extranjera directa (41,1 por 100 del capital de salida de la IED).

Entre las medidas recogidas en el informe de la Comisión de 2013 figuran, con distintos grados de éxito en cuanto a su eliminación: restricciones a la exportación de materias primas en China o India; preferencias nacionales en contratación pública en Brasil o Estados Unidos; requisitos de contenido en local en Argentina o Brasil; requisitos técnicos y sanitarios desproporcionados e injustificados en Rusia e India; créditos a la exportación y subvenciones en China. El informe incluye también la barrera relativa a la expropiación de la filial de Repsol, YPF, en Argentina y otras medidas relacionadas con las inversiones extranjeras como el catálogo chino en esta materia. También se recoge el incremento de aranceles en Brasil hasta los consolidados en la OMC sobre 100 + 100 posiciones arancelarias (en base a decisiones Mercosur) y se señala la preocupación ante posibles incumplimientos de los compromisos OMC por parte de Rusia. Por otro lado, se pone de manifiesto la importancia de los obstáculos no arancelarios en las negociaciones de Acuerdos de Libre Comercio (ALC), por ejemplo con Japón. El ALC con Corea ha supuesto una importante mejora de acceso.

Las gestiones realizadas por la administración de comercio desde Bruselas y sobre el terreno, permiten progresos rápidos, y se destaca en este informe la inclusión de los aspectos de acceso al mercado en las recientes cumbres bilaterales. Además, la Comisión Europea propone utilizar eficazmente los Comités de la OMC, y asegurar el cumplimiento de los compromisos asumidos en virtud de los acuerdos multilaterales y bilaterales, incluso, en su caso, mediante mecanismos de solución de diferencias bien enfocados, cuando los socios de la UE no respeten sus obligaciones internacionales. También se apuesta por sacar el mayor partido posible de las negociaciones de ALC para solucionar los obstáculos al comercio de forma sistemática.

Adicionalmente, la Comisión publica desde 2009, un informe periódico sobre Medidas Potencialmente Restrictivas, identificadas en el contex-

to de la crisis económica mundial. El noveno informe cubre las medidas puestas en marcha por los principales socios comerciales de la UE<sup>3</sup> en el periodo comprendido entre septiembre 2011 y mayo de 2012. Entre sus principales conclusiones, constata un aumento del proteccionismo en todo el mundo, reflejado en las 123 nuevas restricciones al comercio introducidas en esos meses, lo que eleva el número total de medidas restrictivas a 534, desde finales de 2008. El informe, que también incluye las medidas que afectan a las inversiones extranjeras directas, señala a Argentina como uno de los países que más medidas potencialmente restrictivas a las importaciones y exportaciones ha adoptado durante el período, junto a Rusia, India e Indonesia. Se incluye una referencia al deterioro del clima de las inversiones directas en países de Latinoamérica (expropiaciones en Bolivia y Argentina).

Los esfuerzos realizados por la UE para luchar contra el proteccionismo corren en paralelo con los realizados en el G20, para asegurar el papel del comercio como motor del crecimiento y el empleo. Los compromisos del G20, realizados como respuesta a la crisis económica global, son no incurrir en medidas proteccionistas y rectificar las ya adoptadas desde el comienzo de la crisis (compromiso de *roll-back*). Además se atribuye a la OMC la labor de vigilancia y seguimiento del proteccionismo, articulada a través del Órgano de Examen de Políticas Comerciales y configurada en torno a la elaboración de informes conjuntos con la OCDE y la UNCTAD. El resultado, sin embargo, no es muy alentador ya que a la situación de *impasse* en la OMC se unen los últimos datos en materia de proteccionismo que muestran un incremento sustancial del recurso a estas medidas por parte mayoritariamente de países pertenecientes a este Grupo. Se trabaja actualmente para hacer efectivo el cumplimiento de los compromisos referidos y mejorar ▷

<sup>3</sup> Arabia Saudí, Argelia, Argentina, Australia, Bielorrusia, Brasil, Canadá, Corea del Sur, China, Ecuador, Egipto, EEUU, Filipinas, Hong Kong, India, Indonesia, Japón, Kazajstán, Malasia, Méjico, Nigeria, Paquistán, Paraguay, Rusia, Sudáfrica, Suiza, Tailandia, Taiwán, Turquía, Ucrania y Vietnam.

la labor de transparencia en la elaboración y adopción de medidas con fuerte impacto comercial.

#### 5.4. La política comercial comunitaria en materia de servicios

La política comercial en materia de servicios durante 2012 ha venido marcada a nivel multilateral por la posibilidad de negociar un Acuerdo plurilateral en servicios y a nivel bilateral por las negociaciones de un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) con Canadá y Singapur principalmente. Además, durante ese mismo año se han lanzado las negociaciones de un ALC con Japón y Vietnam.

El ALC UE-Singapur, concluido a nivel político a finales de 2012, se caracteriza por ser el primer acuerdo firmado con un país ASEAN y, por tanto, servirá de base para las negociaciones con el resto de países ASEAN. En cuanto al ALC con Canadá se caracteriza porque es la primera vez que la UE utiliza un enfoque de listas negativas para listar sus compromisos en servicios. Este Acuerdo marcará la pauta en las futuras negociaciones de un ALC con EEUU.

Además, durante el año 2012 algunos miembros de la OMC han estado estudiando la posibilidad de negociar un acuerdo plurilateral en servicios como consecuencia del estancamiento en las negociaciones comerciales en el contexto de la Ronda de Doha lanzada en 2001.

Finalmente, varios miembros de la OMC, conocidos como los Really Good Friends (GRF)<sup>4</sup>, entre los que se encuentra la UE, han acordado en diciembre de 2012 lanzar las negociaciones de un Acuerdo plurilateral de servicios. El objetivo de este acuerdo es reducir y eliminar las barreras existentes en el comercio de servicios a nivel internacional. En un primer momento, los beneficios de este acuerdo sólo redundarán sobre los signatarios del mismo. No obstante, se espera que poco a poco

más países vayan formando parte del Acuerdo hasta que se alcance una masa crítica que permita la multilateralización del mismo y por tanto su incorporación a la Organización Mundial del Comercio.

Los países integrantes de los RGF se comprometieron a conseguir sus respectivos mandatos durante el primer trimestre de 2013 y así comenzar las negociaciones formales en marzo y realizar el primer intercambio de ofertas en junio. Para ello aprobaron un intenso calendario de reuniones durante 2013.

El mandato de negociación de la UE fue aprobado el 18 de marzo de 2013.

#### 5.5. La política comercial comunitaria en protección de inversiones

En este ámbito merecen destacarse tres hitos:

1. La aprobación del Reglamento Grandfathering.
2. La propuesta de reglamento de responsabilidad financiera.
3. Los acuerdos de libre cambio que incorporan un capítulo de protección de inversiones.

##### *El Reglamento Grandfathering*

Tras más de un año y medio de negociaciones, el 12 de diciembre de 2012 se ha publicado finalmente el Reglamento (UE) n° 1219/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo por el que se establecen disposiciones transitorias sobre los acuerdos bilaterales de inversión entre Estados miembros y terceros países, el denominado Reglamento Grandfathering. El texto consensuado se considera un logro que refleja un delicado equilibrio entre Parlamento, Consejo y Comisión.

España cuenta en la actualidad con 73 acuerdos bilaterales –Acuerdos de Protección y Promoción Recíproca de Inversiones–, que vienen a sumarse a los cerca de 1.200 acuerdos de los Estados miembros de la Unión Europea. Dichos acuerdos se encuentran de esta forma «amparados» por la Unión Europea, es decir, persisten su validez y alcance, ▷

<sup>4</sup> Estados Unidos, Unión Europea, Australia, Nueva Zelanda, Hong Kong, Taiwán, Japón, Colombia, Chile, Corea del Sur, Pakistán, México, Noruega, Suiza, Canadá, Costa Rica, Perú, Turquía, Israel, Panamá e Islandia.

si bien podrían llegar en el futuro a ser sustituidos por otro que eventualmente firmara la Unión Europea con alguno de los 73 países.

Lo fundamental del Reglamento está contenido en el capítulo II: autorización para mantener los BIT (Acuerdo Bilateral de Inversión, por sus siglas en inglés) en vigor, y en el capítulo III: autorización para enmendar o concluir acuerdos.

#### *El proyecto de Reglamento de responsabilidad financiera*

Con las nuevas competencias de la UE, resulta necesario regular cómo se asigna la responsabilidad financiera derivada de la resolución de controversias entre inversores y Estados dimanada de acuerdos en los que la UE es parte.

A tal fin, la Comisión ha presentado propuesta de Reglamento, COM (2012) 335 final, 2012/0163 (COD), distribuida en junio, que sienta como principio organizativo central que la responsabilidad financiera derivada de los casos de resolución de controversias entre inversores y Estados debe recaer en quien ha llevado a cabo la medida objeto de la controversia.

#### *Los nuevos capítulos de protección de inversiones en la política comercial europea*

La política comercial de la Unión Europea se ha complementado durante 2012 con la incorporación de los capítulos de protección de inversiones en las negociaciones con Canadá, Singapur e India.

En la segunda mitad de 2011 el Consejo aprobó los respectivos mandatos para la negociación del capítulo de protección de inversión con Canadá, Singapur e India autorizando a la Comisión a añadir la protección de las inversiones. Las negociaciones del capítulo de inversiones comenzaron en el primer trimestre del 2012 si bien a ritmos diferentes. Con Singapur se ha llegado a finales de año a un acuerdo político respecto al Acuerdo comercial si bien el capítulo de protección de inversiones se está aún negociando. Por su parte, las negocia-

ciones con India van a un ritmo más lento derivado tanto de su situación política como de su diferente grado de apertura y desarrollo económico.

Finalmente, cabe añadir que a finales de 2012 el Consejo ha autorizado a la Comisión a incorporar un capítulo de protección de inversiones en el nuevo acuerdo comercial a negociar con Japón.

### **5.6. El nuevo Sistema de Preferencias Generalizadas**

A través del Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas (SPG), la Unión Europea (UE) viene concediendo, desde 1971, preferencias comerciales a los países en vías de desarrollo, como parte de su política comercial común. Se trata, por tanto, de uno de los instrumentos comerciales clave con que cuenta la UE para ayudar a los países en vías de desarrollo a reducir su pobreza, mediante la generación de ingresos adicionales a través de sus exportaciones.

El SPG comprende tres regímenes 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.

Este esquema se regula mediante reglamentos de carácter plurianual. El último de ellos vencía en 2011, por lo que ha tenido que ser modificado. La propuesta de nuevo reglamento fue aprobada por el Colegio de Comisarios el 10 de mayo de 2011, optando por un rediseño parcial del sistema, manteniendo los tres esquemas antes mencionados, pero centrándose las preferencias en los países que más lo necesitan. Después de un año y medio de debates en el Consejo y en el Parlamento Europeo, finalmente el nuevo Reglamento SPG ha sido publicado en el Diario Oficial de la UE el 31 de octubre de 2012 (Reglamento nº 978/2012).

El Reglamento entró en vigor a los 20 días de su publicación, es decir, el 21 de noviembre de 2012, si bien las nuevas preferencias arancelarias lo harán a partir de enero de 2014, garantizando así la previsibilidad del sistema y que los operadores económicos puedan adaptarse a la nueva situación. Hasta el 31 de diciembre de 2013 se continuarán aplicando las preferencias previstas bajo el anterior Reglamento 732/2008.

Algunos de los elementos más importantes que introduce la reforma son los siguientes:

- Las preferencias se concentran en un menor número de países. Se eliminan las preferencias para los territorios y países de ultramar, países de renta alta y media-alta y países con acuerdos comerciales preferenciales. Se pasa de 176 beneficiarios a un total de 89.

- Se incrementa ligeramente la lista de productos con 15 productos adicionales y otros cuatro pasan a clasificarse como no sensibles.

- Se modifica la graduación por secciones del arancel dividiéndolas ahora por subsecciones para agrupar productos más homogéneos (se pasa de 21 a 32 secciones). Este mecanismo de graduación, que se aplica mediante umbrales estadísticos, permite la exclusión del sistema de aquellas secciones de un país determinado que sean especialmente competitivas. Se entiende que esos productos no

necesitan preferencias arancelarias para integrarse en el comercio internacional mientras que su no exclusión podría dañar las importaciones en la UE de otros países SPG.

- Se flexibiliza la entrada al SPG+ relajando el criterio de vulnerabilidad del 1 al 2 por 100, pero a su vez se refuerza el mecanismo de supervisión para garantizar que los países que se benefician de este régimen implementan las Convenciones de forma efectiva. Como otra novedad, los beneficiarios podrán solicitar su entrada en el SPG+ en todo momento, en vez de cada 18 meses, y los países que accedan a este régimen no verán graduados sus productos. Deben solicitar su acceso al SPG+ bajo el nuevo Reglamento también los actuales beneficiarios si quieren disfrutar de estas preferencias a partir de 2014.

- Se introduce un mecanismo más transparente para la retirada temporal de las preferencias. Hasta la reforma los regímenes preferenciales podrán retirarse, con carácter temporal para todos o algunos de los productos originarios de un país beneficiario, por diferentes motivos: incumplimiento grave y sistemático de principios establecidos en los convenios internacionales de derechos humanos o laborales o de normas internacionales medioambientales o de buen gobierno; la exportación de productos fabricados en prisiones; la existencia de deficiencias manifiestas en los controles aduaneros; el incumplimiento de los convenios internacionales en materia de blanqueo de dinero o las prácticas comerciales desleales graves y sistemáticas que tengan efectos negativos para la industria de la UE. El nuevo Reglamento introduce además, mejoras en las condiciones que justifican la retirada temporal de las preferencias. En particular, se ha explicitado que entre las prácticas comerciales desleales se cuentan aquellas que afectan al suministro de materias primas. Por otro lado, se ha recalado que pueden retirarse temporalmente las preferencias si los beneficiarios incumplen los convenios internacionales contra el terrorismo.

- Se reforma el mecanismo de salvaguardia en caso de que las importaciones sujetas a prefe- ▷

rencias puedan afectar a la producción comunitaria, mejorando los procedimientos y estableciendo definiciones más claras de los conceptos jurídicos fundamentales. Se amplía la salvaguardia especial de los productos de la confección para textiles y se incluye al bioetanol.

El Reglamento pasa a tener una duración de 10 años en vez de trienal.

Como complemento a este Reglamento de reforma se han publicado en el Diario oficial de la UE las siguientes disposiciones:

El 18 de diciembre de 2012, el Reglamento de ejecución 1213/2012 de la Comisión, con la lista de productos/países graduados bajo el nuevo Reglamento SPG.

El 21 de febrero de 2013, el Reglamento (UE) N° 155/2013 por el que se establecen normas relativas a los procedimientos de concesión del régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza (SPG+) con arreglo al nuevo reglamento SPG.

El día 21 de febrero de 2013, el Reglamento Delegado (UE) N° 154/2013 de la Comisión que modifica el anexo II del Reglamento (UE) N° 978/2012, y que supone la salida del sistema de Irán y Azerbaiyán ya que han sido clasificadas por el Banco Mundial como países de renta media-alta en 2010, 2011 y 2012. Sin embargo, gracias al periodo transitorio previsto, este Reglamento será aplicable únicamente un año después de su fecha de entrada en vigor.

## 5.7. Acuerdos bilaterales de comercio

### 5.7.1. América Latina

La Unión Europea mantiene acuerdos de libre comercio con México, Chile, Perú, Colombia y Centroamérica<sup>5</sup> y continúa con la negociación de un acuerdo similar con Mercosur<sup>6</sup>, iniciada hace más de una década.

<sup>5</sup> Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.

<sup>6</sup> Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela.

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación con México entró en vigor en 2000. Desde el punto de vista comercial, este acuerdo ha permitido a las empresas europeas hacer frente al Acuerdo de Libre Comercio suscrito entre Estados Unidos, Canadá y México (NAFTA), cuya entrada en vigor en 1994 se tradujo en una disminución de la cuota de mercado comunitaria en México. La Unión Europea ha ido así recuperando cuota en el mercado mexicano, pasando ésta del 8,5 por 100 en 2000 al 9,9 por 100 en 2011, a la vez que Estados Unidos ha ido reduciéndola, del 73 al 62 por 100 en el mismo período. La Unión Europea se mantiene actualmente como segundo socio comercial de México, tras Estados Unidos. A pesar de los resultados obtenidos, existe aún un gran potencial para profundizar en la liberalización comercial mutua, que permitiría que ambas partes ampliasen los beneficios comerciales derivados de su asociación.

El Acuerdo de Asociación con Chile entró en vigor en 2005, aunque se aplicó provisionalmente desde 2003<sup>7</sup>. 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. La Unión Europea ha conseguido mantener su cuota en el mercado chileno: en 2011, la Unión Europea mantuvo el tercer lugar como proveedor de Chile, alcanzando una cuota del 13,8 por 100 que la situó por detrás de China (18 por 100) y Estados Unidos (21 por 100) y por delante de Brasil (8,8 por 100) y Argentina (6,7 por 100). Aunque el grado de compromisos existente entre la Unión Europea y Chile es ya bastante elevado, el Acuerdo de Asociación contempla cláu-

<sup>7</sup> 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.

sulas de revisión que recogen la posibilidad de adquirir mayores compromisos comerciales.

La Unión Europea, Colombia y Perú concluyeron la negociación de un Acuerdo Comercial Multipartito en marzo de 2010, durante la presidencia española de la UE. El Acuerdo entró en vigor provisionalmente para Perú y la UE el 1 de marzo de 2013. La aplicación provisional del Acuerdo entre la UE y Colombia está prevista a lo largo de 2013. El proceso negociador se inició entre la UE y todos los países de la Comunidad Andina<sup>8</sup> pero la imposibilidad de la parte andina de fijar una posición comercial común desembocó en la retirada de Bolivia y Ecuador de las negociaciones. Ambos países mantienen, no obstante, la posibilidad de participar en el Acuerdo. El Acuerdo alcanzado con Colombia y Perú prevé una liberalización total de los intercambios de productos industriales y de la pesca: la Unión Europea obtendrá la liberalización inmediata para el 65 por 100 de sus exportaciones a Colombia y para el 80 por 100 de las destinadas a Perú. El resto de productos quedará completamente liberalizado en un plazo máximo de diez años. Destaca el resultado obtenido en vehículos para los que se han conseguido períodos de liberalización más reducidos que los previstos en el Acuerdo de Libre Comercio firmado entre Estados Unidos y Colombia. Colombia y Perú, por su parte, obtendrán el acceso libre a la Unión Europea para sus productos industriales desde la entrada en vigor del Acuerdo. Igualmente, se abrirá el mercado andino para algunos de los principales productos agrícolas comunitarios como lácteos, productos porcinos, vinos y bebidas espirituosas o aceite de oliva. Además, se ha logrado un elevado grado de protección para un buen número de indicaciones geográficas comunitarias. La Unión Europea ha realizado también concesiones en algunos productos tales como azúcar, arroz, vacuno o plátano. El Acuerdo contiene una cláusula de salvaguardia bilateral y un mecanismo de estabilización para el plátano que permiten la restitución temporal de preferencias

<sup>8</sup> Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

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

La Unión Europea y Centroamérica concluyeron la negociación del Acuerdo de Asociación en mayo de 2010, durante la presidencia española de la UE. El Acuerdo de Asociación incluye tres pilares: diálogo político, cooperación y comercio. La aplicación provisional de este Acuerdo está prevista a lo largo de 2013. El Acuerdo de Asociación alcanzado con Centroamérica prevé una liberalización total de los intercambios de productos industriales y de la pesca. La Unión Europea obtendrá la liberalización inmediata para el 69 por 100 de sus exportaciones a Centroamérica. 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, obtendrá el acceso libre a la Unión Europea 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 Unión Europea 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.

La Unión Europea y Mercosur negocian un Acuerdo de Asociación desde 1999. Las negociaciones, interrumpidas en 2004 y retomadas en 2010 durante la presidencia española de la UE, avanzan muy lentamente. Aunque se ha avanzado en la parte normativa del Acuerdo, las conversaciones sobre la parte comercial se encuentran aún en una fase inicial. Está previsto un intercambio de ofertas comerciales a lo largo de 2013.

### 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 hará 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 la Primavera Árabe de 2011 se abre una nueva etapa de relaciones con los socios del sur del Mediterráneo inmersos en procesos de reforma democrática y económica. En apoyo de estas reformas, la Comisión tiene mandato de negociar DCFTA con Marruecos, Egipto, Jordania y Túnez.

En noviembre el Consejo aprobó la apertura de negociaciones para el DCFTA UE-Marruecos en 2013. El proceso preparatorio para el DCFTA con Túnez está muy avanzado y se espera que pueda concluir en el primer semestre de 2013. Los avances en los otros dos casos son más lentos.

Además de los nuevos acuerdos, hay negociaciones en curso con Marruecos (servicios, indicaciones geográficas) Egipto, Jordania, Israel y Túnez (Inversiones, servicios). El acuerdo para la liberalización del comercio de productos agrícolas, PAT y de la pesca con Marruecos entró en vigor en octubre. En el mismo mes, el Parlamento Europeo ratificó un Acuerdo de Evaluación de Conformidad y Certificación de productos industriales con Israel.

#### *Vecindad Este: Asociación Oriental*

Las relaciones de los países de la Asociación Oriental (*Eastern Partnership*) con la Unión ▷

Europea se inscriben en los Acuerdos de Cooperación y Asociación, de julio de 1999, que tenían una vigencia prevista de 10 años.

Desde 2010, la UE negocia nuevos Acuerdos de Asociación y DCFTA con estos países (ver apartado 5.7.2. Política Europea de Vecindad).

Un paso importante para la Asociación Oriental en este último año ha sido la Comunicación Conjunta de 15 de mayo de 2012, del Alto Representante de Política Exterior y Seguridad y de la Comisión: *Eastern Partnership: A Roadmap to the autumn 2013 Summit*. Esta Comunicación fija una hoja de ruta de los objetivos de la política europea en la Asociación Oriental, que se esperan alcanzar para la Cumbre de Política de Vecindad que se celebrará en Vilnius en noviembre.

Las negociaciones con Moldavia, Georgia, Armenia y Azerbaiyán están lo suficientemente avanzadas como para permitir esperar la firma de los nuevos Acuerdos de Asociación en la Cumbre de noviembre.

Con Bielorrusia, la Política Europea de Vecindad no se ha activado, debido a los problemas existentes en relación al respeto a los derechos humanos.

Las negociaciones del Acuerdo de Asociación UE-Ucrania, y del correspondiente DCFTA, concluyeron el 30 de marzo de 2012, con la rúbrica de los acuerdos. El Consejo ha fijado tres áreas (reforma de la Ley Electoral, reformas constitucionales, reforma del poder judicial incluyendo el cese de la persecución judicial de opositores) en las que Ucrania debe realizar progresos tangibles de naturaleza política como requisito previo a la firma del Acuerdo en la Cumbre de Vilnius. La firma podría ir acompañada del comienzo de la aplicación provisional de algunas partes del Acuerdo de Asociación.

### 5.7.3. Asia

#### ASEAN

La Unión Europea (UE) y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) negocia-

ron inicialmente un acuerdo comercial de alcance regional, pero al cabo de un tiempo, a la vista de las dificultades que iban surgiendo, se optó por negociar bilateralmente, sin por ello abandonar el enfoque regional, con aquellos países de la zona que mostraran un nivel de ambición acorde con el de la UE. Estos acuerdos bilaterales se irían consolidando posteriormente con la idea de constituir un gran acuerdo comercial entre ambas regiones.

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

En estos momentos, una vez concluidas las negociaciones con Singapur, la UE está negociando con Malasia y Vietnam, y se acaban de lanzar (marzo 2013) las negociaciones con Tailandia. Filipinas e Indonesia serían los siguientes candidatos a negociar acuerdos comerciales con la UE. La política de la UE con la región contempla que las negociaciones comerciales vayan precedidas o acompañadas de la negociación de Acuerdos de Cooperación y Asociación (PCA por sus siglas en inglés: Partnership Cooperation Agreement) que abarcan elementos de carácter político y de cooperación en diversos campos.

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

A continuación, se indica el estado de situación de cada una de las negociaciones comerciales concluidas, abiertas o a punto de abrirse.

Las negociaciones con Singapur se lanzaron oficialmente en 2010 y se dieron por concluidas a nivel político en diciembre de 2012 aunque se sigue negociando el capítulo de protección de inversiones. A partir de ahora darán comienzo los procedimientos legales para la firma y conclusión del Acuerdo. Los resultados pueden considerarse positivos pues se ▷

han alcanzado los principales objetivos que se habían fijado (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, reglas de origen) para esta negociación.

Las negociaciones con Malasia se iniciaron en octubre de 2010 y hasta el momento se han celebrado siete rondas. Se pretende que este Acuerdo sea coherente con el que se acaba de negociar con Singapur, en línea con la idea de alcanzar en el futuro un acuerdo regional. Las negociaciones están centradas, en estos momentos, en 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. Quedan también todavía muchas cuestiones abiertas en medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS). La anunciada celebración de elecciones en Malasia y las negociaciones de este país con otros socios comerciales (principalmente en el marco de la Asociación del Pacífico-TTP por sus siglas en inglés Transpacific-Partnership y en el de la Asociación Económica Regional: ASEAN más Australia, Corea del Sur, China, Japón, India y Nueva Zelanda RCEP (por sus siglas en inglés: Regional Comprehensive Economic Partnership) son elementos que sin duda van a influir en el desarrollo a corto y medio plazo de las negociaciones entre la UE y Malasia.

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

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

Tailandia va a ser el cuarto país de la zona ASEAN en negociar bilateralmente con la UE una vez completado el ejercicio de alcance previo al Acuerdo. Las negociaciones se han lanzado a primeros de marzo de 2013. Los capítulos de mayor interés y sensibilidad para ambas partes serán sin duda 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).

Otros países miembros de ASEAN con los que todavía no se ha negociado son Indonesia y Filipinas. En 2008 se creó un grupo (Vision Group) formado de 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. La etapa siguiente, en la que ahora nos encontramos en una fase inicial, es la elaboración de un documento sobre el alcance de un eventual acuerdo (*scoping paper*). Se espera que el Gobierno indonesio confirme su voluntad política de impulsar este dossier.

Filipinas ha manifestado su interés en negociar con la UE y para ello ha realizado una amplia consulta interna con todos los sectores productivos así como con congresistas y senadores. La UE y este país están decididos a impulsar el ejercicio de alcance (*scoping paper*), que se encuentra en su fase inicial, con objeto de definir los elementos y el ámbito de un posible Acuerdo de Libre Comercio.

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 un gran número de rondas de negociación.

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

La firma de un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) con la 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 cinco años de negociaciones, los avances son lentos y difíciles y cabe la posibilidad de que, si no se concluyen las negociaciones este año, éstas se retrasasen considerablemente. Sin embargo, aún tienen que producirse avances significativos en algunos ámbitos, especialmente los de más interés para España: vinos y bebidas alcohólicas, automóviles y sus componentes, compras públicas, servicios, IIGG e inversiones.

*Japón*

El 25 de marzo de 2013 Japón y la UE acordaron lanzar las negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio (ALC/EPA). Esta decisión 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. El objetivo de Japón es 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 sec-

tores (vehículos, productos alimentarios, medicamentos, licitaciones públicas).

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

*China*

China, el mayor exportador mundial y segunda mayor economía mundial desde 2010, es actualmente el principal suministrador de la Unión Europea y continúa siendo el segundo destino de las exportaciones de la Unión, después de EEUU<sup>9</sup>.

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

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

El Diálogo Económico y Comercial de Alto Nivel (HED, por sus siglas en inglés) es el cauce de interlocución más relevante entre la UE y China para tratar temas comerciales. El HED se culmina con la celebración anual de una cumbre bilateral UE-China; la decimoquinta y última tuvo lugar en Bruselas en septiembre de 2012. Los temas comerciales ocupan un lugar relevante en la misma. En esta última se reiteró el compromiso de trabajar en un acuerdo de inversiones, que mejore las condiciones de acceso al mercado.

En el plano comercial, la UE ha venido concediendo a China acceso preferencial al mercado ▷

<sup>9</sup> El significativo déficit comercial bilateral de la UE con China se debe principalmente a: a) las cadenas de valor globales, b) que las exportaciones europeas se registran por debajo de su potencial por las barreras de acceso al mercado en China, y c) problemas de competitividad en Europa. Los flujos de inversión UE-China también se encuentran poco desarrollados. Mientras que la UE provee más del 20 por 100 de los *stocks* de inversión en China, las inversiones de China en la UE son aún muy pequeñas, a pesar de la reciente tendencia creciente.

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; la última revisión fue en junio de 2012. La próxima tendrá lugar en 2014.

Uno de los puntos de discusión más habituales entre la UE y China tiene que ver con la aplicación de medidas *antidumping*. China ha sido objeto de numerosos procedimientos *antidumping* en gran número de 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 reconocido la condición de economía de mercado en términos de OMC. Esta práctica suele conducir a márgenes de *dumping* más elevados ya que no se tendrán en cuenta los precios de las ventas domésticas realizadas en China, sino los precios de las ventas del mismo producto en un país análogo que sí sea considerado como de economía de mercado.

La concesión del Estatuto de Economía de Mercado es, de hecho, es 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, pues 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 otros 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 último tuvo lugar en diciembre del 2012 y se discutió principalmente acerca de 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.

#### *Consejo de Cooperación del Golfo*

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

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

La última ronda oficial de negociaciones tuvo lugar en julio de 2008. Aunque las negociaciones permanecen formalmente abiertas, lo cierto es que en los últimos años, a pesar de los distintos contactos entre las partes, no se ha conseguido llegar a un acuerdo en relación con el principal asunto de desencuentro: las tasas a la exportación.

#### *Corea*

El Acuerdo de Libre Comercio UE-Corea entró en vigor de forma provisional en julio de 2011.

Es el más ambicioso de los negociados hasta ahora, tanto por su alcance como por el ritmo impuesto a la velocidad de desaparición de barreras. ▷

El acuerdo concebido sobre criterios económicos abarca áreas aún no suficientemente maduras para discusiones multilaterales, como propiedad intelectual, comercio de servicios, etcétera.

El acuerdo incluye mecanismos para avanzar en la equiparación y reconocimiento mutuo de estándares, así como mecanismos de arbitraje más ágiles que los tradicionales de resolución de diferencias. Las provisiones sobre reconocimiento de estándares y certificaciones abren una vía novedosa y muy prometedora para la eliminación de barreras técnicas al comercio, aunque todavía no se ha materializado todo su potencial. Algunos sectores en los que el acuerdo ha eliminado barreras técnicas son: maquinaria eléctrica, productos electrónicos, equipos médicos, automóviles y medicamentos.

Aunque aún es pronto para valorar el acuerdo en términos de la evolución del comercio, la evolución de las exportaciones españolas muestra un crecimiento acelerado (26,59 por 100 en el primer semestre, 45 por 100 en el segundo) muy superior al crecimiento de nuestras exportaciones al resto del mundo y al crecimiento en el mismo semestre en años anteriores a la entrada en vigor del acuerdo, corroborando así los análisis teóricos sobre el potencial del Acuerdo. Los sectores exportadores españoles que han visto más favorecida su actividad en este tiempo son los de maquinaria, productos químicos, cárnicos y bebidas.

Por otra parte, el crecimiento de la exportación coreana a Europa y España ha sido aún mayor, generando cierta inquietud entre la industria de construcción automovilística europea. Sin embargo, la comisión rechazó en 2012 una solicitud de la industria para la introducción de medidas de vigilancia estadística, al estimar que no había evidencia suficiente de la existencia de daño a la industria local.

#### 5.7.4. Norteamérica

##### *Canadá*

Las relaciones comerciales con Canadá se articulan en base al Acuerdo Marco de Cooperación

Económica y Comercial de 1976, el primer acuerdo de carácter no preferencial que la Unión Europea firmó con un país industrializado. Durante 30 años ha servido de base para la gestión de las relaciones comerciales bilaterales, rigiendo el trato de nación más favorecida (NMF) en nuestro comercio de bienes y servicios.

Tras la realización de un estudio de costes y beneficios y la elaboración de un documento conjunto sobre el alcance del acuerdo, en octubre de 2009 comenzaron las negociaciones del llamado Acuerdo Económico y Comercial Integrado (CETA en inglés, Comprehensive and Economic Trade Agreement). Se trata de un acuerdo comercial preferencial que incluye compromisos de liberalización en el comercio de bienes y servicios, además de capítulos como inversiones o compras públicas. El objetivo inicial era cerrar el acuerdo en dos años.

El CETA constituye el primer acuerdo que la Unión Europea negocia con un país desarrollado, por lo que puede plantear dificultades distintas de los anteriores. Dada la organización territorial del Estado canadiense, que concede gran autonomía a sus provincias, el aspecto que mayor dificultad presenta en esta negociación es la definición de una fórmula que permita garantizar que las provincias canadienses también quedan vinculadas por el Acuerdo, en especial en áreas de su competencia, como servicios y compras públicas.

El CETA abarca los siguientes aspectos:

- El acceso recíproco a los mercados de bienes (agroalimentarios e industriales), de servicios y de contratación pública.
- Las inversiones y la protección de inversiones.
- El movimiento de profesionales entre la UE y Canadá.
- Los derechos de propiedad intelectual.
- Otras áreas importantes como la política de competencia, facilitación del comercio y el desarrollo sostenible.

Las negociaciones del CETA entraron en la fase final en otoño de 2012. Aunque todavía no hay acuerdo para algunos temas importantes, tanto ▷

Canadá como la UE confían en poder llegar a un acuerdo ambicioso y equilibrado en el corto-medio plazo.

### *Estados Unidos*

En el contexto del Marco Económico Transatlántico, en 2007 se creó el Consejo Económico Transatlántico (TEC, por sus siglas en inglés) como foro de debate de problemas que afectan a ambas partes con el objetivo de alcanzar un mercado trasatlántico sin barreras mediante su supervisión, orientación y estimulación.

En la última cumbre UE-EEUU de noviembre 2011, se solicitó al TEC que creara un Grupo de Trabajo de Alto Nivel sobre Empleo y Crecimiento, que identificara y valorase las distintas opciones que mejorasen las relaciones bilaterales comerciales y de inversión de modo que se fomentase la creación de empleo, el crecimiento económico y la competitividad internacional a ambos lados del Atlántico. A pesar de que tanto la UE como los EEUU quisieron dejar claro que se trataba de explorar todas las opciones, desde un TEC-plus hasta un potencial acuerdo de libre comercio entre las dos regiones del Atlántico, el trabajo del Grupo se centró en explorar las posibilidades de un ALC amplio y completo.

En febrero de 2013, el Grupo de Alto Nivel envió a los presidentes de EEUU, del Consejo y de la Comisión, el informe definitivo con la conclusión de que un acuerdo amplio sobre comercio e inversiones, incluyendo temas regulatorios, sería la opción más recomendable. En respuesta a esta recomendación, el trío de presidencias lanzó formalmente lo que denominaron una high-standard Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP).

A lo largo del primer semestre de 2013, se espera que ambas partes cumplan con los trámites formales para lanzar las negociaciones. Así, en los Estados Unidos, la Casa Blanca dispone de un plazo de 90 días para negociar con el Congreso los parámetros del Acuerdo, mientras que la Unión Europea debatirá el mandato de negociación con

vistas a adoptarlo en el CAE Comercio de 14 de junio. Se espera poder tener una primera ronda de conversaciones antes del verano de 2013.

En términos de tamaño, la relación UE-EEUU es la mayor en el mundo, con alrededor de 2.000 millones de euros de bienes y servicios intercambiados diariamente entre ambos lados del Atlántico. Además la UE y EEUU suponen alrededor de la mitad del PIB mundial y casi un tercio de los flujos de comercio mundial.

### **5.7.5. Países ACP**

El Acuerdo de Cotonou del año 2000 incluía unas preferencias comerciales unilaterales otorgadas por la UE y amparadas por una excepción temporal (*waiver*) de la Organización Mundial de Comercio que vencía el 31 de diciembre de 2007. Por ello, era necesario que unos nuevos acuerdos compatibles con la OMC entraran en vigor el 1 de enero de 2008. Dichos acuerdos son los llamados Acuerdos de Asociación Económica (conocidos como EPA, por sus siglas en inglés).

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. Con este fin, la Unión Europea aprobó un incremento de la dotación de fondos del 10º Fondo Europeo de Desarrollo (FED), que ha superado los 22.000 millones de euros entre 2008 y 2013.

Los países menos avanzados (PMA) ya disfrutaban de libre acceso de aranceles y cuotas al mercado de la UE bajo la iniciativa *everything but arms*, ▷

lo cual puede haber disminuido su percepción de las ventajas que ofrecen los EPA.

Las negociaciones de los EPA se iniciaron en 2002. Dada la urgencia impuesta por la prescripción del *waiver* de los Acuerdos de Cotonou, se concluyeron los EPA interinos (cuyo contenido se limita a concesiones en el acceso al mercado de bienes) con algunos países y se siguió negociando para alcanzar los EPA completos. Las negociaciones continúan con seis de las siete 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 (negociaciones finalizadas) y Pacífico.

La oferta negociadora de la Comisión Europea, en cuanto al contenido de los Acuerdos de Asociación

Económica, respondió al mandato de negociación que le dieron los Estados miembros, partiendo de dos premisas:

– La Unión Europea ofrecería acceso libre de aranceles y contingentes para todos los productos de los países ACP de forma inmediata a la entrada en vigor de los acuerdos, es decir, desde el 1 de enero de 2008.

– La Unión Europea solicitaría a los países ACP en sus siete formaciones regionales que abrieran sus mercados a las exportaciones comunitarias, si bien en menor medida (asimetría) y de forma muy gradual en el tiempo (entre 15 y 25 años).

Para los 17 países que, habiendo rubricado a finales de 2007 un EPA, no han notificado su aplicación provisional, se aprobó un Reglamento de Acceso al Mercado (MAR) transitorio. En total, han rubricado o firmado los acuerdos 36 países.

