

## CAPÍTULO 5

# LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA

### 5.1. Política comercial multilateral

El panorama internacional actual se caracteriza por la proliferación de prácticas comerciales distorsionantes, junto con un aumento de las tendencias proteccionistas al margen de la Organización Mundial de Comercio (OMC), que impiden a los operadores competir en un marco de igualdad (*level playing field*)<sup>1</sup>.

En marzo de 2018, el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, adoptó una serie de medidas alegando motivos de seguridad nacional bajo la sección 232 de la Trade Expansion Act de 1962, que implicaban la imposición de una tasa adicional del 10% a todas las importaciones de aluminio y de otra del 25% para el acero. Posteriormente, en mayo de 2018 el Departamento de Comercio de EE UU inició una investigación también bajo la sección 232 sobre las implicaciones de seguridad nacional de las importaciones de automóviles, que podría culminar con la imposición de medidas comerciales restrictivas similares en el sector del automóvil.

Por otro lado, existe un exceso de capacidad en algunos sectores, como el sector del acero, causado por las prácticas de apoyo público distorsionantes de algunos países, particularmente China, que supone en el sector del acero un 51% del exceso de capacidad mundial. Para

abordar esta situación se creó, en 2016, en el seno del G20, el Foro Mundial sobre el Exceso de Capacidad del Acero, con el objetivo de reanudar el seguimiento de la situación del sector, para tomar medidas efectivas que redujeran el exceso de capacidad. Este foro ha logrado ciertos avances en términos de transparencia, ya que los miembros han compartido información sobre su capacidad instalada y sus políticas de apoyo público al sector, y se ha logrado un compromiso de eliminar medidas de apoyo público distorsionante. Sin embargo, China todavía no ha presentado toda la información, y la presidencia argentina del G20 (2018) planteó la posibilidad de darle un plazo adicional. La imposición de aranceles unilaterales de EE UU al acero (sección 232) provocó el endurecimiento de la posición china y una menor disposición a colaborar, poniendo en riesgo la continuidad y el éxito del Foro Mundial.

Más allá de los problemas de sobrecapacidad, EE UU acusa a China de incumplir los compromisos que asumió al acceder a la OMC en 2001, alegando que China no es una economía de mercado, subvenciona masivamente a sus industrias, no notifica adecuadamente sus políticas a la OMC y fuerza a las empresas extranjeras a transferir su tecnología.

Este enfrentamiento EE UU-China se enmarca dentro de una serie de debilidades estructurales de la OMC, tales como la dificultad de la adopción de decisiones por consenso en una organización con 164 miembros, la lentitud de los procedimientos de solución de diferencias, la falta de transparencia y la forma de abordar la cuestión del desarrollo en la OMC, ▷

<sup>1</sup> En la Declaración firmada en la Conferencia Ministerial de Buenos Aires (CM11), la UE, Japón y EE UU. reconocieron que las prácticas comerciales distorsionantes (principalmente por parte de China) que impiden a los operadores competir en un marco de igualdad (subsidios, requisitos de contenido local, transferencias de tecnología obligatorias...) son el asunto más urgente en el comercio global en este momento. Así, se comprometieron a reforzar su cooperación en el marco de la OMC y otros foros para eliminar las prácticas comerciales desleales y proteccionistas.

donde son los propios países los que se auto-designan en desarrollo (el trato especial y diferenciado). Estas cuestiones hacen muy difícil la negociación de soluciones adecuadas, paralizan las negociaciones comerciales y limitan la capacidad de discutir sobre «nuevos temas», en especial los referidos a la economía digital.

A pesar de la situación, la OMC sigue siendo una institución clave en el comercio mundial. Ha tenido un papel muy relevante en la integración de la economía global y ha contribuido a mantener la estabilidad. El Órgano de Solución de Diferencias (OSD) de la OMC ha ayudado a proteger a los países de medidas restrictivas del comercio. Las normas de la OMC generan efectos sistémicos, dada su amplia cobertura geográfica. Con 164 miembros, una eventual ruptura del sistema pondría en peligro el buen funcionamiento del comercio y la inversión internacional.

Por ello, en estos momentos, diversos miembros de la OMC están tratando de impulsar el proceso de modernización de la Organización para hacer frente a estas carencias. El objetivo es preservar el sistema multilateral de comercio, con la OMC en su centro y con un sistema de resolución de disputas vinculante e independiente.

### 5.1.1. *El proceso de modernización de la OMC*

La Unión Europea está tratando de liderar una serie de iniciativas para la modernización de la OMC: una cooperación trilateral entre la UE, EE UU y Japón, puesta en marcha desde la XI Conferencia Ministerial de la OMC (CM11; Buenos Aires, 10 a 13 de diciembre de 2017); la iniciativa de Canadá (formada por miembros afines, tanto de países desarrollados -sin EE UU y China-, como de países en desarrollo); y el Grupo de trabajo bilateral UE-China.

Los principales temas de debate en estas iniciativas son:

- *La reforma del Órgano de Apelación (OA)/ Órgano de Solución de Diferencias.* El OA es un órgano que entiende en las apelaciones de decisiones del OSD en la OMC. Está formado por siete miembros, que son nombrados por 4 años, renovables. EE UU está bloqueando el proceso de renovación de los miembros del OA, de manera que, actualmente, quedan únicamente tres jueces. A finales de 2019, cesarán dos de ellos y, por tanto, no podrá haber quórum para tomar decisiones. Ello podría significar, en la práctica, el fin del marco multilateral basado en normas, al desaparecer el incentivo a cumplirlas. EE UU defiende su bloqueo porque considera que el OA desempeña un papel que no le corresponde en virtud del Reglamento de la OMC y no le gusta el hecho de que sus decisiones sean vinculantes. La UE ha elaborado una propuesta específica para la reforma del OSD que intenta dar respuesta a las inquietudes de EE UU, pero sin renunciar a la independencia de los dictámenes del OA y a su carácter vinculante. Otros países<sup>2</sup> también han hecho propuestas de reforma, pero EE UU no muestra compromiso con el proceso.
- *Desarrollo.* Los debates se centran en la cuestión del trato especial y diferenciado en la OMC, en virtud del cual los países que se autodenominen «en desarrollo» disfrutan de flexibilidades para la aplicación de las normas OMC<sup>3</sup>. El debate está polarizado: por ▷

<sup>2</sup> Honduras y Taiwán.

<sup>3</sup> En ningún texto de la OMC se recoge ninguna definición de qué se entiende por país en desarrollo, país desarrollado o PMA. En la práctica, se entiende que se trata de la clasificación de PMA que fija la ONU (actualmente unos 45 miembros de la OMC). Tampoco hay ninguna obligación de comunicar oficialmente si un país es PED o PD. Los países se acogen a las cláusulas de TED (trato especial y diferenciado) según estiman oportuno. No existe un conjunto de criterios cuantitativos para que un país pueda ser considerado en desarrollo, ni un mecanismo de graduación para que vaya abandonando este estatus conforme aumenta su nivel de vida. En consecuencia, algunos países con elevada renta per cápita disfrutan en la actualidad de un estatus más favorable por seguir autodenominándose como país en desarrollo. Este sería el caso de Taiwán, que recientemente ha anunciado que renuncia a las flexibilidades TED.

un lado, EE UU critica que la autodesignación no es un criterio objetivo de desarrollo y acusa a algunos países (PED: Singapur, Qatar, Corea,...) de abusar del sistema. Por otro lado, los PED defienden su autodesignación, señalando que la amenaza para la OMC proviene de la proliferación de prácticas proteccionistas unilaterales, del bloqueo del OA y del *impasse* de la Ronda Doha<sup>4</sup>.

- *Transparencia*: es una cuestión fundamental para el buen funcionamiento de la OMC, de carácter transversal, y necesaria para asegurar el cumplimiento de las normas por parte de todos los miembros. EE UU critica la falta de transparencia de muchos miembros (falta de notificaciones sobre subvenciones). Aunque todas las iniciativas la mencionan, ha sido la iniciativa trilateral la que ha presentado una propuesta sobre mejora de la transparencia y requisitos de notificación en la OMC.

En conclusión, en el contexto internacional actual se reconoce de manera clara que es preciso reformar la OMC, empezando por resolver la crisis del OA. Para la UE, los principales obstáculos a superar son por un lado, mantener a EE UU comprometido con el sistema multilateral y la OMC y, por otro, atraer a China para que aborde las causas profundas de las tensiones y que se incline hacia medidas multilaterales. En todo este proceso, existe el riesgo de un potencial acuerdo mercantilista entre EE UU y China, perdiendo ambos interés por las normas OMC, que podría reducir la importancia del multilateralismo.

<sup>4</sup> Oficialmente en la Cuarta Conferencia Ministerial celebrada en Doha, Qatar, en 2001. Su objetivo era lograr una importante reforma del sistema de comercio internacional mediante la reducción de barreras y la revisión de las normas comerciales. Se trata de la ronda más ambiciosa hasta el momento con un programa de trabajo que abarca unos 20 ámbitos comerciales, que se conoce como la Agenda de Doha para el Desarrollo, ya que uno de sus objetivos fundamentales es mejorar las perspectivas comerciales de los países en desarrollo.

### 5.1.2. Las negociaciones regulares en la OMC

Paralelamente a este proceso de modernización, se están celebrando reuniones en el seno de la OMC que permiten seguir avanzando con el trabajo regular de los distintos comités.

Tras éxitos puntuales en 2012 y 2014, la agenda negociadora se encuentra prácticamente agotada. La Ronda Doha, lanzada en 2001, no ha producido resultados: los países en desarrollo consideran que la OMC no puede limitar su espacio de política económica y reclaman mayores flexibilidades y se niegan a desarrollar nuevas normas de apertura y acceso a los mercados. Por su parte, los países desarrollados consideran que la OMC debe adaptar sus normas a los retos del siglo XXI (reglas comunes de competencia, retos del comercio electrónico y la economía digital). La cuestión sobre las ayudas agrícolas sigue dividiendo a los miembros.

Esta parálisis negociadora de la OMC se puso de manifiesto en la XI Conferencia Ministerial de la OMC (CM11; Buenos Aires, 10 a 12 de diciembre de 2017), que apenas alcanzó resultados relevantes<sup>5</sup>. Tras este «fracaso», para poder avanzar en las negociaciones comerciales en la OMC, se está impulsando un enfoque de negociación más flexible, a través de iniciativas plurilaterales (no suscritas por todos los miembros), como las firmadas en Buenos Aires sobre comercio electrónico, facilitación de la inversión, reglamentación nacional de comercio de servicios, y pymes. La iniciativa en la que más se ha avanzado ▷

<sup>5</sup> Las únicas decisiones aprobadas fueron: a) continuación de las negociaciones sobre subvenciones a la pesca; b) renovación de la «moratoria digital» junto a la continuación del Programa de Trabajo sobre Comercio Electrónico; c) renovación de la «moratoria ADPIC»; d) continuación del Programa de Trabajo sobre Pequeñas Economías e) creación de un Grupo de Trabajo para la Adhesión de Sudán del Sur. No se pudo incluir ninguno de los denominados «nuevos temas» (comercio electrónico, facilitación de inversiones y pymes, entre otros) dentro de la agenda de la OMC ni se alcanzó una declaración ministerial por todos los miembros.

es en la de comercio electrónico, donde está previsto iniciar negociaciones formales. No obstante, no está claro cómo conciliar las posiciones de EE UU (quiere alcanzar un resultado ambicioso que incluya flujo de datos y localización) y China (que solicita TED). En la iniciativa sobre facilitación de las inversiones para el desarrollo también se han producido avances, y el director general de la OMC, Roberto Acevédo, está tratando de impulsarla para lograr un acuerdo en la próxima Conferencia Ministerial (CM12, Astaná, junio de 2020). Ello supondría una reintroducción de los temas de inversión en la OMC, con el objetivo de desarrollar un marco multilateral sobre facilitación de inversiones centrado en la transparencia y la simplificación de trámites administrativos. Por otro lado, la UE quiere dar un impulso político a la negociación sobre reglamentación nacional de comercio de servicios, con el objetivo de lograr un acuerdo definitivo en la CM12. Finalmente, respecto a las mpymes, se ha avanzado en la plataforma digital del *Global Trade Helpdesk*, una ventanilla única con información amplia y detallada sobre requisitos de comercio exterior de todos los mercados.

En el ámbito multilateral, en subvenciones a la pesca se trabaja sobre un texto único que sirve de base para las negociaciones y el objetivo es poder culminar las negociaciones sobre subvenciones a la pesca a finales del 2019 pero, por ahora, no hay convergencia sobre las prioridades, por lo que podría alargarse hasta la CM12. En agricultura, no han cambiado las posiciones desde la CM11 (algunos PED reiteran las cuestiones del mandato de Doha), sigue sin haber un programa de trabajo ni una estrategia para superar las posiciones divergentes, por lo que existe el peligro de que en la CM12 se repita el fracaso de CM11.

### 5.1.3. Acuerdo de Contratación Pública

El Acuerdo de Contratación Pública (GPA, por sus siglas en inglés, Government Procurement Agreement), es un acuerdo plurilateral que persigue el aumento de la competencia internacional en las licitaciones. El acuerdo cuenta actualmente con 19 partes, que abarcan a 47 miembros de la OMC. Otros 31 miembros de la OMC y cuatro organizaciones internacionales participan como observadores en el Comité de Contratación Pública del GPA. 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 su adhesión al acuerdo desde 2007. El último país en adherirse al acuerdo fue la República de Moldavia en julio de 2016. Se espera que Australia finalice su proceso de ratificación interna y se adhiera al GPA a mediados de 2019.

El GPA garantiza a las empresas de los países que son parte del acuerdo la competencia en igualdad de condiciones respecto a las empresas nacionales del país parte que licita y para todas las licitaciones incluidas en su ámbito de aplicación. No obstante, el GPA tiene una característica muy singular: aunque las ofertas de apertura que presenta cada país están dirigidas, en principio, a todos los demás miembros del GPA, en la práctica, los países se reservan en sus ofertas la posibilidad de excluir a otros miembros que no igualen la oferta. De ahí que el acuerdo plurilateral incluya numerosas excepciones de carácter bilateral.

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

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

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

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

A partir del lanzamiento de la Agenda de Desarrollo de Doha en 2001, se adquirió el compromiso de negociar el establecimiento de un sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas de vinos y bebidas. Esta negociación se debería haber completado antes de 2005, en el curso de la Conferencia Ministerial, que se celebró en Cancún (CM5). Sin embargo, este compromiso todavía no se ha cumplido. La Declaración de Doha también recogía el compromiso de examinar una posible extensión de la protección de IG a productos diferentes de vinos y bebidas, en lo que tampoco se ha avanzado hasta la fecha. En estos momentos no hay avances en las negociaciones, pero la UE se centra en mantener vivas las discusiones.

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

Algunos países de la UE forman parte del Arreglo de Lisboa, pero no España. Sin embargo, la Comisión consideraba que la competencia en las IG le correspondía en exclusiva a ella, como ya ocurre con las negociaciones sobre acuerdos comerciales. El asunto acabó dirimiéndose con una sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea que resolvió a favor de la Comisión el 25 de octubre de 2017, que tuvo como consecuencia la adhesión de la UE al acta de Ginebra y subordinación de los Estados miembros que forman actualmente parte del Arreglo a las decisiones de la UE como miembro. Será la UE la que actúe en nombre de los EE MM del arreglo de Lisboa para el registro, modificación, oposición y otros procedimientos para el registro internacional de IG ante la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), aunque la UE estará obligada a consultar cualquier discrepancia que pueda surgir con respecto a una petición del EE MM.

Conviene destacar también que, tras discutirse su conveniencia, el Parlamento Europeo solicitó a la COM iniciar el procedimiento de consultas para la creación de un sistema comunitario de protección de las indicaciones de origen para productos no agrícolas (IG no agro). En noviembre de 2018, la Comisión puso en marcha un estudio para obtener pruebas económicas y jurídicas sobre la protección de las IG no agrícolas en el mercado único, como complemento de un estudio de 2013, y para ▷

obtener más datos sobre cuestiones como la competitividad, la competencia desleal, la falsificación, las percepciones de los consumidores, los costes y beneficios, así como sobre la eficacia de los modelos de protección de las IG no agrícolas a la luz del principio de proporcionalidad.

Con relación al Certificado Complementario de Protección (CCP), se prevé que en 2019 entre en vigor una modificación legislativa que establecerá una excepción a la protección conferida por el CCP. El CCP es título de propiedad industrial que extiende, por un periodo máximo de cinco años, la protección conferida por una patente a un ingrediente activo o combinación de ingredientes activos, presentes en un producto farmacéutico o fitosanitario, después de que la patente haya caducado, por tanto, las empresas de genéricos y biosimilares podrán producir medicamentos en el periodo de la extensión del certificado, con el objeto de exportar a terceros países donde no existe protección adicional y de almacenar *stock* para poder entrar en el mercado europeo en el mismo momento que finalice la protección del certificado. Se ha valorado que la protección del consumidor debe prevalecer, asegurando el suministro de medicamentos con la excepción.

En la OMC, también se ha venido discutiendo la relación entre el TRIPS y el Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB) y la protección de los conocimientos tradicionales y del folclore. La UE ratificó en su día el CDB, así como el Protocolo de Nagoya que lo desarrolla, y publicó en 2015 un reglamento que supervisa su implementación por los EE MM. No hay avances destacados.

Es en los acuerdos bilaterales con países terceros, dentro de los capítulos de propiedad intelectual, donde la UE está obteniendo, en estos últimos años, mejores resultados. Así es también en materia de protección de las IG (tanto de bebidas como de alimentos). En algunos casos, lo ha logrado o está negociando

a través de acuerdos específicos de vinos (Australia, Canadá, EE UU, Chile), de IG (China, en negociación), en el marco de acuerdos comerciales más amplios ya en vigor (Sudáfrica, Corea, Colombia y Perú, CETA, Centroamérica, Japón, Singapur- en proceso de aceptación de listas-) o en los acuerdos que entrarán próximamente en vigor (Vietnam). Igualmente, se trabaja para conseguir niveles adecuados de protección de los derechos de propiedad intelectual, incluidas las IG, en las actuales negociaciones con Mercosur, Indonesia, Australia o Nueva Zelanda y en la modernización de los acuerdos comerciales con México y Chile, entre otros.

La Comisión Europea, con la ayuda de la Oficina de Propiedad Intelectual de la Unión Europea y de Europol, publicó la lista de vigilancia de la falsificación y la piratería en diciembre de 2018 (*watch list*), como parte de la aplicación del objetivo de estrategia *Trade for All* de «intensificar la protección y la observancia de los derechos de propiedad intelectual en los acuerdos de libre comercio y en la OMC y trabajar con los socios para combatir el fraude».

La Comisión Europea identificó, sobre la base de las aportaciones de todas las partes interesadas, los mercados físicos y en línea situados fuera de la Unión Europea que, según los informes, cometen o facilitan infracciones sustanciales de los derechos de propiedad intelectual y, en particular, la piratería y la falsificación, con vistas a publicar cada dos años una lista de los mercados más destacados de este tipo. La Comisión coopera con las autoridades locales de los países en los que se encuentran los mercados identificados y realiza un seguimiento periódico de las medidas adoptadas por las mismas. También supervisa las medidas adoptadas por los operadores de los mercados para poner freno a las infracciones de la propiedad intelectual. La lista de vigilancia también sirve como una herramienta para concienciar a los consumidores sobre los efectos negativos ▷

de la falsificación y la piratería y los riesgos asociados a las mismas.

En 2017 la COM lanzó tres nuevos *IP key projects* de cooperación técnica, establecidos para el periodo 2017-2021: China, Sur-Este Asiático y Latino América, con un presupuesto global de 20 millones de euros. Entre sus objetivos se encuentra la puesta en práctica de las secciones sobre PI de los acuerdos de libre comercio negociados por DG Trade con esas regiones, en paralelo con programas de desarrollo ya existentes para esas regiones como el Arise + en ASEAN. Los planes de trabajo anuales para el segundo año de los tres proyectos *IP Key* se adoptaron a finales de 2018. Por otro lado, la UE ha incrementado su red de *IP Desk*, recursos en las Delegaciones de la Unión Europea dedicados exclusivamente a los derechos de propiedad intelectual.

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

### **5.1.5. Los avances en el marco del G20**

Argentina asumió la Presidencia del G20, en diciembre de 2017, fijando, como principales ejes temáticos, por una parte, los aspectos comerciales y de inversión de las redes internacionales de producción (Global Value Chains, GVC) en el sector agroalimentario y de la nueva revolución industrial; y, por otra parte, los «últimos acontecimientos en el comercio internacional». Este eje se incluyó en referencia a la situación de tensión creciente en las relaciones comerciales internacionales por la aprobación de las sobretasas arancelarias a la importación de acero y aluminio, por parte

de EE UU, a varios socios comerciales, incluida la UE (sobre la base de la sección 232 de la Trade Expansion Act, de 1962); los aranceles adicionales de EE UU a China por vulneraciones de este país en materia de propiedad intelectual (sección 301 de la Trade Act, de 1974); las medidas de represalia de China a los aranceles de EE UU; y la necesidad de avanzar en la modernización de la OMC.

El resultado de las dos reuniones del Trade and Investment Working Group (TIWG), junto con la reunión de ministros de comercio, se tradujo en la inclusión de mensajes relevantes sobre comercio e inversión internacional en la Declaración de Líderes<sup>6</sup> del G20 (Buenos Aires, 30 de noviembre a 1 de diciembre de 2018), en un contexto de incertidumbre política para las relaciones económicas internacionales. Por una parte, los líderes reconocieron la importancia del comercio y la inversión internacional como motores para el crecimiento, la productividad, la innovación, la creación de empleo y el desarrollo. Y por otra parte, reconocieron la contribución del sistema multilateral de comercio para ese fin. No obstante, también señalaron las limitaciones del sistema, resaltando su apoyo a la necesaria reforma de la OMC para mejorar su funcionamiento. A tal fin, se comprometieron a revisar el progreso realizado sobre la reforma de la OMC en la próxima Cumbre del G20.

También recibió una mención especial el Foro Mundial sobre el Exceso de Capacidad en el Sector del Acero<sup>7</sup>, creado en diciembre de 2016, y a quien se le encomendó realizar propuestas concretas de eliminación de subsidios públicos para la reducción de la sobrecapacidad siderúrgica mundial. Recordando los ▷

<sup>6</sup> Por la expresión «líderes», el G20 se refiere a los jefes de Estado y de Gobierno, representantes máximos de los países participantes.

<sup>7</sup> El objetivo del Foro Mundial sobre el Exceso de Capacidad del Acero es realizar el seguimiento de la situación del sector siderúrgico mundial, para la eliminación del apoyo público comercialmente distorsionante (principalmente, ayudas de Estado) y reducir el exceso de capacidad. España es miembro fundador del foro, y participa activa y constructivamente para tal fin, junto con otros 32 participantes.

compromisos asumidos en las Cumbres de Líderes del G20 de Hangzhou (2016) y Hamburgo (2017), los líderes acogieron con satisfacción las soluciones políticas concretas desarrolladas por el Foro Mundial. Hicieron también un llamamiento a todos los miembros para la implementación de las recomendaciones y compromisos ministeriales de Berlín y París, a fin de limitar el apoyo público distorsionante de los flujos comerciales internacionales en el sector del acero.

Cabe destacar que, durante la Cumbre del G20, en Buenos Aires, Estados Unidos y China acordaron no escalar sus tensiones comerciales, en señal de buena voluntad para reanudar las negociaciones entre ambos. Estados Unidos suspendió la elevación del arancel del 10% al 25%, durante 90 días a contar desde el comienzo de 2019, para una lista de productos de origen chino. China, por su parte, también se comprometió a no aumentar los aranceles a los productos de automoción estadounidenses (equivalentes a 126.000 millones de dólares), para el mismo periodo de tiempo<sup>8</sup>.

Japón ha asumido la Presidencia del G20, en diciembre de 2018, en el mismo contexto de tensiones comerciales internacionales. La presidencia japonesa del G20 incluye entre sus prioridades, para 2019, las tensiones comerciales internacionales, la reforma de la OMC, la igualdad de condiciones en el comercio internacional, el comercio digital, y la promoción del comercio y la inversión para contribuir al crecimiento sostenible e inclusivo. En los días 8 y 9 de junio, tendrá lugar la Reunión conjunta de

Ministros de Comercio y Ministros de Economía Digital, y los días 28 y 29 de junio, se reunirán los Líderes en la Cumbre del G20.

## 5.2. Medidas de defensa comercial

### 5.2.1. Medidas de defensa comercial en la UE (2018)

En la UE las medidas *antidumping* y anti-subsunción se regulan por medio de los Reglamentos (UE) 2016/1036 y 2016/1037, respectivamente. Durante este año 2018 se ha publicado la modificación de ambos reglamentos que había sido acordada a finales de 2017. Para todos aquellos procedimientos iniciados a partir del 8 de junio de 2018 se aplicarán las modificaciones aprobadas. Las más notables son la no aplicación de la regla del derecho inferior en determinadas circunstancias o la difusión temprana de los resultados provisionales de la investigación tres semanas antes de su publicación, entre otros.

La actividad de defensa comercial, desarrollada durante el año 2018 en el ámbito comunitario, ha estado marcada por la adopción de medidas de salvaguardia a productos del acero y aluminio por parte Estados Unidos, alegando motivos de seguridad nacional bajo la sección 232 de la Trade Expansion Act de 1962 en marzo de 2018. Estas medidas, aunque aprobadas en marzo, no entraron en vigor para las exportaciones de la UE hasta el 1 de junio de 2018.

La UE desarrolló, a partir de ese momento, una estrategia para eliminar los efectos perniciosos que esta decisión de EE UU estaba provocando en el sector siderúrgico y del aluminio comunitario. Basó su estrategia en tres elementos principales, el cuestionamiento de estas medidas ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC, algo que se materializó el 1 de junio de 2018 con la solicitud del ▷

<sup>8</sup> En el marco de las tensiones comerciales entre China y EE UU, el 17 de septiembre de 2018, la oficina del United States Trade Representative presentó la tercera lista de productos de origen chino a los que se les aplica un arancel adicional del 10%, desde del 24 de septiembre, y que se elevaría al 25%, en enero de 2019. El volumen de importaciones afectadas, para esta lista, se eleva a 200.000 millones de dólares, equivalentes a más de 5.000 líneas arancelarias de productos. El 18 de septiembre de 2018, China respondió con una lista de 5.207 partidas, esta vez, por un valor de 60.000 millones de dólares, según la cual 3.571 productos estadounidenses están sujetos a aranceles adicionales del 10%, y otra lista de 1.636 productos a un arancel del 5%.



establecimiento de consultas, solicitar compensaciones por la pérdida de comercio ocasionada por las medidas de salvaguardia norteamericanas e iniciar en la UE una investigación de salvaguardia para los productos del acero sobre la base de amenaza de daño.

La Comisión consideró que las medidas norteamericanas difícilmente se justificaban bajo el artículo XXI del GATT que permite adoptar medidas por motivos de seguridad nacional y que en realidad eran una salvaguardia económica encubierta. Por ello, basándose en los derechos que le confiere el Acuerdo de Salvaguardias de la OMC, decidió solicitar las compensaciones establecidas en el artículo 8.2 de ese acuerdo. Esta disposición posibilita a los miembros afectados por una medida de salvaguardia suspender la aplicación de concesiones sustancialmente equivalentes u otras obligaciones (medidas de reequilibrio) al miembro de la OMC que está aplicando esa medida de salvaguardia siempre y cuando no se haya llegado a una solución amistosa en las consultas. Mediante el Reglamento 2018/724 se establecieron derechos arancelarios adicionales a las importaciones de EE UU que se implantan en dos fases. En la primera fase se impusieron medidas del 25% sobre una lista de productos equivalentes a un valor de importaciones en torno a 2.800 millones de euros, y en una segunda fase, que se materializará a partir del 23 de marzo de 2021, podrá aplicarse otro derecho *ad valorem* adicional de un tipo máximo del 10%, el 25%, el 35% o el 50% a una segunda lista de productos.

Por último, la Comisión consideró que la UE debía tomar medidas para evitar que un eventual desvío de comercio provocado por las medidas americanas causara un perjuicio en los sectores comunitarios dentro del mercado de la UE. Por ello, el 26 de marzo inició una investigación de salvaguardia por amenaza de daño sobre 28 productos del acero. Mediante el Reglamento 2018/2013, el 19 de julio de 2018

se impusieron medidas provisionales de salvaguardia para 23 de estas categorías por un periodo de 200 días, es decir, hasta el 2 de febrero de 2019. Estas medidas consistían en un contingente arancelario en el que se establecieron unas cuotas libres de aranceles por categorías de productos basadas en los flujos de importación de los tres últimos años. Superada la cantidad establecida en la cuota se podía seguir importando pero pagando un derecho del 25%. El sistema elegido para la asignación de cantidades en el contingente fue «primer llegado primer servido», no estableciéndose cantidades por países.

Los países en vías de desarrollo quedaron exentos de estas medidas provisionales siempre y cuando su cuota en las importaciones no superara el 3% del total de las mismas, tal y como se establece en el Acuerdo de Salvaguardias de la OMC.

Por último, en lo que respecta a la imposición de medidas *antidumping* y antisubvención en la UE, durante 2018 se han impuesto 4 medidas definitivas y 2 medidas provisionales lo que supone un descenso considerable respecto a 2017 en el que se impusieron 12 medidas definitivas. Asimismo, se terminaron 8 investigaciones sin imposición de medidas. Además, se han prorrogado 9 medidas *antidumping*. Adicionalmente se han abierto 10 nuevas investigaciones en la Unión Europea, de las que 8 son procedimientos *antidumping* y 3 antisubvención. Los nuevos casos corresponden en un 50% a la industria química y el 40% a la industria siderúrgica.

También se han iniciado 3 reaperturas y 21 revisiones, que se reparten entre 1 revisión por absorción, 3 revisiones interinas, 17 revisiones por expiración.

El país más afectado este año en las nuevas investigaciones ha sido Rusia, con un 20% de los inicios, seguido de China, Turquía, EE UU, Argentina, Trinidad y Tobago, Malasia, Indonesia y la Antigua República Yugoslava de Macedonia, todos ellos con un 10% de los casos. ▷

En lo que se refiere a las revisiones interinas, un 67% han sido solicitadas por los exportadores y un 33% por la industria comunitaria.

Teniendo en cuenta estos datos, a finales de 2018 la UE mantenía en vigor un total de 120 medidas *antidumping* y 13 medidas anti-subsunción.

Por sectores, el más afectado sigue siendo el sector siderúrgico, seguido del químico.

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

### 5.2.2. Medidas de defensa comercial de terceros países

Durante el año 2018 se iniciaron 40 investigaciones de defensa comercial contra la UE o alguno de sus estados miembros. De este total, 21 fueron investigaciones *antidumping* y 19 de salvaguardias. Por orígenes se puede destacar Madagascar con 6 investigaciones de salvaguardia (país que parece haberse sumado al uso de los instrumentos de defensa comercial y en particular de las salvaguardias, cuyo procedimiento es más sencillo) y EE UU con 4 procedimientos *antidumping*.

De este total de 40 investigaciones, 9 pueden afectar potencialmente a las exportaciones españolas. Entre ellas se puede destacar el inicio de la investigación *antidumping* del Consejo de Cooperación del Golfo sobre productos cerámicos o las medidas de salvaguardia de Turquía o Canadá sobre productos del acero (otra de las consecuencias de la Sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962 de los EE UU sobre el acero).

En cuanto a la imposición de medidas definitivas durante 2018, se impusieron en 26 procedimientos diferentes sobre las exportaciones de la UE (15 *antidumping*, 2 anti-subsunción y

9 de salvaguardia). Por orígenes, en primer lugar aparece EE UU con 9 medidas definitivas, seguidos a distancia por India y Turquía, con 3 cada uno.

De las medidas impuestas en este año, 15 afectaron a los intereses españoles. Hay que subrayar por encima de todo las medidas de EE UU tras la deriva proteccionista iniciada bajo la actual presidencia. Este país impuso medidas anti-subsunción y *antidumping* sobre las exportaciones de aceituna negra; medidas *antidumping* sobre alambrión; medidas de salvaguardia sobre células y paneles solares, y lavadoras de uso residencial. Además, si bien no se trata de un instrumento de defensa comercial tradicional (estos serían las medidas de salvaguardia, *antidumping* y anti-subsunción, y están regulados por sus respectivos acuerdos de la Organización Mundial del Comercio) hay que mencionar las medidas adoptadas por razón de la sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de EE UU de 1962 sobre el acero y el aluminio y que se desarrollarán más adelante.

Atendiendo a estas cifras, se observa un repunte en el número de casos iniciados (muy notable, hasta 40) y medidas impuestas contra los intereses de la UE. En cuanto a España si bien hay un menor número de casos iniciados que afecten a nuestros intereses, sí ha habido un número superior en cuanto al número de medidas impuestas (Cuadro 5.1).

Como es habitual, los departamentos de defensa comercial de la Comisión Europea y de las Administraciones de los EE MM afectados, como en el caso español, se han personado y participado en los diferentes procedimientos con intereses comunitarios y nacionales en juego. La finalidad de estas actuaciones es respaldar a las empresas afectadas, teniendo como principal objetivo que las investigaciones concluyan sin imposición de medidas o, en su defecto, estas afecten lo menos posible a nuestras exportaciones. ▷

CUADRO 5.1  
 MEDIDAS DE DEFENSA COMERCIAL CONTRA LA UE Y ESPAÑA EN 2018  
 (ESTOS DATOS NO INCLUYEN LAS MEDIDAS DE LA SECCIÓN 232 DE EE UU)

		2015	2016	2017	2018
UE	Casos iniciados	24	23	29	40
	Medidas impuestas	17	25	18	26
España	Casos iniciados	12	17	17	9
	Medidas impuestas	6	14	13	15

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

A continuación se destacarán los procedimientos con mayor relevancia para España (ya se trate de procedimientos iniciados o concluidos en el año 2018). En todos ellos la Secretaría de Estado de Comercio ha colaborado o sigue colaborando de manera activa para defender los intereses nacionales en juego.

Investigaciones *antidumping* y antisubvención de los EE UU sobre las importaciones de aceitunas negras originarias de España

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

El 31 de julio de 2018 EE UU comunicó la imposición de medidas *antidumping* y antisubvención definitivas. Las medidas antisubvención oscilan entre el 7,52 y el 27,02% y las *antidumping* entre el 16,83% y el 25,39%. Estas medidas se imponen generalmente por periodos prorrogables de 5 años.

Estas medidas son de elevada importancia para España y la Unión Europea, no solo porque complican el acceso al principal destino exportador de este emblemático sector, sino también porque afecta a esquemas de ayudas tan relevantes como la Política Agraria Común (PAC). En consecuencia, la Secretaría de Estado de Comercio y la Comisión Europea han participado desde el inicio en ambos procedimientos, con mayor énfasis en el en el caso

antisubvención al ser partes directamente implicadas, y han desarrollado múltiples acciones para tratar de obtener un resultado lo más favorable posible para nuestros intereses.

Una vez que ambos procedimientos finalizaron en la imposición de unas medidas anormalmente elevadas, desde la Secretaría de Estado de Comercio se ha insistido a la Comisión Europea sobre la necesidad de llevar a los EE UU ante el Organismo de Solución de Diferencias de la OMC para denunciar los incumplimientos que, bajo nuestro punto de vista, EE UU ha cometido a la luz de los acuerdos relevantes en la materia de este organismo internacional. Finalmente, la Comisión Europea también ha concluido que esta es la acción más adecuada y en 2019 ha dado los primeros pasos en este sentido.

#### *Investigaciones antidumping de México sobre tubos de acero sin costura y de Turquía sobre ácido tereftálico*

El caso mexicano se inició a finales de 2016 y concluyó en abril de 2018. Se personaron como partes interesadas en defensa del sector tanto las empresas afectadas, la asociación nacional UNESID, la Comisión Europea y la Secretaría de Estado de Comercio. A pesar de que finalmente se impusieron medidas se consiguió que su diseño definitivo afectara lo menos posible a las exportaciones españolas.

El procedimiento de Turquía se inició en marzo de 2017 y se cerró en agosto de 2018 ▷

sin imposición de medidas. En este caso también participaron activamente, aparte de las empresas afectadas, la Comisión Europea y la Secretaría de Estado de Comercio.

#### *Sección 232 de la Trade Extension Act de 1962*

En marzo de 2018 el presidente de los EE UU, Donald Trump, adoptó medidas bajo la sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962. Consisten en la imposición de un arancel adicional del 10% a todas las importaciones de aluminio y del 25% para las de acero. Si bien la UE quedó inicialmente eximida, finalmente fue incluida entre los orígenes afectados el 1 de junio.

La sección 232 habilita al presidente de los EE UU a adoptar medidas que restrinjan las importaciones por motivos de seguridad nacional. Es una herramienta que ha sido poco utilizada en EE UU. De hecho, la última investigación de este tipo data de 2001 y concluyó sin imposición de medidas. A diferencia de las medidas de salvaguardia *erga omnes* (cuya base jurídica es el artículo XIX del GATT), la decisión definitiva acerca de la imposición definitiva de medidas depende directamente del presidente de los EE UU, previo informe del Departamento de Comercio, y no de una institución independiente del poder ejecutivo como es la International Trade Commission; además, es una medida aún más restrictiva para el comercio al afectar a todos los volúmenes importados del producto afectado (es decir, no exime de la imposición de los aranceles adicionales a los denominados como flujos tradicionales –por defecto, la media de las importaciones de al menos los tres últimos años–).

Como reacción a estas medidas la UE ha adoptado acciones a varios niveles. En primer lugar ha elevado este asunto al Órgano de Solución de Diferencias de la OMC. En segundo lugar, ha aplicado medidas de reequilibrio a las importaciones norteamericanas por valor equivalente al valor del comercio afectado (hay

que tener en cuenta que estas medidas de reequilibrio están contempladas en el acuerdo de salvaguardias de la OMC, no en la Ley de Expansión Comercial de 1962 de EE UU. La justificación radica en que la Comisión Europea opina que estas medidas se tratan en realidad de salvaguardias encubiertas). En tercer lugar, ha impuesto medidas de salvaguardia *erga omnes* a las importaciones de los mismos productos del acero para los que EE UU ha aplicado la sección 232 (salvo dos categorías en las que no se ha observado un incremento de las importaciones) y que consisten en un arancel adicional del 25% para los volúmenes de importación que superen los flujos tradicionales.

En paralelo a la adopción de medidas de salvaguardia para el acero, la Comisión ha introducido medidas de vigilancia para el aluminio y de ser necesario, podría iniciar también una investigación de salvaguardia.

Adicionalmente, el 23 de mayo de 2018, a petición del presidente Donald Trump, el Departamento de Comercio estadounidense inició una investigación bajo la sección 232 sobre las posibles implicaciones de seguridad nacional de las importaciones de automóviles. En la actualidad el presidente debe tomar una decisión definitiva al respecto en base al informe elaborado por el Departamento de Comercio estadounidense. De imponerse medidas el impacto económico sería mayor que en el caso del acero y aluminio considerados conjuntamente.

### **5.3. Eliminación de barreras en mercados exteriores**

En 2018, el incremento de las tensiones comerciales internacionales supuso un notable riesgo tanto para el crecimiento económico mundial como para el sistema multilateral de comercio. A finales de 2018, en la base de datos sobre acceso a los mercados de la ▷

UE (MADB<sup>9</sup>) había registradas 426 barreras activas al comercio y la inversión en 59 terceros países<sup>10</sup>. Se trata de una cifra récord que confirma el continuo aumento del proteccionismo. Durante el año 2018 surgieron 45 nuevas medidas comerciales restrictivas, en contraste con las 67 de 2017. Sin embargo, el impacto económico estimado<sup>11</sup> de las barreras reportadas en 2018 es muy superior al de las del año anterior, debido a que se trata de barreras cada vez más complejas y sistémicas. De entre estas nuevas barreras, destacan las medidas tras la frontera (sobre todo, requisitos de etiquetado, medidas fiscales, y requerimientos regulatorios), seguidas de las medidas fronterizas (en particular, medidas sanitarias y fitosanitarias, incremento de aranceles, cuotas, y restricciones cuantitativas). Al mismo tiempo, en 2018, se resolvieron satisfactoriamente 34 barreras (45 en 2017), la mayoría medidas aduaneras (SPS, derechos de aduana, procedimientos administrativos aduaneros, impuestos a la exportación o prohibiciones a la exportación).

La Administración española cuenta con diferentes instrumentos para la resolución de barreras a la internacionalización. En la Unión Europea también existen múltiples comités y grupos de trabajo en los que se aborda la cuestión de los obstáculos al comercio y a la inversión. En el marco de la política comercial de la Unión Europea, se ha reforzado la Estrategia Comunitaria de Acceso a los Mercados, para aunar esfuerzos en la resolución y desmantelamiento de barreras, entre la Comisión Europea y los Estados miembros. Tanto las asociaciones empresariales, como los Estados miembros y la Comisión Europea ponen en común las barreras detectadas en mercados

exteriores de la Unión Europea, para diseñar la mejor forma de resolver los problemas a los que se enfrentan nuestras empresas. Como resultado, la Comisión Europea puede realizar gestiones con las autoridades de los países que han interpuesto alguna traba comercial, iniciar un procedimiento legal ante la OMC, o incorporar determinados obstáculos a las negociaciones de acuerdos comerciales en curso, así como establecer diálogos regulares que aclaren discrepancias y eviten la aparición de nuevas barreras.

De manera complementaria, la Secretaría de Estado de Comercio y su red de Oficinas Económicas y Comerciales en el exterior mantienen contactos regulares con asociaciones y empresas para mejorar la detección y eliminación de barreras al comercio y a la inversión. En junio de 2018, la Secretaría de Estado de Comercio y la Comisión Europea realizaron dos jornadas monográficas sobre barreras a la internacionalización (Market Access Days), en Madrid y Barcelona, para informar y recabar información de las empresas y asociaciones empresariales. Por otra parte, la Secretaría de Estado de Comercio también realiza gestiones directas con las autoridades del país tercero para tratar bilateralmente los obstáculos, cuando se trata de la estrategia más apropiada para resolver estos problemas.

Para contribuir al proceso de resolución de barreras, se cuenta con dos herramientas importantes: la Base de Datos de Acceso a Mercados de la UE<sup>12</sup> (MADB, por sus siglas en inglés), que recoge más de 400 barreras prioritarias que afectan a empresas europeas, desarrolladas en colaboración con los EE MM y las asociaciones y representantes de las industrias afectadas, y el portal de barreras de la Secretaría de Estado de Comercio<sup>13</sup> que, complementariamente a la MADB de la UE, incluye los obstáculos ▷

<sup>9</sup> Market Access Data Base.

<sup>10</sup> Siguiendo el informe sobre barreras al comercio y la inversión (TIBR) de 2018, de la Comisión Europea.

<sup>11</sup> Los flujos de comercio afectados al final de 2018 ascendían a 48,6 billones de euros, cifra que se ha duplicado desde el año anterior.

<sup>12</sup> <https://madb.europa.eu/madb/>

<sup>13</sup> [www.barrerascomerciales.es](http://www.barrerascomerciales.es)

comerciales y a la inversión de mayor calado e impacto a los que se enfrentan las empresas españolas en países terceros. Desde 2017 se están reforzando los contenidos, haciéndolos más útiles y prácticos para las empresas, evaluando el impacto de las barreras y su compatibilidad con las reglas internacionales.

Los esfuerzos conjuntos comunitarios y españoles han resultado en la mejora del acceso a mercado, en algunos casos, y en la resolución definitiva de barreras, en otros. A través de varios mecanismos de negociación y seguimiento, la Comisión Europea y los Estados miembros han resuelto 34 barreras a lo largo de 2018, fundamentalmente, en el sector agroalimentario, seguido de la automoción. El volumen de comercio comunitario que se ha beneficiado por las barreras resueltas en 2018 se estima en 7.000 millones de euros.

Entre las barreras resueltas más relevantes para el conjunto de la Unión Europea, destaca el logro de que, en China, a los «productos tradicionales» del sector lácteo (que se importan desde hace tiempo en el país) no se les apliquen los estándares chinos, no alineados con los internacionales. En Egipto, se han relajado los requisitos de etiquetado para los productos textiles y de cuero, y se han eliminado los derechos de importación sobre los automóviles originarios de la UE. En el caso de Japón, se ha conseguido que no se retiren de la lista de aditivos permitidos en Japón aquellos utilizados por empresas europeas de vino y bebidas espirituosas. De manera semejante, en India se ha resuelto parcialmente el requerimiento de certificados veterinarios para la importación de productos de cuero, al excluirse de este requisito a determinados productos terminados afectados. Por último, se han resuelto barreras en Corea, en el sector de la automoción, tras la aceptación de las autoridades coreanas de alinearse con los requerimientos europeos, así como en el sector

de piezas de aviones, dado que han quedado exentas, hasta final de 2021, de la aplicación de aranceles al reimportarse en Corea después de haber sido reparadas en la UE.

Más concretamente pueden citarse algunos casos de evolución positiva, incluso de solución definitiva, que afectan más directamente a España. En marzo de 2018, se logró que la autoridad federal encargada de regular el marco legal para la certificación Halal en Emiratos Árabes Unidos (ESMA), reconociera a las certificadoras españolas para productos halal, evitando así que las empresas españolas interesadas en exportar productos cárnicos a este país tuvieran que recurrir a certificadoras de otros países autorizadas por ESMA. También en 2018, se resolvió una barrera en Chile que permitirá volver a vender material eléctrico en el país. Desde mayo de 2017, este material era bloqueado en la aduana debido a que el instituto de certificación nacional chileno alegaba que no cumplía con ciertos requisitos de seguridad. Gracias a la colaboración entre España, la Comisión Europea y la industria afectada, en mayo de 2018, las autoridades chilenas aceptaron la entrada en el mercado de otra entidad nacional para certificar los productos españoles, permitiendo, así, acceder de nuevo a este mercado. Finalmente, cabe mencionar el caso de Jordania y la prohibición del uso de logos de certificados ISO, cuestión planteada por España en los comités correspondientes, en diversas ocasiones. Gracias a las gestiones llevadas a cabo conjuntamente con la Comisión Europea, Jordania ha accedido a no aplicar la medida.

#### 5.4. Tráfico de perfeccionamiento

En el año 2018 podemos considerar que el Código Aduanero de la Unión (CAU) y la tramitación electrónica de los procedimientos de solicitud/autorización de los Regímenes de Perfeccionamiento ya han sido completamente ▷

**CUADRO 5.2**  
**FLUJOS COMERCIALES DE LOS RÉGIMENES DEL TRÁFICO DE PERFECCIONAMIENTO EN 2018**  
 (En euros)

SECTORES	TP ACTIVO		TP PASIVO	
	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT
1 Alimentación, bebidas y tabaco..	528.867.738	471.582.890	20.153.270	27.333.251
2 Productos energéticos.....	939.415	23.325.434	—	—
3 Materias primas.....	118.638.219	115.258	6.833.177	5.217.783
4 Semimanufacturas.....	538.859.872	454.604.953	24.082.053	21.759.518
5 Bienes de equipo.....	2.725.723.665	1.162.017.680	279.688.899	284.182.686
6 Sector automovil.....	1.466.922.799	347.375.202	29.706.671	1.007.994.235
7 Bienes de consumo duradero.....	15.789.852	21.386.794	4.553.115	2.388.715
8 Manufacturas de consumo.....	50.760.002	31.983.556	266.397.845	331.435.059
9 Otras mercancías.....	16.038.899	1.652.285	4.108.809	14.618
<b>TOTAL GENERAL.....</b>	<b>5.462.540.462</b>	<b>2.514.044.053</b>	<b>635.523.839</b>	<b>1.680.325.865</b>

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

asimilados por las Administraciones y los operadores.

Durante este ejercicio se ha registrado un aumento del número total de autorizaciones por primera vez en los últimos tres años. En concreto, han sido concedidas 843 autorizaciones que suponen un aumento del 4% respecto a las 803 autorizaciones emitidas el año 2017. De ellas, 512 corresponden al tráfico de perfeccionamiento activo y 334 a tráfico de perfeccionamiento pasivo, una proporción que se ha mantenido tanto en 2017 como en este último año, a diferencia de la tendencia existente antes de la implantación del CAU (en 2016 el 75% de las autorizaciones concedidas fueron de perfeccionamiento pasivo).

Cabe destacar también que la amplia mayoría de autorizaciones emitidas (el 73%) han sido modificaciones de autorizaciones ya existentes. Las solicitudes aprobadas de nuevos regímenes de perfeccionamiento han sido solo 315 del total de 846 mencionado.

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.

En el Cuadro 5.2 se incluyen los datos de los flujos comerciales relacionados con estos regímenes.

Los flujos de comercio ponen de relieve un ligero aumento del 1,9% de los volúmenes implicados en el tráfico de perfeccionamiento activo con respecto al año 2017, así como un descenso del 19,9% en lo que se refiere a perfeccionamiento pasivo. Así, en el tráfico de perfeccionamiento activo, el valor de las mercancías vinculadas a este régimen ha sufrido un ligero descenso del 2,7%, no obstante, el valor final de las transformaciones se ha incrementado en un 4,2%. En el caso del perfeccionamiento pasivo, el descenso de los flujos de comercio se refleja tanto en el valor de las mercancías vinculadas que se reduce en un 12,7%, así como en el valor de los productos transformados que disminuye en un 22,3%.

Los dos sectores que en volumen suponen una mayor utilización del TPA son el de bienes de equipo y el de alimentación, bebidas y tabaco, destacando, además, el gran incremento en volumen del sector de los productos energéticos. En el caso del TPP los sectores con mayores volúmenes son los de bienes de equipo y manufacturas de consumo, habiéndose producido el mayor incremento en volumen en el sector del automóvil con respecto al 2017. ▷

### 5.5. Ayuda al comercio

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

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

A finales de 2015, durante la Décima Conferencia Ministerial (CM10, Nairobi), los ministros reconocieron la importancia de la Iniciativa de Ayuda al Comercio para crear capacidad de oferta e infraestructuras relacionada con el comercio en los PED miembros, dando prioridad a las necesidades de los PMA.

Los objetivos del Programa de Trabajo sobre la Ayuda al Comercio 2018-2019 bajo el título «Apoyar la diversificación y el empoderamiento económicos con miras a un desarrollo inclusivo y sostenible a través de la Ayuda para el Comercio», son abordar las limitaciones de la capacidad de oferta y de la infraestructura relacionada con el comercio, sobre todo en lo que se refiere a las microempresas y pequeñas y medianas empresas (mipymes), y más especialmente a las mipymes ubicadas en zonas rurales; la industrialización y la transformación estructural; la conectividad y las competencias digitales; el desarrollo sostenible y el acceso a la energía.

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

La UE y sus Estados miembros lideran a nivel mundial las aportaciones de ayuda al comercio. Esa ayuda de la UE superó en 2016 los 17 500 millones de euros en euros en donaciones y préstamos (UE, EE MM y Banco Europeo de Inversiones).

### 5.6. El sistema de preferencias generalizadas (SPG) en 2018

El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de la UE es un instrumento comercial clave de la política comunitaria de ayuda al desarrollo. El SPG es un acuerdo comercial autónomo a través del cual la UE proporciona un acceso preferencial no recíproco al mercado comunitario de productos originarios en países y territorios en desarrollo a través de la exoneración total o parcial de los derechos arancelarios. Desde el 1 de enero de 2014 es de aplicación el Reglamento SPG 978/2012 que fue publicado en el DOUE el 31 de octubre de 2012.

A lo largo de 2018 las actividades más relevantes que se han llevado a cabo por la UE en este ámbito serían las siguientes:

1. La elaboración del Informe bienal 2016-2017. El artículo 40 del Reglamento SPG dispone que, cada dos años, la Comisión Europea deberá presentar al Parlamento y al Consejo un informe sobre los efectos del sistema, que ▷



abarque los tres regímenes preferenciales. Por su parte, el artículo 14 del mencionado Reglamento exige que, también cada dos años, la Comisión presente un informe relativo a los países SPG+ sobre la situación de ratificación, obligaciones de información y aplicación efectiva de los convenios.

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

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

- Las importaciones SPG a la UE, desglosadas por régimen, son las siguientes: 51% corresponden al SPG general, 38% al EBA y 12% al SPG+.
- Los principales países, por volumen de exportaciones SPG a la UE son los siguientes: India 27%, Bangladesh 25%, Vietnam 11%, Pakistán 9%, Indonesia 8% y Camboya 7%. Dentro del SPG general, los principales países exportadores a la UE son: India 53%, Vietnam 23% e Indonesia 16%.
- Dentro del EBA, los principales países exportadores a la UE son: Bangladesh 66% y Camboya 18%.
- Dentro del SPG+, los principales países exportadores a la UE son: Pakistán 74% y Filipinas 22%.

2. Publicación del informe de evaluación a medio término del SPG. En el artículo 40 del Reglamento SPG se prevé que la Comisión debe someter al Parlamento y al Consejo un informe de evaluación a mitad de su periodo de vigencia, pudiendo ir acompañado de una propuesta legislativa en caso de ser necesario. El principal objetivo de la evaluación a medio término es evaluar si el Reglamento SPG está alcanzando sus objetivos.

El Reglamento SPG tiene una vigencia de 10 años. El reglamento actual, entró en vigor el 20 de noviembre de 2014 por lo que la publicación del informe de revisión a medio término se tendría que haber producido antes del 21 de noviembre de 2017. Sin embargo, por diversos motivos no se ha podido cumplir con ese plazo, el informe definitivo se publicó el 5 de octubre de 2018.

La Comisión encargó a un consultor externo un informe para respaldar esta evaluación a mitad de periodo, este informe se hizo público acompañado del Informe de la Comisión dirigido al Consejo y al Parlamento y de un documento de acompañamiento.

Las principales conclusiones del informe son las siguientes:

- El nuevo reglamento introdujo en 2012 cambios relacionados con criterios de elegibilidad, graduación de productos, criterios SPG+ y procedimiento de seguimiento y modificaciones en los mecanismos de retirada de las preferencias y mecanismo de salvaguardia. Hasta la fecha, el Reglamento SPG está cumpliendo en gran medida sus objetivos.
- En cuanto al índice de utilización de las preferencias arancelarias, se ha producido un aumento en los países beneficiarios de SPG+ y EBA desde 2014. Los países EBA registraron los aumentos más significativos, liderando la lista las Islas Salomón, Senegal, Laos, Mauritania, Malawi, Gambia y Camboya. El país beneficiario SPG+ que más aumentó su tasa de utilización durante el periodo posterior ▷

a la reforma fue la República de Kirguistán seguido de Pakistán. Ambos países pasaron del régimen SPG estándar al régimen SPG+ en 2016 y 2014, respectivamente. Respecto al régimen SPG, durante el periodo 2011-2016 se produjo un descenso del 3% de media.

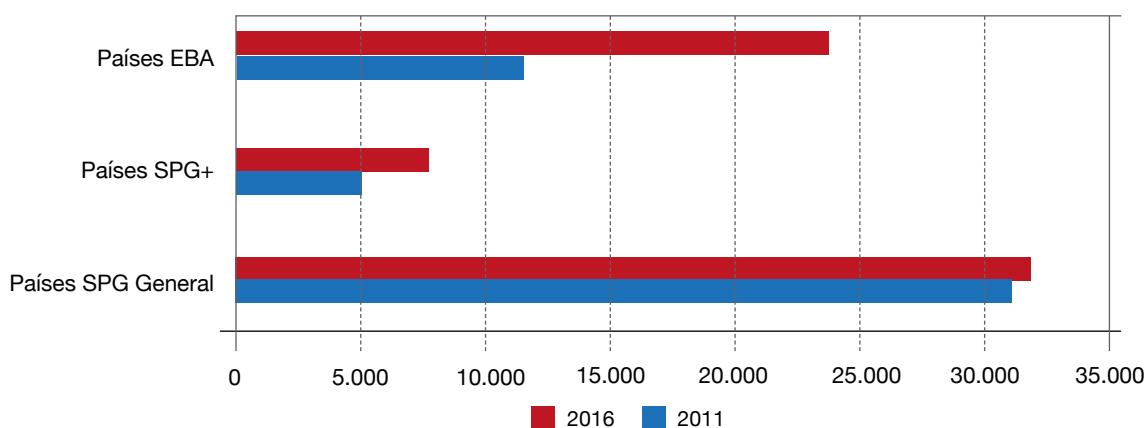
- En el periodo 2011-2016 ha habido evidencia de un aumento en las importaciones de la UE originarias de los países beneficiarios de los tres acuerdos. Ese aumento fue especialmente importante en el caso de los países EBA. Este hallazgo es consistente con los objetivos de la reforma SPG focalizando la expansión de las importaciones en los más necesitados y vulnerables.
- Las principales secciones de productos importados en el marco SPG son los textiles, el calzado y la maquinaria y aparatos mecánicos. Entre 2014 y 2016, las importaciones de textiles crecieron un 24,5%.

3. Publicación el 17 de enero de 2019 en el Diario Oficial de la Unión Europea del Reglamento de Ejecución (UE) 2019/67 de la Comisión, por el que se imponen medidas de salvaguardia respecto a las importaciones de arroz índica originario de Camboya y Myanmar/Birmania.

El 16 de marzo de 2018 se inició una investigación de salvaguardia respecto a las importaciones de arroz índica procedente de Camboya y Myanmar/Birmania tras una solicitud presentada por Italia y apoyado por otros EE MM entre ellos España, Francia, Portugal, Grecia, Rumanía, Hungría y Bulgaria. La investigación concluyó que el arroz índica procedente de Camboya y Myanmar/Birmania se importa a precios y volúmenes que provocan dificultades considerables para la industria de la Unión. Por lo que de conformidad con el artículo 22 del Reglamento SPG resultan necesarias medidas de salvaguardia. En consecuencia, deben restaurarse los derechos del arancel aduanero común aplicados. Las medidas deben introducirse durante un periodo de tres años y que deben liberalizarse progresivamente durante dicho periodo. El derecho aplicable, en euros por tonelada, será de 175 para el primer año, de 150 para el segundo y de 125 para el tercero, a partir de la fecha de entrada en vigor del reglamento.

4. A partir del 1 de enero de 2018 Ucrania salió del sistema SPG conforme al Reglamento Delegado (UE) 2017/217 de la Comisión por el que se modifica el anexo II del Reglamento SPG. ▷

GRÁFICO 5.1  
AUMENTO DE LAS IMPORTACIONES DE LA UE SEGÚN RÉGIMEN PREFERENCIAL (2011-2016)  
(Millones de euros)



Fuente: Informe evaluación intermedia. Comisión Europea.

La aplicación provisional del acuerdo de libre comercio de alcance amplio y profundo (DCFTA, por sus siglas en inglés), firmado por la Unión y Ucrania el 27 de junio de 2014 como parte de un Acuerdo de Asociación más amplio, se inició el 1 de enero de 2016, por lo que se debe suprimir Ucrania de la lista de países beneficiarios del SPG.

## 5.7. Acuerdos bilaterales de comercio

### 5.7.1. América

Este continente ha tenido tradicionalmente una especial relevancia en las relaciones comerciales españolas y europeas. Reflejo de ello es que tanto la política comercial europea, mediante la negociación y firma de acuerdos comerciales, como las estrategias de promoción comercial exterior españolas, mediante la elección de países prioritarios, se han dirigido desde un principio hacia esta zona geográfica con el objetivo de consolidarlas y obtener su máximo beneficio.

El desarrollo y negociaciones de los acuerdos comerciales bilaterales con los países del continente americano han evolucionado a distintos ritmos a lo largo del año 2018 y se podrían destacar varios aspectos que se mencionan brevemente a continuación.

Por un lado, se cumplió con buenos resultados el primer aniversario de la entrada en vigor del Acuerdo Económico y Comercial Integral (CETA, Comprehensive Economic and Trade Agreement) entre la UE y Canadá. Por otro, la Unión Europea y Estados Unidos iniciaron conversaciones para tratar de mejorar sus relaciones comerciales, tras la imposición estadounidense de aranceles adicionales al aluminio y al acero por parte de EE UU y las medidas adoptadas por la UE ante las mismas. México culminó la modernización de su Acuerdo Global con la UE que entrará en vigor una vez finalicen

los trámites preceptivos. Asimismo, el aprovechamiento de las ventajas recogidas tanto en el Acuerdo con Centroamérica, en vigor desde 2013, como en el Acuerdo UE-Colombia, Perú y Ecuador, ha ido incrementándose a pesar de que se constata que todavía queda margen de crecimiento. Respecto a Cuba, mencionar que, a expensas de la ratificación del Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación (ADPC) por parte de Cuba y los Estados miembros, la UE se consolidó como su segundo socio comercial, representando un tercio del total de sus intercambios. La negociación para la modernización del Acuerdo de Asociación con Chile ha seguido su curso con dos rondas de negociación y buenos resultados en muchas áreas. Y, por último, para tener una visión completa de los acuerdos comerciales con América, las negociaciones del Acuerdo de Asociación con Mercosur han continuado a lo largo de este año pero enmarcadas en un contexto de inestabilidad económica en Argentina y cambio de signo político en Brasil. Habiendo perdido la oportunidad de acuerdo político en la Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio de 2017 y a pesar de la renovación de intenciones políticas de concluir el acuerdo, se cerró el año con distintos puntos de bloqueo en el desarrollo de la negociación técnica.

A continuación, a lo largo de este punto, se desarrollan los aspectos que han marcado las relaciones y negociaciones comerciales de la UE con los países de América en 2018, aportando cifras que respaldan el estado de las relaciones comerciales procedentes de fuentes estadísticas como Eurostat, FMI y el Registro de Inversiones.

#### *Canadá*

Las relaciones de la UE con Canadá alcanzaron un punto culminante el 26 de octubre de 2014, durante la Cumbre Canadá-UE celebrada en Ottawa, cuando el entonces ▷

presidente de la Comisión Europea, José Manuel Durão Barroso, y el primer ministro de Canadá, Stephen Joseph Harper, anunciaron la conclusión de la negociación del Acuerdo Económico y Comercial Integral (CETA, Comprehensive Economic and Trade Agreement).

La relevancia del CETA se pone de manifiesto con algunos datos: el importe total del intercambio de bienes entre ambas áreas fue de 71.627 millones de euros en 2018, manteniendo la UE un superávit comercial de 10.102 millones de euros. Para la UE, Canadá fue el décimo socio comercial más importante en 2018, mientras que para Canadá la UE fue su tercer socio comercial, tras EE UU y China.

En 2017, el comercio de servicios alcanzó los 34.908 millones de euros, un 8,1% más que el año anterior, con un saldo favorable para la UE de 8.454 millones de euros. En ese mismo año, la UE fue el segundo emisor y receptor de inversión extranjera directa (IDE) en y de Canadá, tras EE UU, con unos *stocks* de 304.782 y 292.998 millones de euros, respectivamente.

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

El acuerdo fue firmado el 30 de octubre de 2016 por el primer ministro de Canadá, Justin Trudeau y por las autoridades de la UE: el presidente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker, el presidente del Consejo Europeo, Donald Tusk y Robert Fico, primer ministro de Eslovaquia, que ostentaba la presidencia de turno de la UE. Ese mismo día se aprobaron un Instrumento Interpretativo Conjunto (Joint Interpretative Instrument, JII, por sus siglas en inglés) y el Acuerdo de Asociación Estratégica UE-Canadá (SPA, Strategic Partnership Agreement), que actualiza el marco de cooperación entre ambas regiones.

Tras su aprobación en el Parlamento Europeo, el 15 de febrero de 2017, el acuerdo entró en vigor de forma provisional, el 21 de septiembre de 2017, aplicándose solo las partes del mismo que son competencia exclusiva de la UE.

Para proceder a su entrada en vigor definitiva, el acuerdo deberá ser ratificado por los parlamentos de los Estados miembros, por tratarse de un acuerdo de naturaleza mixta. El Congreso y el Senado de España ratificaron el CETA el 29 de junio de 2017 y el 27 de octubre de ese mismo año, respectivamente. El proceso de ratificación en Canadá incluye la transposición del acuerdo a las legislaciones de cada una de las provincias y territorios, además de la ratificación formal en el Parlamento federal.

Gracias al CETA se eliminan el 99% de los aranceles sobre el comercio de bienes, la mayoría a la entrada en vigor, manteniéndose aranceles y/o contingentes arancelarios para productos agrícolas sensibles; se generan nuevas oportunidades de acceso a mercado en sectores clave relacionados con los servicios y las inversiones; se mejora lo ofrecido en el Acuerdo Plurilateral de Contratación Pública de la OMC, incluyendo compromisos bilaterales a todos los niveles de gobierno; se aumenta la protección de las indicaciones geográficas europeas, superando los compromisos incluidos en el Acuerdo TRIPS de la OMC y se incluyen disposiciones que simplificarán el comercio entre las partes mediante capítulos específicos sobre competencia, facilitación del comercio, normas sanitarias y fitosanitarias o desarrollo sostenible.

De acuerdo con lo establecido en el CETA, el primer Comité Conjunto UE-Canadá se celebró el 26 de enero de 2018, en Montreal. Unos meses después, el 21 de septiembre del mismo año se celebró el primer aniversario del CETA, coincidiendo con un aumento de las exportaciones europeas a Canadá. ▷

### *Estados Unidos*

La UE y EE UU tienen unas relaciones profundas y privilegiadas en los aspectos económicos, comerciales y de inversión, como corresponde a dos regiones de alto nivel de desarrollo. En 2018, EE UU fue el primer destino de las exportaciones de la UE al mundo y el segundo proveedor tras China. En ese mismo año, las exportaciones e importaciones de bienes europeos al y del país norteamericano alcanzaron los 400.879 y 265.350 millones de euros, respectivamente. La UE, por su parte, fue el cuarto socio comercial de EE UU, representando un 11% de su comercio, tras China (16%), México (15%) y Canadá (15%).

En 2017, el comercio de servicios entre ambos socios alcanzó los 459.869 millones de euros, un 1% más que el año anterior, con un saldo favorable para la UE de 12 443 millones de euros. En ese mismo año, la UE fue el primer emisor y receptor de IDE en y de EE UU, con unos *stocks* de 2,57 y 2,18 billones de euros, respectivamente.

Estos datos corroboran la importancia de la UE y EE UU como grandes potencias económicas a nivel mundial, cuyas relaciones comerciales bilaterales han ido intensificándose en los últimos años. No obstante, existe todavía un elevado potencial de crecimiento de las mismas.

Con este objetivo, la UE y EE UU empezaron a negociar, en 2013, el Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP, Transatlantic Trade and Investment Partnership). El TTIP incluía tres grandes pilares: acceso a mercados para bienes, servicios e inversiones y contratación pública; aspectos regulatorios, incluyendo normas técnicas y medidas sanitarias y fitosanitarias y un conjunto de reglas globales en el ámbito de la propiedad intelectual, para asegurar, por ejemplo, una mayor protección de nuestras indicaciones geográficas o en ámbitos tan variados como el desarrollo sostenible, las

pequeñas y medianas empresas, la competencia o el comercio de energía.

Desde su lanzamiento en junio de 2013, se celebraron quince rondas de negociación del TTIP, la última en Nueva York, del 3 al 7 de octubre de 2016. En diciembre de 2016, sin embargo, las negociaciones del TTIP se suspendieron.

El 8 de marzo de 2018 el presidente Trump adoptó medidas por motivos de seguridad nacional bajo la sección 232 de la Trade Expansion Act de 1962, que implicó la imposición de una tasa adicional del 10% a las importaciones de aluminio y otra del 25% para el acero, que se aplican en la UE desde el 1 de junio de 2018. La UE, por su parte, reaccionó con la adopción de una triple estrategia, en el marco de la OMC, para defender sus intereses: por una parte, ha recurrido dichas medidas de EE UU ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC; impuso aranceles adicionales a una selección de productos importados de EE UU y finalmente estableció medidas de salvaguardia para defenderse de los efectos negativos que sobre su propio mercado pudiera tener una previsible desviación de comercio de acero procedente de terceros países.

Adicionalmente, el 23 de mayo de 2018, el Departamento de Comercio de EE UU inició una investigación bajo la sección 232 sobre las implicaciones de seguridad nacional de las importaciones de automóviles.

El 25 de julio de 2018, con el objetivo de mejorar sus relaciones, el presidente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker y el de EE UU, Donald Trump, acordaron una Declaración Conjunta que incluyó los siguientes objetivos: (i) lograr un comercio bilateral de productos industriales (excluidos los automóviles) libre de aranceles, de barreras no arancelarias y de subsidios, (ii) facilitar el comercio en algunos sectores concretos como servicios, productos químicos, farmacéuticos, dispositivos médicos y soja, (iii) entablar un diálogo para avanzar ▷

en la cooperación regulatoria y de estándares, (iv) fortalecer la cooperación estratégica en el ámbito de la energía y (v) acometer una reforma de la OMC para abordar desafíos globales y las prácticas comerciales desleales.

Con el objetivo de desarrollar dicha agenda, las partes acordaron el establecimiento de un Grupo de Trabajo Ejecutivo (EWG, Executive Working Group).

En línea con lo acordado en julio de 2018, el 18 de enero de 2019, la UE publicó sendas propuestas de decisión, incluyendo directrices negociadoras, para autorizar la apertura de negociaciones con EE UU en relación, por un lado, con la eliminación de aranceles sobre bienes industriales y, por otro, con la evaluación de conformidad para reducir barreras no arancelarias y costes derivados del reconocimiento de requisitos técnicos a ambos lados del Atlántico.

Desde entonces, las partes continúan trabajando para tratar de acercar sus posturas y evitar nuevas medidas que dificulten sus relaciones comerciales.

### México

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación con México (Acuerdo Global) entró en vigor en el año 2000. Desde el punto de vista comercial, este acuerdo ha permitido a las empresas europeas hacer frente a los efectos del Acuerdo de Libre Comercio suscrito entre EE UU, Canadá y México (NAFTA), cuya entrada en vigor en 1994 se tradujo en una disminución de la cuota de mercado comunitaria en México. Gracias al Acuerdo Global, la cuota de mercado de la UE en México aumentó del 8,3% en 2000 al 11,4% en 2018, a la vez que la cuota de EE UU y China se redujo y aumentó, respectivamente, del 72,5% al 46,5% y del 1,64% al 18,0% en el mismo periodo. Para la UE, México fue el undécimo socio comercial más

importante en 2018, mientras que para México la UE fue su tercer socio comercial, tras EE UU y China. En concreto, en 2018, la UE exportó a México bienes por valor de 39.034 millones de euros e importó por valor de 25.864 millones de euros.

El buen comportamiento del comercio de bienes fue acompañado de una evolución también positiva del comercio de servicios, que en 2017 se elevó a los 16.855 millones de euros, un 7,4% más que el año anterior, con un saldo favorable para la UE de 4.958 millones de euros. En ese mismo año, la UE fue el primer inversor y el segundo receptor de IDE en y de México, tras EE UU, con unos *stocks* de 154.483 y 48.367 millones de euros, respectivamente. Dentro de la UE, España ocupa la segunda posición como emisor y receptor de IDE hacia y desde México, tras Países Bajos, que corresponde con la importancia inversora de México para nuestro país. Así, en 2017, México fue el cuarto destino de la IDE española tras EE UU, Reino Unido y Brasil, a la vez que España ocupó el quinto puesto como receptor de IDE mexicana, tras EE UU, Reino Unido, Francia e Italia.

Con el objetivo de ampliar los beneficios derivados de su asociación, la UE y México comenzaron, en junio de 2013, un proceso orientado a la modernización del Acuerdo Global que culminó, el 21 de abril de 2018, con un acuerdo preliminar entre las partes.

Gracias a este acuerdo, casi todo el comercio bilateral estará libre de aranceles, incluyendo el sector agrícola, y todos los sectores industriales se beneficiarán de la facilitación de los trámites aduaneros. El acuerdo incluye disposiciones sobre servicios e inversiones, reglas de origen, protección de indicaciones geográficas, contratación pública o desarrollo sostenible, comprometiéndose las partes a respetar las obligaciones derivadas del Acuerdo de París sobre cambio climático. Además, es el primer acuerdo de la UE que pretende combatir la corrupción en los sectores público y privado. ▷

El nuevo acuerdo entrará en vigor tras la verificación legal y la traducción de sus textos a las lenguas oficiales de la UE y una vez sea aprobado por el Parlamento y el Consejo de la UE.

### Cuba

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

El acuerdo contempla tres capítulos principales:

1. Diálogo político.
2. Cooperación y diálogo sobre políticas sectoriales.
3. Asuntos económicos y comerciales.

En lo que se refiere a las cuestiones comerciales, en el texto del ADPC se destaca:

- La importancia de los principios y reglas de gobierno del comercio internacional y, en

particular, las del comercio multilateral de la OMC, destacando la necesidad de aplicarlos de manera transparente y no discriminatoria.

- La reafirmación de los principios y valores en los que ambas partes basan su integración/cooperación regional y las relaciones de comercio interregional para promover el desarrollo sostenible.
- La cooperación en materia de estándares, con vistas a promover una visión común y promover las buenas prácticas regulatorias, buscar la compatibilidad y la convergencia en las regulaciones técnicas.
- En materia sanitaria y fitosanitaria, se invoca la referencia a los principios que sustentan el Acuerdo de la OMC en estas materias, y se invita a incluir dentro del marco del acuerdo las cuestiones relativas al bienestar animal.
- Finalmente, se indica que el acuerdo debería admitir revisiones a lo largo del tiempo para poder incluir nuevos intereses de las partes para profundizar en sus relaciones de comercio e inversión.

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

En 2018 la UE continuó siendo el segundo socio comercial de Cuba y es el mayor inversor extranjero (principalmente en los sectores ▷

de turismo, construcción, industria ligera y agroindustria). A su vez, representa un tercio de los turistas que llegan a la isla. En 2018, las exportaciones de la UE a Cuba ascendieron a 2.130 millones de euros (3,3% respecto a 2017), mientras que las importaciones sumaron solo 300 millones de euros, con un muy significativo descenso del 32% respecto al año anterior. España es, con diferencia, el primer proveedor comunitario a la isla, con el 45%, seguido de Italia (12,7%), Alemania (10,4%) y Francia (9%).

### *Centroamérica*

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

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

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

El pilar político y el de cooperación todavía no han entrado en vigor y en su lugar, está en

vigor desde mayo de 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 SPG.

El Acuerdo de Asociación alcanzado con Centroamérica establece una liberalización total de los intercambios de productos industriales y de la pesca. La UE ha obtenido la liberalización inmediata para el 69% 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 periodo 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 en inglés).

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.

No han pasado ni seis años desde que entró en vigor el acuerdo y, por tanto, es pronto para sacar conclusiones. De momento el comercio bilateral entre la UE y Centroamérica se ha mantenido estable. En concreto, en 2018, fue de 12.103 millones de euros y en 2012, año en que no estaba en vigor el acuerdo, fue de 12.137 millones de euros. Así, las exportaciones de la UE a la región aumentaron de 5.316 millones de euros en 2012 a 6.008 millones de euros en 2018, mientras que las importaciones de la UE procedentes de Centroamérica disminuyeron de 6.821 millones de euros en 2012 a 6.094 millones de euros en 2018. Como resultado, la UE redujo significativamente el déficit comercial, pasando de ser de 1.505 millones de euros en 2012 a 87 millones de euros en 2018.

Con respecto a España, el comercio bilateral con la región aumentó en 2018 (1.835 millones de euros) respecto a 2012 (1.255 millones de euros). De hecho, España, dentro de la UE, mejoró su posición como país exportador, pasando de ser el tercer país después de Alemania y Francia en 2012 a ser actualmente el segundo, después de Alemania. Así, las exportaciones de España a la región pasaron de 841 millones de euros en 2012 a 1.138 millones de euros en 2018, al igual que las importaciones

procedentes de Centroamérica aumentaron de 415 millones de euros en 2012 a 697 millones de euros en 2018. Como resultado, incrementó ligeramente el superávit comercial, pasando de ser de 426 millones de euros en 2012 a 441 millones de euros en 2018.

#### *Colombia, Perú y Ecuador*

La UE, Colombia y Perú concluyeron las negociaciones del Acuerdo UE-Colombia y Perú en febrero de 2010, durante la Presidencia española de la UE. El acuerdo se viene aplicando provisionalmente desde el 1 de marzo de 2013 para Perú y el 1 de agosto de 2013 para Colombia (la entrada en vigor definitiva requiere la ratificación de todos los Estados miembros). El Protocolo de Adhesión de Ecuador al Acuerdo fue firmado 2016, entrando en vigor provisionalmente el 1 de enero de 2017, a la espera de la ratificación de todos los parlamentos nacionales.

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

El primitivo acuerdo alcanzado con Colombia y Perú implicaba una liberalización total de productos industriales y de la pesca: la UE obtuvo la liberalización inmediata para el 80% y el 65% de sus exportaciones a Colombia y Perú respectivamente, quedando el resto de productos liberalizado en un plazo máximo de diez años. También se preveía la apertura del mercado andino para algunos de los principales productos agrícolas comunitarios como lácteos, carne de cerdo, vinos y bebidas espirituosas o aceite de oliva, y se logró un elevado grado de protección para las indicaciones geográficas comunitarias. ▷

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

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

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

Asimismo, 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 acuerdo incluye un capítulo de desarrollo sostenible, con el que se ha conseguido un resultado igual o mejor al previamente existente en el marco del SPG+ en lo referente a los compromisos de Colombia y Perú en materia laboral y medioambiental, así como

algunas cláusulas políticas: contiene un texto que permite la suspensión inmediata de las preferencias en caso de no respetarse los derechos humanos e incluye una cláusula de no proliferación de armas de destrucción masiva.

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

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

Respecto a volumen de intercambios, las exportaciones de la UE con destino a Colombia alcanzaron en 2018 los 5.922 millones de euros frente a los 5.877 de 2017 en bienes, principalmente maquinaria, productos químicos y materiales de transporte, y 3.846 millones de euros en servicios en 2017. Las exportaciones colombianas a la UE supusieron 5.035 millones de euros en 2018 frente a los 5.533 en 2017 en bienes, minerales y productos petrolíferos ▷

y productos agrícolas (plátano, café y flores) sobre todo, y 1.554 millones de euros en 2017 en servicios. Por lo que se refiere a las inversiones directas, en 2017 el *stock* de las de la UE en Colombia era de 15.050 millones de euros.

Perú recibió 3.689 millones de euros de importaciones desde la UE en 2018 frente a 4.014 millones de euros en 2017 en bienes, principalmente maquinaria (para plantas de energía eólica y para sondeos y perforaciones), productos químicos y material de transporte (ferroviario); en cuanto a los servicios la importación desde la UE fue de 1.955 millones de euros en 2017. Las exportaciones peruanas a la UE supusieron 6.068 millones de euros en 2018 (6.122 en 2017) en bienes, minerales, gas y productos agrícolas sobre todo, y 1.108 millones de euros en 2017 en servicios. Por lo que se refiere a las inversiones directas, en 2017 el *stock* de las de la UE en Perú era de 16.630 millones de euros.

Las importaciones de Ecuador con origen en la UE fueron en 2018 de 2.339 millones de euros (2.194 en 2017) en bienes, principalmente manufacturas metalúrgicas y maquinaria, y de 1.055 millones de euros en servicios en 2017. Las exportaciones ecuatorianas a la UE supusieron 3.029 millones de euros en 2018 (3.018 en 2017) en bienes, productos agrícolas y pesqueros sobre todo, y 582 millones de euros en 2017 en servicios. Por lo que se refiere a las inversiones directas, en 2016 el *stock* de las de la UE en Ecuador era de 5.123 millones de euros.

### Bolivia

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

Bolivia puede solicitar la adhesión al Acuerdo comercial entre la UE y Colombia, Perú y Ecuador, puesto que el artículo 329 del mismo prevé condiciones para la adhesión de otros

países miembros de la Comunidad Andina, mecanismo que ya empleó Ecuador.

En 2013 Bolivia manifestó su intención de firmar un Acuerdo con la UE, pero ese interés parece haber decaído, prefiriendo ir firmando acuerdos sectoriales específicos.

Por otra parte, Bolivia es el mayor receptor de ayuda bilateral al desarrollo de la UE en América Latina, con un presupuesto de 281 millones de euros para el periodo 2014-2020, centrándose esta en tres sectores: reforma de la justicia, lucha contra las drogas y gestión integrada de los recursos hídricos.

Respecto al volumen de intercambios, las importaciones bolivianas desde la UE alcanzaron en 2018 los 764 millones de euros (960 en 2017) en bienes, principalmente bienes de equipo y semimanufacturas; en cuanto a los servicios en 2017 la UE exportó a Bolivia por valor de 495 millones de euros. Las exportaciones bolivianas a la UE supusieron 590 millones de euros en 2018 (507 en 2017) en bienes, minerales y productos agrícolas sobre todo; en servicios Bolivia exportó 171 millones de euros a la UE en 2017.

Por lo que se refiere a las inversiones directas, en 2017 el *stock* de las de la UE en Bolivia era de 3.201 millones de euros.

### Chile

Las relaciones comerciales entre la UE y Chile se rigen por lo dispuesto en el Acuerdo de Asociación UE-Chile firmado el 18 de noviembre de 2002 y que entró en vigor de forma definitiva el 1 de marzo de 2005 (la parte interina del acuerdo, relacionada principalmente con comercio y con la estructura institucional, se aplicó de forma anticipada desde el 1 de febrero de 2003). El Acuerdo de Libre Comercio incluyó la liberalización de bienes (parcial para los agroalimentarios), servicios y contratación pública.

Desde la entrada en vigor de la parte comercial, el comercio total de bienes entre la UE ▷

y Chile se ha duplicado. Las exportaciones europeas a Chile han ascendido a 9833 millones de euros en el año 2018 (15% correspondientes a España, siendo su segundo proveedor de bienes de la UE tras Alemania), mientras que el valor de las importaciones ha sido de 8086 millones de euros (un 21% a España, primer destino europeo). La UE incrementa su balance comercial positivo con este país en este año. Además, Chile se sitúa como tercer destino de las exportaciones europeas dirigidas a América Latina, tras México y Brasil, y en el cuarto en cuanto a origen de las importaciones desde la región.

Para Chile, la UE representa en torno al 15% de sus importaciones de bienes, y el 12% del destino de sus exportaciones, porcentaje que se ha reducido a la mitad durante la vigencia del acuerdo.

En el caso de los servicios, en 2017 la UE sigue la senda de crecimiento del valor total de los servicios exportados a Chile y alcanzó los 4541 millones de euros (16,7% superior al del año anterior). En sentido inverso se han alcanzado los 1877 millones de euros (incremento interanual del 1,9%). España es el primer exportador de la UE en Chile (cuota del 22% en 2017) y el segundo importador tras Francia, con una cuota del 13% en 2017.

Por último, hay una clara asimetría en el *stock* de IDE mantenida en ambos socios, coherente con el tamaño de sus economías. Así, el *stock* que en 2017 la UE tiene invertido en Chile descendió un 7% a 51 862 millones de euros, mientras que a la inversa la cifra se recupera un 3,6% hasta los 1.859 millones de euros, tras el descenso del año anterior.

Estas cifras ponen de manifiesto el interés que Chile suscita en los empresarios e inversores europeos, ya que, sin ser una economía demasiado grande sí se beneficia de una gran estabilidad político-económica y buen clima de negocios e inversión.

Por otro lado, hay que tener en cuenta que desde que la UE y Chile concluyeron el Acuerdo de Asociación, ambas partes han firmado paralelamente distintos Acuerdos de Libre Comercio con terceros países cuyo ámbito de alcance y ambición van más allá del mismo (el último firmado por Chile con el Reino Unido para preservar sus relaciones comerciales ante la salida de la UE).

Así, con el objetivo de evitar que el marco de las relaciones comerciales entre la UE y Chile quedase desactualizado, se acordó en 2013 explorar la posibilidad de modernizar el Acuerdo de Asociación, y el Consejo aprobó el Mandato de negociación el mes de noviembre de 2017.

A lo largo de las tres rondas de negociación que han tenido lugar desde entonces (dos de ellas en 2018), ambas partes han presentado propuestas de texto en casi todas las áreas de negociación logrando buenos resultados en: reglas de origen, obstáculos técnicos al comercio, facilitación del comercio y aduanas, competencia, servicios (excepto financieros), contratación pública, subsidios y solución de diferencias. Sin embargo, se ha progresado menos en lo referente a indicaciones geográficas, protección de patentes, energía y materias primas (capítulo nuevo para Chile y de especial interés y sensibilidad para ambas partes) o protección de inversiones (Chile es reticente a adoptar el Sistema de Tribunal de Inversión que propone la UE).

Es de destacar que este acuerdo será el primero de la UE que incluirá disposiciones de comercio y género, incorporando compromisos respecto a la ratificación y cumplimiento de convenciones y acuerdos internacionales con la igualdad, compromisos para promover el comercio donde la mujer esté representada, organización de actividades para promover el comercio y el género además de dotarlo de una estructura institucional y un mecanismo sui generis de solución de diferencias. Tanto Chile como la UE son partidarios de un acuerdo amplio y ambicioso. ▷

### *Mercosur (Mercado Común del Sur)*<sup>14</sup>

Este bloque de integración regional representa un mercado de gran potencial para la UE por tener 260 millones de consumidores y ser una gran economía. Por ello es un destino principal de inversiones y de exportaciones europeas a pesar de tener altos aranceles en sectores clave. Así, en 2018, el flujo comercial de la UE con Mercosur vuelve a incrementarse al igual que el año anterior, tras cinco años de descenso, alcanzando la importación en la UE los 43.835 millones de euros y su exportación los 44.734 millones de euros. Por otro lado, la UE es uno de los mayores inversores en Mercosur, habiendo pasado de 130.000 millones de euros de *stock* en el año 2000 a 396.165 en 2017 (se ha reducido un 12% en el último año). En sentido inverso, la cifra ha sido de 56.265 millones de euros en 2017, habiéndose observado una reducción de casi el 50% desde 2013.

Las cifras globales ponen de manifiesto la importante relación comercial entre estos dos bloques regionales para los cuales un acuerdo de liberalización comercial podría suponer un mejor aprovechamiento de su ya beneficioso comercio.

La base legal en la que se desarrolla la relación comercial de la UE con los países parte de Mercosur está formada tanto por acuerdos marco bilaterales de cooperación como en un acuerdo marco interregional de cooperación firmado en 1999. Estos acuerdos contemplan ámbitos de interés común siendo destacables los ámbitos de cooperación comercial y económica.

Desde ese año, la UE y Mercosur están negociando un acuerdo comercial como parte de un amplio Acuerdo de Asociación que incluye

<sup>14</sup> Los Estados parte de Mercosur son: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Venezuela lo fue, aunque solo participaba como observador en las negociaciones del acuerdo, desde 2012 hasta diciembre de 2016, cuando quedó oficialmente suspendida debido al incumplimiento de una serie de compromisos de carácter comercial requeridos para integrar el bloque regional. El Estado Plurinacional de Bolivia se encuentra en proceso de adhesión.

tres pilares: diálogo político, cooperación y comercio.

Tras varios años de negociaciones, éstas se suspendieron en 2004, principalmente por diferencias en el capítulo de comercio. Posteriormente, en mayo de 2010, bajo la presidencia española de la UE, se tomó la decisión de reanudarlas, relanzándose definitivamente en 2015 y teniendo lugar finalmente el intercambio de ofertas de acceso a mercado para bienes, servicios y compras públicas en mayo de 2016, siendo España el país que lideró y apoyó el mismo.

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

En los márgenes de la XI Conferencia Ministerial de la Organización Mundial de Comercio, celebrada en diciembre 2017 en Buenos Aires, hubo una oportunidad de cerrar un acuerdo político entre ambas partes, finalmente desaprovechada.

Como consecuencia, se han seguido llevando a cabo diversas rondas de negociación y los puntos técnicos que plantean mayores conflictos son: las indicaciones geográficas, el sector del automóvil, transporte marítimo y sector lácteo. Se han producido avances limitados, incluso retrocesos en algunos temas como la oferta de acceso al mercado de determinados productos agroalimentarios de especial interés para España.

Los distintos escollos en la negociación técnica se enmarcan en un contexto económico y político especialmente cambiante (en Argentina y Brasil, junto con elecciones uruguayas ▷

y europeas en 2019) y se verá en el transcurso de los próximos meses si esto termina afectando positivamente o provocando una mayor dificultad de entendimiento para las negociaciones.

### 5.7.2. Europa

#### *Vecindad Este: la Asociación Oriental*

La Asociación Oriental (Eastern Partnership o EaP) es una iniciativa lanzada en la primera cumbre que se celebra en Praga, en mayo de 2009, con el objetivo de fortalecer las relaciones de la UE con la mayoría de sus vecinos del este: Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Georgia, Moldavia y Ucrania. La Asociación Oriental se concibió como una dimensión específica de la Política Europea de Vecindad cuyo lanzamiento se vio acelerado por la intervención militar de Rusia en Georgia que había tenido el año anterior.

Las cumbres de jefes de Estado o de Gobierno que se celebran cada 2 años diseñan la orientación política del proceso.

Los principios esenciales de la Asociación Oriental que quedaron reflejados en la Declaración conjunta de la cumbre de Praga son: el respeto de las normas internacionales y los valores fundamentales, incluida la democracia, el estado de derecho, el respeto a los derechos humanos y las libertades fundamentales, así la economía de mercado, el desarrollo sostenible y la buena gobernanza. También se subrayó que la Asociación se regiría por los principios de diferenciación y condicionalidad, dando a entender que el grado de integración de cada país con la UE dependería de sus intereses y estaría condicionado por el ritmo con el que asumiría los compromisos citados. En este sentido pronto se distinguen dos grupos de países en el proceso de asociación: Georgia, Moldavia y Ucrania que con avanzan más rápidamente hacia la integración económica con la UE y Azerbaiyán y Bielorrusia muy reticentes a

aceptar las reformas que implica el proceso de asociación, y Armenia país que puede considerarse entre ambos grupos.

La tercera cumbre que tuvo lugar en Vilna en 2013 fue crucial para el proceso de asociación con la rúbrica por parte de Moldavia y Georgia de los Acuerdos de Asociación (AA); las declaraciones relativas a los preparativos para la firma del Acuerdo con Ucrania que el Gobierno suspendió temporalmente y que se firmó finalmente en 2014; las declaraciones sobre el proceso de asociación con Azerbaiyán condicionadas a su adhesión a la OMC y la confirmación de seguir cooperando con Armenia que decidió no rubricar el acuerdo, anunciando su intención de ingresar en la Unión Económica Euroasiática (UEEA) junto con Rusia, Kazajistán y Bielorrusia, proceso de adhesión que culmina en 2015, al igual que Kirguistán.

Los nuevos acuerdos de asociación concluidos con Georgia, Moldavia y Ucrania en 2014 que sustituyen a los antiguos Acuerdos de Cooperación y Asociación (PCA) suscritos con estos países en 1999 incluyen Áreas de Libre Comercio Amplias y Profundas (denominados DCFTA por sus siglas en inglés) que conllevan reformas importantes que tienen como objetivo la armonización de la legislación comercial del país con los estándares de la UE y el acercamiento al acervo comunitario.

En 2015 la UE lleva a cabo una revisión de la Política Europea de Vecindad y cambia de enfoque respecto a Armenia, Azerbaiyán y Bielorrusia con el objetivo de incrementar la estabilidad en estos países y en la cuarta cumbre de la Asociación que se celebra en Riga (mayo de 2015) se adoptan 4 prioridades para la cooperación en el marco de la Asociación Oriental:

1. Reforzamiento de instituciones y buena gobernanza.
2. Desarrollo económico y oportunidades de mercado.
3. Interconectividad.
4. Movilidad y contactos *people-to-people*. ▷

Con el nuevo enfoque se refuerza el entendimiento con los países más rezagados y en 2016 la UE levanta casi todas las sanciones restrictivas impuestas a Bielorrusia y se logra la conclusión, en 2017, de las negociaciones para un nuevo Acuerdo de Colaboración Global y Reforzado con Armenia. También se inician, en 2017, negociaciones para un nuevo Acuerdo Global con Azerbaiyán.

La quinta cumbre, que tuvo lugar en Bruselas el 24 de noviembre de 2017, supuso un nuevo avance para la Asociación Oriental. A la declaración conjunta se adjunta una lista de «veinte resultados concretos para 2020» que marcan objetivos en las cuatro prioridades establecidas en la cumbre de Riga y en cuestiones transversales que tienen como objetivo incrementar el compromiso con las organizaciones de la sociedad civil, la igualdad de género y la no discriminación, reforzar las comunicaciones estratégicas y apoyar a la pluralidad y la independencia de los medios de comunicación. Además, se estableció un nuevo marco institucional para alcanzar dichos resultados.

En la revisión llevada a cabo en la Reunión de Ministros de Asuntos Exteriores, que tuvo lugar en octubre de 2018, se han podido constatar avances importantes en las prioridades relativas al desarrollo económico y oportunidades de mercado, así como en la interconectividad y movilidad, pero también se ha visto que es necesario incrementar los esfuerzos en las prioridades relativas a la gobernanza y las áreas transversales donde los avances han sido menores. El documento de seguimiento presentado en la reunión ministerial señala que el número de compañías exportadoras a la UE de los países que tienen un DCFTA ha aumentado desde 2015 (40% en Moldavia, 35% en Georgia y Ucrania 26%); y que el volumen de comercio entre los países de la Asociación Oriental y la UE se ha incrementado desde 2017 (28% con Azerbaiyán, 16% con

Bielorrusia, 15% con Moldavia, 9% con Ucrania y 3% con Georgia).

### *Ucrania*

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

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

Para el periodo previo a la entrada en vigor del acuerdo, la UE concedió Preferencias Comerciales Autónomas (Autonomous Trade Measures, ATM en inglés) a Ucrania, que suponían la eliminación de aranceles para numerosos productos exportados hacia la UE. En julio de 2017 se aprobaron las ATM2 que ▷

complementan las concesiones incluidas en el DCFTA, tanto en aranceles como en contingentes, para varios productos industriales y agrícolas y que entraron en vigor el 1 de octubre de 2017 por un periodo de 3 años.

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

Las negociaciones del DFCTA por parte de la UE con Ucrania y su posterior entrada en vigor se han visto marcadas por el convulso clima geopolítico generado en 2014 tras la anexión ilegal de Crimea por parte de Rusia, lo que ha conllevado la desestabilización deliberada de Ucrania.

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

En respuesta a las sanciones de la UE, en agosto de 2014, Rusia adoptó una prohibición a la importación de productos agroalimentarios de la UE (representando el 43% de las exportaciones agroalimentarias de la UE a Rusia en 2013) con renovación anual. A lo largo de 2015 se mantuvieron frecuentes reuniones trilaterales (UE-Rusia-Ucrania) en las que la UE trató de disipar las preocupaciones expresadas por Rusia acerca del daño

económico que sufriría como consecuencia de la entrada en vigor de la zona de libre comercio UE-Ucrania incluida en el DCFTA.

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

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

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

En diciembre de 2018 la UE acordó prorrogar sus sanciones a Rusia hasta el 31 de julio de 2019; y las sanciones limitadas al territorio de Crimea y Sebastopol hasta el 23 de junio de 2019. A su vez, Rusia prorrogó sus sanciones a la UE hasta 31 de diciembre de 2018. ▷



## Rusia

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

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

- Personas, entidades y organismos, restringiendo los viajes de estas personas a la Unión Europea e inmovilizando sus activos en territorio comunitario. Actualmente se encuentran sancionadas con prohibición de entrada y congelación de fondos 164 personas y 38 entidades sancionadas con congelación de fondos hasta el 15 de marzo de 2019.
- Restricciones a las relaciones económicas con Crimea y Sebastopol, tal y como se describen en el apartado correspondiente a Ucrania.
- Sanciones sectoriales dirigidas a los sectores financiero, defensa, material de doble uso civil y militar y al sector energético.
- Restricciones a la cooperación económica multilateral, de modo que tanto el BERD como el BEI suspendieron la aprobación de nuevas operaciones financieras a Rusia.

En diciembre de 2018 el Consejo de la UE acordó prorrogar sus sanciones a Rusia hasta el 31 de julio de 2019. Dado que no se han realizado progresos en la aplicación efectiva

de los acuerdos de Minsk (a los que están vinculadas las sanciones), el Consejo tomó la decisión política de prorrogar las sanciones económicas contra Rusia.

La respuesta inmediata de Rusia consistió en la imposición de contra sanciones consistentes en la prohibición de importar productos agroalimentarios procedentes de la UE. Estas medidas fueron prorrogadas hasta el 31 de diciembre de 2018. Asimismo, desde 2014 Rusia viene aplicando diversas medidas destinadas a la sustitución de importaciones, a la vez que aumenta el número de barreras comerciales.

Todo ello ha supuesto una caída acumulada de las exportaciones españolas a Rusia del 45,3% de 2012 a 2016. 2017 ha sido el primer año en el que se produce un incremento de las exportaciones en un 20,87% respecto al año anterior. Ya en 2018, las exportaciones españolas con destino a Rusia aumentaron, como ya sucediera en 2017, en un porcentaje del 5,9%.

## 5.7.3. Asia

### Asia Central

La Estrategia de la UE para Asia Central adoptada en 2007 enmarca el compromiso de la cooperación bilateral y regional de la UE con los 5 países del área: Kazajistán, Kirguistán; Tayikistán, Turkmenistán y Uzbekistán. La Estrategia establece el marco para el diálogo político a nivel ministerial y refuerza la cooperación en las iniciativas claves, prestando especial atención a la seguridad y estabilidad de la región.

En los últimos años, en el marco de esta estrategia, se están reforzando las relaciones políticas y económicas con estos países que hasta recientemente se han basado en los Acuerdos de Cooperación y Asociación (Partnership and Cooperation Agreements o PCAs) de 1999 que se apoyan en 3 pilares de cooperación: el diálogo político, las relaciones ▷

económicas y la cooperación en sectores concretos.

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

Las relaciones con Kirguistán se basan todavía en el PCA de 1999, pero en 2017 se iniciaron las negociaciones para un nuevo acuerdo, similar a los negociados con Kazajstán y Armenia.

En cuanto a Uzbekistán, el Gobierno se ha embarcado en un proceso de profundas reformas económicas de cara a la transición hacia una economía de mercado y en julio de 2018, el Consejo adoptó un mandato para la apertura de negociaciones para un nuevo acuerdo (EPCA) en respuesta a sus esfuerzos para reformar el país, respetar los derechos humanos y cooperar con sus países vecinos y otros socios internacionales promoviendo la estabilidad y seguridad de la región.

## ASEAN

La Unión Europea y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático<sup>15</sup> (ASEAN) acordaron negociar en 2007 un acuerdo comercial de alcance regional, pero al cabo de un par de años, a la vista de las dificultades que iban surgiendo, se optó por la estrategia de negociar bilateralmente acuerdos de libre comercio con los miembros de la ASEAN que mostrasen un nivel de ambición similar al de la UE, sin por ello abandonar el enfoque regional ASEAN.

<sup>15</sup> Compuesta actualmente por: Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Birmania/Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam.

Estos acuerdos bilaterales se irían consolidando posteriormente con la idea de constituir un gran acuerdo comercial entre ambas regiones.

En 2017 se ha tratado de retomar la negociación regional. Así, se decidió, dentro del marco de las Consultas anuales entre la UE y los Ministros de Economía ASEAN, dar un mandato a un grupo de expertos de alto nivel, para evaluar la posibilidad de revitalizar las negociaciones a nivel regional. En 2018 se concluyó que aunque no se dan las condiciones para la reanudación de las negociaciones a nivel regional, sin embargo, se encargaba a los expertos de alto nivel que continuasen elaborando el marco en que se establezcan los parámetros del futuro Acuerdo regional UE-ASEAN.

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

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

A continuación se indica el diferente estado de situación de cada una de las negociaciones comerciales con los principales países miembros de ASEAN: Singapur, Vietnam, Indonesia, Malasia, Tailandia y Filipinas.

Las negociaciones con Singapur se lanzaron oficialmente en 2010, finalizando las correspondientes a la mayor parte de los capítulos en diciembre de 2012 y rubricándose el texto en 2013. Los resultados pueden considerarse positivos, pues se alcanzaron los principales objetivos que se habían fijado para esta negociación, entre otros: mismo tratamiento ▷

que Singapur haya concedido a otros socios, mejora de los compromisos de Singapur en el Acuerdo Plurilateral de Compras Públicas (GPA), mejora en el acceso a mercado en servicios, protección de la propiedad intelectual y reglas de origen. Por otro lado, la negociación de la parte de inversiones concluyó en octubre de 2014. A finales de 2015, la Comisión solicitó la opinión del Tribunal de Justicia (TJE) sobre la competencia de la UE para firmar y ratificar el Acuerdo de Libre Comercio con Singapur. El TJE emitió su dictamen en mayo de 2017, y a resultas del mismo se decidió dividir el acuerdo en dos textos separados: uno, que fuese el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) y otro el Acuerdo de Protección de Inversiones (API). Ambos textos fueron firmados en octubre de 2018 y han sido ratificados por el Parlamento Europeo en febrero de 2019. La entrada en vigor del ALC se producirá cuando ambas partes concluyan sus procedimientos internos, mientras que el API deberá contar adicionalmente con la ratificación por todos los Estados miembros de acuerdo a sus propios procedimientos nacionales.

Las negociaciones de un Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Vietnam empezaron en junio de 2012 y, tras 14 rondas negociadoras, concluyeron oficialmente en diciembre de 2015. Al igual que en el caso de Singapur, el texto se dividió en dos acuerdos separados, el de libre comercio y el de protección de inversiones a fin de respetar la sentencia del Tribunal de Justicia relativa al reparto de competencias exclusivas de la UE y compartidas con los Estados miembros de la UE. Los textos de ambos acuerdos se han presentado al Consejo donde deben ser revisados legalmente. Tras esa revisión podrá iniciarse el proceso de firma y ratificación por el Parlamento Europeo (PE). El Acuerdo de Protección de Inversiones con Vietnam requerirá adicionalmente la ratificación de cada uno de los Estados miembros.

El Acuerdo de Libre Comercio con Vietnam es el más ambicioso y completo celebrado por la

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

En relación a Indonesia, en julio de 2016 se lanzaron las negociaciones del acuerdo comercial UE-Indonesia, denominado Comprehensive Economic Partnership Agreement o CEPA. Hasta el momento se han celebrado siete rondas negociadoras, de las cuales tres en 2018 y la última en marzo de 2019.

Durante las sucesivas rondas de negociación, se han discutido los textos presentados por ambas partes, habiendo alcanzado un acuerdo en la sección de indicaciones geográficas del capítulo de propiedad intelectual, en el capítulo de movimientos de capitales, en la mayor parte del capítulo de pymes, el 85% del contenido de barreras técnicas al comercio, en gran parte del capítulo de aduanas y facilitación del comercio y de competencia. Dentro del capítulo de servicios, se ha alcanzado ▷

acuerdo en la mayor parte de las disposiciones sobre reglamentación nacional y servicios financieros.

Las principales dificultades en las negociaciones se encuentran en cuestiones como: sostenibilidad y aceite de palma, aranceles de exportación sobre materias primas, sistemas de evaluación de conformidad, marcado y etiquetado, servicios postales, servicios de transporte marítimo, modo 4 de provisión de servicios, contratación pública y capítulos de empresas públicas y subsidios. La resolución de diferencias en inversión, la lista negativa de inversiones, y el capítulo de patentes, también son aspectos donde residen las principales dificultades.

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

negativamente por las negociaciones del Acuerdo Transpacífico (TPP), en las que participó Malasia y que monopolizaron su interés.

A principios de 2016 y durante 2017 se intentó un cierto desbloqueo de las negociaciones, que no resultó muy fructífero, y quedó totalmente parado en 2018 con la propuesta del PE para la futura Directiva de Energías Renovables II. La propuesta del PE consistía en limitar que el aceite de palma, debido a su alto cambio indirecto en uso del suelo (ILUC), contase entre los combustibles computables como renovables en el cómputo del biodiesel. Esto se interpretó como una discriminación contra el aceite de palma y, por tanto, muy lesivo para los intereses de Malasia por lo que fuentes gubernamentales señalaron que no habría ningún ALC UE-Malasia si el aceite de palma no es tratado de forma que se tengan en consideración los intereses de Malasia. Finalmente se acordó que lo que se fuese a considerar incluido en el cómputo quedaría establecido sin discriminación por un acto delegado de la Comisión que debería publicarse a principios de 2019.

Antes de reanudar las negociaciones, la UE y Malasia tendrán que acordar el nivel de ambición del acuerdo futuro. La UE desea que sea un acuerdo amplio y ambicioso equivalente a los que se han alcanzado con Singapur y Vietnam.

Tailandia y la UE iniciaron las negociaciones de un acuerdo de libre comercio en 2013. El ejercicio de alcance previo al acuerdo concluía que los capítulos de mayor interés y sensibilidad para ambas partes eran 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). Hasta el momento se han celebrado cuatro rondas de contactos, pero quedaron ▷

suspendidas desde el golpe militar de 2014. Las Conclusiones del Consejo de diciembre de 2017 permiten reanudar las negociaciones del acuerdo de libre comercio cuando se elija democráticamente a un Gobierno civil en Tailandia. Las elecciones han sido convocadas para el 24 de marzo de 2019.

En el caso de Filipinas, las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio UE-Filipinas se iniciaron en 2015. Hasta el momento se han celebrado dos rondas de negociación, la segunda de ellas en febrero de 2017. Desde ese momento, las negociaciones se han mantenido de facto paralizadas debido a la preocupación de la UE ante la vulneración de los derechos humanos en Filipinas tras la llegada al poder del Gobierno Duterte. El Gobierno filipino se muestra favorable a alcanzar un acuerdo ambicioso de libre comercio con la UE.

En enero de 2018 se publicó el informe bianual de la Comisión de seguimiento del SPG+ (del que Filipinas es beneficiaria desde diciembre 2014), donde se puso de manifiesto que Filipinas presenta algunos avances (mejoras en materia de igualdad de género, lucha contra el tráfico de personas, mejora de derechos laborales, de la salud reproductiva y del medioambiente), pero también algunas sombras de incumplimiento de derechos civiles (en aspectos como los asesinatos en la «guerra contra las drogas», la reintroducción de la pena de muerte y la reducción de la edad de responsabilidad penal). Filipinas ha elaborado un plan de acción en materia de derechos humanos en el que se incluyen las medidas a tomar por parte del Gobierno filipino en esta materia, en especial en materia de derechos de los niños, derechos políticos, y discriminación sobre algunos colectivos. El cumplimiento del plan de acción será tenido en cuenta para la celebración de próximas rondas negociadoras. A finales de 2019 la Comisión deberá presentar su tercer informe bienal de evaluación del SGP+.

En relación a Myanmar, las negociaciones para un acuerdo de protección de inversiones se iniciaron en 2014. Se celebraron cinco rondas negociadoras, la última en 2017, con casi todos los temas pendientes cerrados. Los problemas políticos y la crisis humanitaria en Myanmar provocaron la paralización de las negociaciones, por lo que la sexta ronda nunca fue programada.

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

### *India*

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

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

Sin embargo, las negociaciones se vieron paralizadas desde octubre de 2013, en el marco de las elecciones generales finalmente celebradas en mayo de 2014, debido a la divergencia en los niveles de ambición de ambas partes.

La UE es partidaria de reforzar la asociación económica con la India, y de negociar ▷

un acuerdo de libre comercio amplio y mutuamente beneficioso, en cuanto las partes alcanzan un consenso sobre el ámbito y nivel de ambición del mismo.

Ambas partes tienen contactos regulares en las que se trata de crear las condiciones correctas para reanudar las negociaciones. Sin embargo, todavía no se ha logrado consensuar un nivel de ambición similar.

### *Japón*

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

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

En julio de 2017 se alcanzó un Acuerdo de principio (*Agreement in principle*) que permitió acabar las negociaciones el 8 de diciembre de ese mismo año 2017. Tras la necesaria revisión jurídica y lingüística del acuerdo por parte del Consejo y los Estados miembros, el ALC/EPA entre la UE y Japón se firmó en julio del año 2018.

Una vez completado el proceso de firma del acuerdo, y para que este entrase en vigor, se requería la ratificación interna por parte del Parlamento Europeo y del Parlamento japonés respectivamente. La finalización de estos trámites en diciembre de 2018 ha permitido que el acuerdo haya entrado en vigor el 1 de febrero de 2019.

El ALC/EPA UE-Japón es un acuerdo moderno, amplio y profundo. No se limita a la eliminación de aranceles, ya que contiene disposiciones sobre estándares laborales, medioambientales y de protección de consumidores y salvaguardias para la provisión de servicios públicos. Además es el primer acuerdo negociado por la UE que recoge un compromiso específico en relación con el Acuerdo de París sobre el Cambio Climático.

Con la entrada en vigor del ALC/EPA, se beneficiará a las empresas europeas al eliminar el 99% de los aranceles que deben pagar en las aduanas japonesas. Además, las empresas comunitarias tendrán más oportunidades para poder prestar servicios en Japón en condiciones igualitarias a las empresas nacionales, en sectores como el de telecomunicaciones, transporte, servicios financieros o servicios de distribución entre otros.

La firma e implementación del ALC/EPA entre la UE y Japón abrirá grandes oportunidades para el comercio y la inversión, y, como consecuencia, se prevé que las exportaciones españolas hacia Japón puedan crecer en los próximos años.

### *China*

Primer exportador mundial y segunda mayor economía mundial desde 2010, China es ahora el segundo socio comercial de la UE después de los Estados Unidos y la UE es el mayor socio comercial de China. Este país es, por lo tanto, un socio estratégico pero también un competidor muy importante de la UE. La UE debe garantizar unas condiciones de equidad en sus relaciones con China, a través de todos los instrumentos y mecanismos disponibles para defender sus intereses.

En la actualidad existen más de 60 diálogos entre la UE y China. La mayoría de ellos han ido ampliando gradualmente el ámbito de su cooperación, entre ellos la política comercial. Los temas comerciales se abordan en las ▷

reuniones anuales entre el director general de Comercio de la Comisión y el viceministro del Ministerio de Comercio chino en el marco del Diálogo de Política Comercial y de Inversiones, en el Diálogo Económico y Comercial de Alto Nivel, así como en otros grupos de trabajo que operan a un nivel más técnico.

El Diálogo Económico y Comercial de Alto Nivel establece un canal estratégico de comunicación a nivel ministerial en temas relacionados con la cooperación económica, comercial y las inversiones, y cubre una serie de áreas que afectan al desequilibrio de la balanza comercial UE-China (acceso al mercado, derechos de propiedad intelectual, contratación pública, medioambiente, alta tecnología y energía). Aunque, sin duda, las relaciones vienen marcadas especialmente por las cumbres anuales UE- China.

En 2018, tuvo lugar la 20ª Cumbre UE-China (EU-China Summit) celebrada en Pekín el 16 de julio de 2018 y el 7º Diálogo de Alto Nivel UE-China sobre Economía y Comercio celebrado el 25 de junio.

En abril de 2019 se celebró la 21ª Cumbre UE-China. China debería garantizar un compromiso conjunto para trabajar hacia una nueva agenda de cooperación global UE-China. En materia de comercio, el objetivo principal de la UE debería ser buscar un compromiso de China para el fortalecimiento de las normas sobre subvenciones, la transferencia forzada de tecnología o el exceso de capacidad. El debate sobre el futuro de la OMC cuenta con EE UU, China y la UE como actores principales, que deberán encontrar solución a los retos y dificultades que afronta el comercio a nivel multilateral. Para lograrlo, uno de los requisitos fundamentales será que se reduzca la tensión generada entre China y EE UU, debiendo la UE mantenerse firme en sus propuestas de modernización de la OMC. EU y China deben también cooperar en la conectividad UE-China.

China, como miembro de la Organización Mundial del Comercio, OMC, desde 2001, se somete periódicamente a una revisión de su política comercial (TPR), la última de las cuáles se llevó a cabo en julio de 2018. El próximo examen de la política comercial de China está previsto para julio de 2021.

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

La protección de los derechos de propiedad intelectual en el ámbito del comercio, y especialmente su observancia, es otro de los campos de mayor preocupación en las relaciones comerciales con China. China es el principal país de origen de las mercancías infractoras. Para encauzar esta materia, la UE mantiene un diálogo UE-China en materia de propiedad intelectual. Los temas tratados se centran en: la necesaria revisión de la Ley de Marcas, en secretos comerciales, protección de datos, *copyright* y cooperación en nuevas tecnologías para la protección de los derechos de propiedad intelectual.

En este contexto, a finales de 2010 se lanzó la negociación de un Acuerdo entre la UE y China relativo a la protección de las indicaciones geográficas de los vinos, bebidas espirituosas y productos agrícolas y alimenticios. El objetivo es lograr un acuerdo ambicioso que garantice la protección de las indicaciones geográficas de ambas partes en sus respectivos mercados. Las negociaciones no han concluido en 2018.

Por último, cabe señalar que actualmente se está negociando un acuerdo en inversiones entre la UE y China (EU-China Comprehensive Agreement on Investment). Estas negociaciones se lanzaron el 21 de noviembre de 2013, con ocasión de la 16ª Cumbre UE-China. El valor añadido de este acuerdo para España, y para la mayoría de EE MM no es la parte ▷

de protección de inversiones ya que varios EE MM tienen APPRI con China, incluido España, sino un mejor acceso al mercado chino de las empresas de la UE con seguridad jurídica y la consolidación de la legislación de inversiones china, que se aprobará próximamente. Aunque tras la Cumbre EU-China de 2018, China distribuyó la lista negativa de oferta, esta es insuficiente. Se puede concluir que las negociaciones no avanzan con el ritmo esperado.

#### *Corea del Sur*

La UE y Corea son importantes socios comerciales y disponen de un Acuerdo de Libre Comercio, en aplicación provisional desde julio 2011, y actualmente ya aprobado formalmente tras la ratificación por parte de los parlamentos de todos los Estados miembros. Ha sido el primer ALC firmado por la UE en Asia y es uno de los más ambiciosos debido a la inclusión del sector servicios, homologaciones, propiedad intelectual y compras públicas. Para Corea la UE es su segundo proveedor de importaciones y el tercer destino de las exportaciones coreanas. Por su parte, Corea es el octavo cliente de la UE y su octavo proveedor.

Se puede adelantar que el Acuerdo de Libre Comercio ha sido un éxito para España que durante el periodo 2011 a 2018 ha más que duplicado las exportaciones españolas a Corea y ha mejorado su tasa de cobertura del 50 al 70%.

La Comisión se ha mostrado dispuesta a estudiar la renegociación del acuerdo UE-Corea del Sur con el fin de incluir algunas nuevas disciplinas regulatorias y un acuerdo sobre protección de inversiones, incorporando el Sistema de Tribunal de Inversiones (ICS). La Comisión también está tratando de revisar algunas partes del acuerdo de libre comercio. Tradicionalmente esta revisión había incluido tres puntos: la eliminación de la cláusula de transporte directo, clave para algunos sectores como el químico; la eliminación de aranceles sobre bienes reparados y la inclusión de

algunos tipos de camiones en el acuerdo. Tras la enmienda de la Ley de Aduanas, en diciembre de 2018, que asume de facto en un plazo de 6 años los compromisos arancelarios del Acuerdo de Marrakech en Aviación Civil (del que Corea no era firmante), y los avances en el modelo de ALC, la Comisión busca actualmente un planteamiento más ambicioso con Corea que sea beneficioso para ambas partes y que contemple mejoras de acceso para los productos farmacéuticos, cosméticos, las pyme o los productos orgánicos.

En 2019, las prioridades de la UE con Corea del Sur están centradas en el cumplimiento del ALC relativo a la adopción de las convenciones de la Organización Internacional del Trabajo y a la apertura del mercado coreano a las importaciones europeas de vacuno.

#### **5.7.4. Australia y Nueva Zelanda**

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

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

El lanzamiento oficial de las negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio entre Australia y Nueva Zelanda se produjo en Canberra en junio de 2018. Se trata de un acuerdo ▷



amplio y profundo. Se han tratado ya todas las cuestiones a excepción de desarrollo sostenible, competencia y disposiciones institucionales. Ha habido progresos significativos en los capítulos de facilitación de comercio y aduanas, transparencia, comercio de mercancías y algunas cuestiones SPS.

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

Tras la reunión mantenida en marzo de 2014 entre el primer ministro de Nueva Zelanda y los presidentes de la Comisión y del Consejo Europeo en la Cumbre de Seguridad Nuclear, las partes emitieron el 29 de octubre de 2015 una Declaración Conjunta en la que mostraron su acuerdo en profundizar en la liberalización del comercio y la inversión bilaterales, iniciándose así el proceso hacia la firma de un futuro Acuerdo de Libre Comercio.

El lanzamiento oficial de las negociaciones se produjo en Wellington en junio de 2018. Se ha avanzado en facilitación de comercio y aduanas, transparencia, comercio de mercancías, SPS y desarrollo sostenible. Nueva Zelanda tiene mucho interés en terminar las negociaciones antes del final de 2019.

### 5.7.5. África, Mediterráneo y Oriente Medio

#### *Vecindad Sur*

Las relaciones de la UE con los países mediterráneos se desarrollan a través de la

política Europea de Vecindad (PEV) y de la Unión por el Mediterráneo (UpM), anteriormente Proceso de Barcelona.

Desde su lanzamiento en 2004, la PEV ha sido considerada crucial dentro de la política exterior de la UE. El Instrumento de Vecindad Europeo (ENI)<sup>16</sup>, aprobado en 2014, se dotó con 15.433 millones de euros para el periodo 2014-2020.

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

En 1995 la UE aprobó su política común mediterránea conocida como Proceso de Barcelona, con el objetivo de establecer una Zona de Libre Comercio entre la UE y los países mediterráneos e impulsar la integración regional, tanto Norte-Sur como Sur-Sur. En julio del 2008, este proceso quedó subsumido en el proyecto Unión para el Mediterráneo (UpM).

A nivel comercial los avances han sido importantes desde el punto de vista de la integración comercial Norte-Sur, y se encuentran en vigor acuerdos de asociación (AA) con todos los socios del mediterráneo a excepción de Libia (las negociaciones se iniciaron en 2008, pero fueron suspendidas en 2011), y Siria (una vez concluida la negociación, se aplazó la firma, y nunca ha llegado a materializarse). Estos acuerdos de asociación de la UE con nuestros socios mediterráneos (Argelia, Egipto, Jordania, Israel, Líbano, Marruecos, Autoridad Palestina, Túnez y Turquía<sup>17</sup>), contienen un pilar comercial que ▷

<sup>16</sup> En el marco de las nuevas perspectivas financieras, está prevista la creación de un nuevo instrumento para la acción exterior de la UE llamado Instrumento de Vecindad, Desarrollo y Cooperación Internacional (NDICI) dotado con 89.200 millones de euros. Será un instrumento general que intentará hacer frente a los nuevos retos evitando solapamientos entre la gran cantidad de instrumentos geográficos y temáticos actuales, dispondrá de mayor flexibilidad y de una estructura simplificada para su gestión, reduciendo la carga administrativa tanto para las instituciones de la UE, como para los Estados miembros y los responsables de la ejecución.

<sup>17</sup> Acuerdo de Ankara con un protocolo adicional que establece una Unión Aduanera con la UE. El Consejo Europeo de Helsinki de diciembre 1999 concedió a Turquía el estatus de país candidato a la adhesión a la UE. Las negociaciones para la adhesión de Turquía se iniciaron en octubre de 2005 y se encuentran paralizadas.

establece un régimen preferencial recíproco y asimétrico a favor de nuestros socios mediterráneos.

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

Argelia no ha profundizado sus relaciones con la UE, y el marco de las relaciones se circunscribe al AA que entró en vigor en septiembre de 2005. No obstante, la adopción de medidas proteccionistas por parte de Argelia, no compatibles con el AA ni con la OMC<sup>18</sup>, está complicando la relación con la UE que se está planteando la activación del artículo 100 del propio AA (solución de disputas).

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

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

Tras la Primavera Árabe, y con el objetivo de avanzar en la integración regional, se iniciaron

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

Con Marruecos se lanzaron las negociaciones en marzo de 2013, y se han celebrado hasta la fecha 4 rondas de negociación, la última en abril de 2014 tras la que se suspendieron las negociaciones. Seguimos a la espera de que las negociaciones puedan retomarse una vez que ya se han acordado los nuevos protocolos del acuerdo agrícola tras la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea sobre su aplicación a los productos del Sáhara.

En el caso de Túnez, se lanzaron las negociaciones en octubre de 2015, hasta ahora se han celebrado tres rondas de negociación, sin embargo por falta de interés e impulso político por parte tunecina, no se constatan grandes avances.

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

Con Jordania se iniciaron los trabajos preparatorios, y se realizó un análisis de impacto de sostenibilidad en 2014, no obstante, tampoco se ha logrado lanzar las negociaciones por falta de interés jordano. No obstante, y debido a la crisis de refugiados sirios que afronta el país, se han acordado una serie de derogaciones en reglas de origen para ciertas empresas jordanas que empleen a refugiados. ▷

<sup>18</sup> Hay que tener en cuenta que Argelia no es miembro de la OMC.

En términos generales, es necesario mencionar que se están detectando en estos países un creciente aumento de la aplicación de medidas proteccionistas, argumentándolas en la necesidad de equilibrar su balanza exterior. Los casos más preocupantes son los de Argelia, Egipto y Túnez.

#### *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 2018 el CCG fue el 4º mercado exportador de la UE (representa el 4,6% del comercio exterior de la UE), mientras que la UE fue el principal socio comercial del CCG.

Las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y el CCG, que iba a ser el primer ALC entre dos uniones aduaneras operativas, se iniciaron en 1991. Como requisitos previos a la firma, se exigió que todos los países del CCG fueran miembros de la OMC y el establecimiento de una Unión Aduanera (UA) entre ellos, condiciones cumplidas en diciembre de 2005. En 2008, el CCG estableció su Mercado Común.

El ALC ambicionaba ser un acuerdo amplio, que además de la liberalización del comercio de mercancías, incluyese el comercio de servicios y otras áreas relacionadas con el comercio, como compras públicas, protección de los derechos de propiedad intelectual, facilitación del comercio, temas sanitarios y fitosanitarios y barreras técnicas al comercio.

Las negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio con el CCG se encuentran suspendidas desde 2008 y, aunque ha habido

contactos de manera informal, desde entonces no se ha registrado ningún avance. Pese a ello la UE sigue manteniendo una actitud favorable para la consecución de un acuerdo. La última Reunión Ministerial Conjunta tuvo lugar en Bruselas en julio 2016, y se siguen manteniendo a nivel técnico (Secretario General GCC y DG TRADE- Diálogo sobre Comercio e Inversiones – junio 2018).

No obstante, hay que tener en cuenta que los problemas surgidos en el Golfo, por el bloqueo económico y geográfico al que se ve sometido Catar por parte de otros socios del Golfo, no ayudan a que la situación regional se normalice.

#### *Países África Subsahariana*

Las relaciones de la UE con los países de África Subsahariana se articulan a través del Acuerdo de Cotonou del año 2000 que, amparado por un *waiver* de la organización Mundial del Comercio hasta 31 diciembre de 2007, permitía a la UE otorgar preferencias comerciales unilaterales a los países de África, Caribe y Pacífico (Grupo ACP). Este acuerdo incluía el compromiso de negociar Acuerdos de Asociación Económica (EPA, por sus siglas en inglés) con los países ACP para hacerlos compatibles con la OMC, ya que los EPA se basan en relaciones comerciales recíprocas e incluyen en el ámbito del área de libre comercio lo esencial del comercio entre las partes, compatibles por tanto con el artículo xxiv del GATT. En consonancia con el mandato del acuerdo, en el año 2002 se lanzaron dichas negociaciones con las diferentes regiones<sup>19</sup>.

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 ▷

<sup>19</sup> Los EPA deberían entrar en vigor el 1 de enero de 2008, al menos en lo que respecta al régimen de acceso a mercado para bienes (acuerdos interinos), pudiendo completar el resto de capítulos comerciales en una segunda fase negociadora (acuerdos completos).

marco transparente y predecible que favorezca los flujos de inversión hacia estos países. Para ello, incluyen capítulos como comercio de bienes y servicios, inversiones, propiedad intelectual, compras públicas, etcétera. Los acuerdos se acompañan de medidas financieras para amortiguar el impacto del ajuste estructural en los países ACP canalizadas a través del Fondo Europeo de Desarrollo (FED)<sup>20</sup>.

En los EPA<sup>21</sup>, la UE ofrece acceso inmediato al comercio de bienes, sin embargo, a los países africanos se les permiten calendarios de desmantelamiento de aranceles más largos, manteniendo la protección a ciertos productos sensibles. Además, se han alcanzado compromisos en torno a la cláusula de NMF,

<sup>20</sup> El 11º FED de 2014-2020 es de 33.506 millones de euros.

<sup>21</sup> Los EPA en África subsahariana concluidos o en proceso son los siguientes:

- *EPA con África Occidental (CEDEAO/ECOWAS)*. Los miembros del Área son: Benín, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Mali, Mauritania, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona y Togo. Las negociaciones con la región se cerraron en febrero de 2014. En Costa de Marfil y en Ghana los acuerdos se están aplicando de forma provisional tras su ratificación en diciembre de 2016. Gambia y Mauritania han firmado en 2018.

- *EPA con África del Este o EAC*. Son miembros de EAC (East African Community) o África del Este: Kenia, Uganda, Tanzania, Burundi y Ruanda. Las negociaciones con esta región concluyeron el 16 de octubre de 2014. El proceso de ratificación del acuerdo está en marcha, Kenia ya lo ha ratificado y Ruanda ya lo ha firmado. EL resto de miembros de EAC siguen discutiendo el proceso de firma. Por parte de la UE, todos los EE MM han firmado el acuerdo. Sin embargo, el EPA no se ha aplicado en estos países ya que tiene un enfoque regional. El resto de países (Uganda, Tanzania y Burundi) tienen acceso al mercado de la UE a través del SPG o el EBA, por lo que no tienen interés alguno en avanzar con el EPA.

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

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

- *EPA-SADC correspondiente al África Austral*. El acuerdo no se aplica a todos los Estados de la SADC, que cuenta con quince miembros, sino solo a Botsuana, Lesoto, Mozambique, Namibia, Sudáfrica y Suazilandia. Se trata de un grupo específico cubierto por este acuerdo, y de ahí la denominación de Estados del AAE de la SADC. El 15 de julio de 2014 concluyeron las negociaciones. El EPA se firmó por la UE y el grupo SADC el pasado 10 de junio de 2016, y se aplica provisionalmente desde 10 de octubre de 2016. Angola tiene opción de unirse al acuerdo en el futuro.

transparencia en ayuda interna en productos agrícolas y limitación de subvenciones a la exportación, así como en acumulación en materia de reglas de origen.

Se concluyeron los EPA interinos (cuyo contenido se limita a concesiones en el acceso al mercado de bienes) con algunos países y se sigue negociando para alcanzar los EPA completos.

Los países que no hayan firmado y ratificado su EPA pasarán a beneficiarse exclusivamente del sistema de preferencias generalizadas –SPG–, o en el caso de los países menos avanzados –PMA– de la iniciativa Everything but Arms –EBA– (es un régimen autónomo preferencial compatible con el GATT, de libre acceso unilateral –aranceles y cuotas– al mercado de la UE).

El Acuerdo de Cotonú tiene fecha de finalización en el año 2020, por lo que la UE está en proceso de negociación de un nuevo acuerdo que será el nuevo marco (Post-Cotonú) que rijan las relaciones exteriores de la UE con los países ACP. Los EPA quedarán incardinados en este futuro acuerdo.

El 22 de junio de 2018, el Consejo adoptó las directivas de negociación para el futuro acuerdo entre la UE y los países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP). Las negociaciones formales comenzaron a finales de agosto de 2018, de conformidad con lo dispuesto en el acuerdo en vigor, el Acuerdo de Cotonú.

La UE trabaja en pro de un acuerdo revisado de forma sustancial con un fundamento común a nivel de los países ACP junto con tres asociaciones regionales adaptadas para África, el Caribe y el Pacífico. El futuro acuerdo abarcará ámbitos prioritarios como la democracia y los derechos humanos, el crecimiento económico y la inversión, el cambio climático, la erradicación de la pobreza, la paz y la seguridad, y la migración y la movilidad.

El Grupo ACP adoptó su propia posición de negociación el 30 de mayo de 2018 en el Consejo de Ministros ACP. Actualmente las negociaciones siguen su curso.