

CAPÍTULO 5

LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA*

La elaboración de este capítulo se ha llevado a cabo durante la crisis sanitaria provocada por la COVID-19. Esta situación inédita tendrá sin lugar a duda consecuencias sobre el comercio de la UE, tanto a nivel intracomunitario como extracomunitario, influyendo probablemente en el diseño e implementación de la política comercial de la UE en el futuro.

5.1. Política comercial multilateral

La tensión creciente en las relaciones comerciales internacionales vinieron marcadas por la aprobación, en 2018, 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); por los aranceles adicionales de EE UU a China por vulneraciones de este país en materia de propiedad intelectual y sus prácticas abusivas en materia de transferencia de tecnología (conforme a la Sección 301 de la Trade Act, de 1974); así como por las medidas de represalia de China a los aranceles de EE UU. A mediados de diciembre de 2019, no obstante, China y EE UU llegaron a una primera fase de un acuerdo comercial que parecía suponer una tregua en la guerra comercial y favorecer la estabilidad económica mundial. Sin embargo, dicho acuerdo es de dudosa compatibilidad con las reglas multilaterales y

podría tener incluso efectos negativos sobre la UE¹.

Por otro lado, la Organización Mundial del Comercio (OMC) se enfrenta a una grave crisis, debido a la falta de adecuación de sus reglas a los retos actuales. La agenda negociadora se encuentra prácticamente agotada y existe un desencanto creciente con la Organización. A ello se une el bloqueo del Órgano de Apelación (OA) por parte de EE UU, que se ha negado a renovar los mandatos de sus miembros, lo cual ha dejado al OA inoperativo y supone, en la práctica, la parálisis de su función jurisdiccional en dos instancias, que infiere un peligroso desincentivo a cumplir las normas multilaterales. En este complicado contexto, se viene planteando una reforma integral y profunda de la OMC, en la que se debería examinar la cuestión del desarrollo (autodesignación como países en desarrollo de muchos países que no lo son), el proceso de toma de decisiones y la forma de integrar las iniciativas plurilaterales en el marco OMC para dar mayor ▷

* Puede consultar las estadísticas de comercio de bienes, servicios e inversión de la UE con todos los países y bloques comerciales del mundo en: <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/statistics/>

¹ El Acuerdo de «Primera Fase» entre EE UU y China se firmó el 15 de enero de 2020. Se profundiza sobre el mismo en el apartado de «Acuerdos bilaterales de comercio. China».

dinamismo a la organización. La Unión Europea trabaja activamente para impulsar esta reforma y colabora con distintos miembros de la OMC para impulsar su modernización en diferentes ámbitos. Destacan en este sentido los trabajos que se están desarrollando en el marco de la denominada cooperación trilateral entre la UE, EE UU y Japón para abordar el problema de las subvenciones distorsionantes.

Las consecuencias para el comercio internacional de la crisis sanitaria de la COVID-19, cuyo alcance se desconoce en el momento de elaborar este trabajo, se van a sumar al incierto panorama internacional caracterizado por la proliferación de prácticas comerciales distorsionantes, junto con un aumento de las tendencias proteccionistas al margen de la OMC, que impiden a los operadores competir en un marco de igualdad (*level playing field*).

5.1.1. Los avances en el marco del G20

En diciembre de 2018, Japón asumió la presidencia del G20 e incluyó entre sus prioridades, para 2019, abordar la situación creada por las crecientes 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. El resultado de las reuniones del Grupo de Trabajo sobre Comercio e Inversiones (Trade and Investment Working Group, TIWG), junto con la reunión de ministros de comercio, se tradujo en la inclusión de mensajes sobre comercio e inversión internacional en la Declaración de Líderes² del G20

² Por la expresión «líderes», el G20 se refiere a los jefes de Estado y de Gobierno, representantes máximos de los países participantes.

(Osaka, 29 de junio de 2019), apoyando «la necesaria reforma de la OMC para mejorar sus funciones» e incluyendo el compromiso de trabajar para asegurar un *level playing field*.

Respecto al Foro Mundial sobre el Exceso de Capacidad del Acero³ se han 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. Bajo la presidencia japonesa del G20, los ministros del Foro decidieron extender el mandato hasta 2022. Sin embargo, el hecho de que China, principal productor siderúrgico mundial, y Arabia Saudí hayan decidido no continuar participando en el Foro lo ha vaciado de contenido.

Arabia Saudí asumió la presidencia del G20 en diciembre de 2019, incluyendo entre sus prioridades, para 2020, el contexto comercial internacional y la reforma de la OMC, el impulso de la competitividad internacional de las pymes, las formas de diversificación económica y el fortalecimiento de la inversión internacional. Además, pretende lanzar la «Iniciativa de Riad para la reforma de la OMC» con el objetivo de identificar, entre los miembros del G20, elementos comunes sobre los principios y objetivos de la OMC que puedan, posteriormente, alimentar los debates en el seno de la OMC. La crisis sanitaria de la COVID-19 y sus efectos en el comercio y la inversión internacional también han sido incluidos en la agenda por la presidencia saudí. ▷

³ 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.

5.1.2. El proceso de modernización de la OMC

Entre los temas que deben examinarse en el ámbito de la reforma de la OMC se encuentran los siguientes:

- Bloqueo del Órgano de Apelación: el 10/12/19 cesaron dos de los tres miembros del Órgano de Apelación (OA) que seguían trabajando en él, dejando al OA con un único miembro y, por tanto, sin *quorum* para tomar decisiones. Mientras se sigue trabajando para encontrar una solución permanente al OA, la UE ha venido promoviendo una solución provisional, consistente en un mecanismo de apelación basado en el arbitraje⁴, y ya ha firmado un acuerdo con Canadá y con Noruega⁵. Posteriormente, varios miembros⁶ de la OMC expresaron su interés en sumarse a este acuerdo provisional sobre una base multipartes (Multi-party Interim Appeal Arbitration, MPIA). Este acuerdo está abierto a cualquier miembro OMC que desee unirse.
- La cuestión del desarrollo: en virtud del Trato Especial y Diferenciado (TED), los países que se autodenominen «en desarrollo» disfrutan de flexibilidades para la aplicación de las normas OMC. El debate está polarizado en torno a esta cuestión. Por un lado, EE UU critica⁷ la autodesignación, afirmando que es causa de la

parálisis negociadora en la OMC y que algunos países que se autodenominan países en desarrollo (PED) abusan del sistema y, por otro lado, los PED⁸ la defienden. Algunos miembros, como Taipéi Chino, Singapur y, más recientemente, Corea del Sur, han anunciado que no van a hacer uso del TED, en negociaciones futuras, en lo que supone un avance en este ámbito.

- El trabajo regular de los comités: la UE quiere relanzar esta cuestión, planteando la necesidad de mejorar el trabajo de los comités de la OMC, así como su eficacia. La UE ha realizado una propuesta para reducir el tamaño de los comités ineficaces y otra sobre normas procedimentales para los comités que tratan preocupaciones comerciales específicas, que cuenta con quince copatrocinadores.
- El *level playing field*: incorpora temas como la transparencia, cuestión transversal necesaria para asegurar el cumplimiento de las normas OMC por parte de todos los miembros, o las subvenciones industriales, sobre las que la cooperación trilateral (UE, Japón, EE UU) trata de alcanzar una propuesta de texto, con el objetivo de lograr unas disciplinas sólidas a nivel multilateral.

Existe una percepción generalizada, entre los miembros de la OMC, de la necesidad de reformar la organización, empezando por resolver la crisis del OA. A tal fin, se considera fundamental mantener a los principales actores del comercio internacional comprometidos ▷

⁴ Sobre la base del artículo 25 del ESD.

⁵ Que se comunicaron a la OMC, el 25/7/19 y el 21/10/19, respectivamente.

⁶ Otros 16 miembros, además de la UE: Australia, Brasil, Canadá, China, Chile, Taipéi Chino, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Hong Kong (China), México, Nueva Zelanda, Noruega, Singapur, Suiza y Uruguay.

⁷ EE UU propone cuatro categorías objetivas de miembros que no puedan acogerse al TED: miembros de la OCDE, miembros del G20, países de «renta alta» según el Banco Mundial y países con una participación en el comercio internacional mayor a 0,5%.

⁸ China, India, Sudáfrica y Venezuela publicaron (18/2/19) una propuesta (WT/GC/W765) copatrocinada por otros PED (Bolivia, Cuba, Kenia, Laos, Pakistán y la República Centroafricana) en la que señalan que «cualquier intento de menoscabar el principio de trato especial y diferenciado conducirá al bloqueo de la OMC, incluyendo las negociaciones de subsidios a la pesca».

con el sistema multilateral y la OMC, y, por otra parte, abordar las causas profundas de las tensiones comerciales internacionales, en lo que se refiere al mantenimiento de unas condiciones de competencia justas entre los miembros de la OMC y al respeto de las normas multilaterales.

5.1.3. Las negociaciones regulares en la OMC

Tal y como se mencionó anteriormente, la agenda negociadora de la OMC se encuentra prácticamente agotada. La Ronda Doha, lanzada en 2001, no ha producido resultados. Los PED consideran que la OMC no puede limitar su espacio de política económica y reclaman mayores flexibilidades, mientras 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 en materia de política de competencia, retos del comercio electrónico y la economía digital). La cuestión sobre las ayudas agrícolas sigue dividiendo a los miembros.

Actualmente se trabaja en la preparación de la 12.^a Conferencia Ministerial de la OMC (CM12), que iba a celebrarse del 7 al 11 de junio de 2020, en Nur-Sultán, Kazajstán. Sin embargo, debido a la crisis de la COVID-19 se ha suspendido y es previsible que se celebre en junio de 2021, en un lugar aún por determinar.

Entre las principales áreas de negociación, en las que se esperaba que se pudieran alcanzar resultados en la CM12, destaca en el ámbito multilateral las subvenciones a la pesca. Por otro lado, en agricultura, no han cambiado las posiciones desde 2017 (CM11, Buenos Aires) con visiones y objetivos muy diferentes de PED

y países desarrollados, y sigue sin haber un programa de trabajo ni una estrategia para superar estas posiciones divergentes.

En cuanto a las iniciativas plurilaterales surgidas en la CM11, en Buenos Aires (diciembre 2017), destacan los siguientes aspectos:

- Reglamentación nacional de comercio de servicios: el objetivo de las negociaciones es que se establezcan disciplinas sobre requisitos y procedimientos de licencia, cualificación y estándares técnicos a la hora de regular el comercio de servicios.
- Facilitación de las inversiones para el desarrollo: el objetivo es definir un marco multilateral sobre facilitación de inversiones centrado en la transparencia y la simplificación de trámites administrativos.
- Comercio electrónico: se busca un acuerdo amplio, con nuevas disciplinas en facilitación, acceso al mercado, protección del consumidor, transparencia, cooperación, ciberseguridad y/o flujo y acceso a los datos. Asimismo, se quiere una mayor participación de miembros, incorporando flexibilidades para los PED. Por otra parte, el Consejo General de la OMC (9-10/12/19) acordó la renovación de la moratoria sobre los derechos de aduana a las transmisiones electrónicas hasta la CM12. Actualmente continúa el debate sobre si acordar una moratoria permanente, prorrogarlo dos años más después de la CM12 o terminar con ella.
- Pequeñas y medianas empresas (pymes): el Grupo de Trabajo informal sobre pyme se ha centrado en la mejora del acceso a información sobre comercio internacional para las mipymes, mediante la creación de la plataforma digital del ▷

Global Trade Helpdesk, una ventanilla única con información amplia y detallada sobre requisitos de comercio exterior de todos los mercados. Actualmente se trabaja para dar continuidad a la iniciativa de cara a la CM12.

Finalmente, en la OMC se están impulsando además debates en torno a posibles iniciativas de comercio y medioambiente, y comercio y género.

5.1.4. 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 veinte partes, que abarcan a 48 miembros de la OMC. Otros 34 miembros de la OMC y cuatro organizaciones internacionales participan como observadores en el Comité de Contratación Pública del GPA. Once de estos miembros, que tienen la condición de observador, se encuentran en proceso de adhesión al acuerdo. Destaca el caso de China, que viene negociando su adhesión al acuerdo desde 2007 y que ha presentado en noviembre de 2019 su sexta oferta revisada de acceso a los mercados. El último país en adherirse al acuerdo fue Australia, en abril de 2019. En febrero de 2019, el Comité de Contratación Pública adoptó la decisión en la que se invitaba al Reino Unido a adherirse al GPA por derecho propio, una vez se completara su salida de la UE.

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 licitante. 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 sectores a los 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 había adoptado formalmente en 2012. La OMC ha estimado que la cobertura adicional alcanzada por esta ampliación asciende de manera global a 80.000 millones de euros, unos 1.500 millones de euros anuales. Con esta revisión, las empresas europeas ampliarían sus oportunidades de acceso a terceros mercados.

Además, la UE en sus negociaciones de Acuerdos de Libre Comercio incluye apartados de contratación pública en los que se sigue la lógica y estructura del GPA. El último acuerdo que ha entrado en vigor ha sido el de Singapur en noviembre de 2019. El acuerdo con Vietnam lo hará en 2020. La UE quiere que el acuerdo que se negocia con Reino Unido incluya un capítulo de contratación pública que mantenga el acceso actual de las empresas de la UE y del Reino Unido a ambos mercados. No obstante, el Reino Unido no contempla actualmente esa posibilidad.

El mercado de contratación pública de la UE es uno de los más abiertos a nivel mundial. Sin embargo, no ocurre lo mismo con el de muchos terceros países que aplican prácticas restrictivas que discriminan contra empresas de la UE. En este contexto, en marzo de 2012, la Comisión Europea presentó una propuesta de reglamento para promover el acceso abierto a los mercados de contratación pública del mundo, denominado Instrumento de Contratación ▷

Pública Internacional (IPI, por sus siglas en inglés, International Procurement Instrument). Esta propuesta inicial, que posibilitaba la exclusión del mercado de contratación pública de la UE de empresas de terceros países cuando estos no ofreciesen suficiente reciprocidad a empresas europeas, generó muchas dudas entre los Estados miembros (EE MM). En 2016, la Comisión Europea presentó una nueva propuesta revisada⁹ con el objetivo de eliminar las posibles consecuencias negativas de la propuesta inicial, sustituyendo la exclusión total por medidas de ajuste de precios de la oferta de la empresa del tercer país¹⁰. La propuesta revisada tampoco generó el consenso necesario para su aprobación. Los debates sobre el IPI se han retomado en 2019 con el objetivo de que se pueda aprobar un reglamento en 2020.

5.1.5. La solución de diferencias en el marco de la OMC

Cuando un Gobierno considera que otro Gobierno está infringiendo un acuerdo o un compromiso que ha contraído en el marco de la OMC, o en un acuerdo bilateral, se plantea una diferencia. Uno de los problemas que surge después es el del cumplimiento de las recomendaciones del órgano arbitral.

La OMC cuenta con uno de los mecanismos de solución de diferencias internacionales más activos del mundo. Desde 1995 se han planteado 595 diferencias ante la OMC y se han

publicado más de 350 fallos. Las disciplinas se encuentran recogidas en el Entendimiento de Solución de Diferencias (ESD), que contempla un procedimiento en tres etapas: consultas, constitución de un grupo especial o panel y apelación. El objetivo es encontrar una solución amistosa en la fase de consultas, pero si no fuera posible, las partes pueden recurrir a la constitución de un grupo especial. En caso de que una de las partes considerara que no se ha cumplido con las recomendaciones del arbitraje, se puede solicitar una revisión de esas medidas, que en caso de incumplimiento pueden finalizar con la autorización del Órgano de Solución de Diferencias (OSD) para retirar concesiones.

Durante el año 2019 se han establecido en la OMC dieciocho grupos especiales, también llamados paneles por su transcripción del inglés, y en un caso se recurrió a la creación de un panel de cumplimiento para comprobar si las medidas adoptadas cumplían con las recomendaciones del panel y del órgano de apelación. El OSD adoptó once informes de grupos especiales y ocho informes del Órgano de Apelación. Se sometieron al procedimiento de arbitraje dos diferencias. En un caso, el OSD autorizó la suspensión de concesiones u otras obligaciones. En las reuniones del OSD se examinaron los informes de situación sobre la aplicación de las recomendaciones e informes de ocho casos.

Los casos que más directamente afectan a nuestro país son los de las medidas de la UE y sus EE MM (subvenciones) que afectan al comercio de las grandes aeronaves civiles (de EE UU contra la UE y de la UE contra EE UU) y el de los derechos *antidumping* y compensatorios de EE UU contra las importaciones de aceitunas negras (la UE contra EE UU).

En el caso de las aeronaves civiles estadounidenses contra la UE, el OSD autorizó a ▷

⁹ 2012/0060 (COD), Propuesta modificada de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo sobre el acceso de los productos y servicios de terceros países al mercado interior de la Unión en el ámbito de la contratación pública, así como sobre los procedimientos de apoyo a las negociaciones para el acceso de los productos y servicios de la Unión a los mercados de contratación pública de terceros países. <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/ES/COM-2016-34-F1-ES-MAIN-PART-1.PDF>

¹⁰ A partir de un umbral de 5 millones de euros siempre que contenga más del 50% del valor de los bienes y servicios con origen en el tercer país.

EE UU, el 14 de octubre de 2019, la suspensión de concesiones por importe de 7.496,623 millones de dólares anuales y el país norteamericano decidió la imposición de recargos arancelarios desde el 10 al 25% a las aeronaves y a una lista de productos agrícolas e industriales de la UE, aplicados desde el 18 de octubre de 2019. En el caso paralelo iniciado por la UE contra EE UU por las medidas que afectan al comercio de grandes aeronaves civiles, el 5 de junio de 2019 la UE solicitó que se reanudara los trabajos del árbitro, que debe determinar el nivel de la suspensión de concesiones, que se espera finalicen en verano de 2020. En el caso de las aceitunas negras se constituyó el grupo especial el 18 de octubre de 2019, por lo que se espera que el informe se haga público en 2021.

El asunto que está obstaculizando el funcionamiento del sistema de solución de diferencias de la OMC es el ya mencionado bloqueo del OA por la negativa de EE UU a acordar la renovación de seis de sus siete miembros desde 2018. Tras llegar a su fin el mandato de dos de los tres últimos miembros del OA el 11 de diciembre de 2019, en la actualidad queda solo un miembro activo. Dado que el procedimiento establece que debe haber por los menos tres miembros en cada sección de la apelación, el procedimiento está bloqueado, estando pendientes de resolución doce casos. Como ya se ha mencionado, para superar este bloqueo la UE ha llegado a un acuerdo con quince miembros de la OMC para proponer un mecanismo que permita que la apelación¹¹ se haga en base al artículo 25 del Entendimiento de Solución de Diferencias.

Por otro lado, todos los acuerdos bilaterales firmados por la UE cuentan con un

capítulo dedicado a la solución de diferencias con un sistema en dos niveles, consultas y panel. Al amparo del procedimiento de solución de diferencias general de los acuerdos bilaterales de la UE con terceros países en 2019, se pidió la constitución de un panel contra Ucrania, por la prohibición de exportación de madera. Además, en el marco del capítulo de desarrollo sostenible del acuerdo con Corea, y en relación con la demora en la ratificación por parte coreana de las convenciones fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) que este país tiene pendientes, se inició el proceso de constitución de un panel.

Para hacer frente a las situaciones en que los países terceros adoptan medidas ilegales y al mismo tiempo bloquean un proceso de solución de diferencias en la OMC o en los acuerdos bilaterales y regionales, la Comisión presentó en 2019¹² una propuesta de modificación del Reglamento UE 654/2014 sobre el ejercicio de los derechos de la Unión para aplicar y hacer cumplir las normas comerciales internacionales. El objetivo de la modificación es proteger los intereses de la Unión en el marco de los acuerdos comerciales internacionales. Se espera que el Consejo apruebe la propuesta en 2020.

5.1.6. *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 ▷

¹¹ Multi-party interim appeal arbitration arrangement pursuant to Article 25 of the DSU. https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/march/tradoc_158685.pdf

¹² Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo por el que se modifica el Reglamento (UE) n.º 654/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, sobre el ejercicio de los derechos de la Unión para aplicar y hacer cumplir las normas comerciales internacionales. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52019PC0623&from=EN>

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 45% del PIB de la UE y el 38,9% del empleo¹³.

La UE, con el apoyo de los EE MM, incluye en todos los acuerdos comerciales de nueva generación con terceros países amplios capítulos relativos a propiedad intelectual, que van incluso más allá del contenido del acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC o TRIPS, por sus siglas en inglés, Trade-Related aspects of Intellectual Property Rights).

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 espirituosas y examinar una posible extensión de la protección de las IG a otros productos. En estos momentos no hay avances en las negociaciones, pero la UE se centra en mantener vivas las discusiones sobre el registro de las IG.

En esta misma dirección de defender los derechos de propiedad intelectual de las Indicaciones de Origen a nivel multilateral, numerosos países, entre ellos varios EE MM entre los que no se encontraba España, 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 de 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. La UE firmó su adhesión¹⁴ al Acta de Ginebra en noviembre de 2019, con lo que será la UE la que actúe en nombre de los EE MM que forman parte 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).

Conviene destacar también que el Parlamento Europeo solicitó a la Comisión 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). Desde 2013 la Comisión viene publicando estudios, el último de febrero de 2020¹⁵, para recabar más datos sobre la posible propuesta.

En el marco de la OMC, también se ha discutido la relación entre el TRIPS y el Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB) y la protección de los conocimientos tradicionales y del folklore. La UE ratificó, en su día, el CDB, así como el Protocolo de Nagoya que lo desarrolla, y publicó en 2015 un reglamento que supervisa su implementación por los EE MM. Por otra parte, también en el ámbito multilateral, en diciembre de 2019 se acordó en el Consejo General de la OMC prorrogar, hasta la Duodécima Conferencia Ministerial, la moratoria, vigente desde 1995, sobre las reclamaciones no ▷

¹³ Intellectual Property Rights Intensive Industries and Economic Performance in the European Union, Industry Level Analysis Report, joint EPO/EUIPO study, 3rd edition, September 2019. https://euiipo.europa.eu/tunnelweb/secure/webdav/guest/document_library/observatory/documents/IPContributionStudy/performance_in_the_European_Union/performance_in_the_European_Union_full.pdf

¹⁴ Decisión (UE) 2019/1754, de 7 de octubre de 2019, relativa a la adhesión de la Unión Europea al Acta de Ginebra del Arreglo de Lisboa relativo a las Denominaciones de Origen y las Indicaciones Geográficas. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019D1754&from=ES>

¹⁵ https://ec.europa.eu/growth/content/study-economic-aspects-geographical-indication-protection-eu-level-non-agricultural-products_en

basadas en una infracción¹⁶ y las reclamaciones en casos en que existe otra situación en el ámbito del Acuerdo TRIPS.

En el ámbito de la UE, se debe recordar que el Certificado Complementario de Protección (CCP) es un 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. En 2019 entró¹⁷ en vigor una modificación legislativa que establece una excepción a la protección conferida por el CCP que permite a las empresas ubicadas en la UE fabricar una versión genérica o similar de un medicamento protegido por un certificado de este tipo durante el periodo de validez del certificado para su exportación a un tercer mercado o para su almacenamiento durante los últimos seis meses de un CCP antes de su entrada en el mercado de la UE. El objetivo es equilibrar las desigualdades y deficiencias en los sistemas nacionales de patentes de productos farmacéuticos y fitosanitarios.

Es en los acuerdos bilaterales con países terceros, dentro de los capítulos de Propiedad Intelectual, donde la UE trabaja para conseguir niveles adecuados de protección de los derechos de propiedad intelectual, incluidas las IG.

En algunos casos lo ha logrado a través de acuerdos específicos de vinos (Australia, Canadá, EE UU, Chile), acuerdos de las IG como el alcanzado en noviembre de 2019 con China o en el marco de acuerdos comerciales más amplios ya en aplicación (Sudáfrica, Corea del Sur, Colombia y Perú, CETA, Centroamérica, Japón, Singapur) o en los acuerdos pendientes de entrar en vigor como Vietnam o en proceso de ratificación como Mercosur, o la modernización del acuerdo con México. Igualmente se incluyen capítulos en las negociaciones en marcha con Indonesia, Australia y Nueva Zelanda, así como con el Reino Unido, o en la actualización del acuerdo con Chile, donde se plantea la inclusión de un capítulo mucho más amplio y exhaustivo que el inicial.

La Comisión Europea, con la ayuda de la Oficina de Propiedad Intelectual de la Unión Europea y de Europol, elabora anualmente una lista de vigilancia de la falsificación y la piratería (*watch list*)¹⁸ como parte de la aplicación del objetivo recogido en su 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». En febrero de 2020 se lanzó la consulta pública¹⁹ para la elaboración de la nueva *watch list* del 2020.

Además, la Comisión publica anualmente un informe sobre la protección de los DPI en terceros países, habiéndose publicado el último en enero de 2020²⁰. En dicho informe se establece una lista de países prioritarios dividida en tres categorías en función de los ▷

¹⁶ Bajo los acuerdos GATT y GATS es posible denunciar un caso ante la OMC incluso si no hay una violación expresa. Se trata de evitar que se limiten los compromisos de un acuerdo mediante cambios en otras áreas de la regulación. En cambio, en el Acuerdo TRIP no existe esta posibilidad gracias a una moratoria adoptada entre 1995 y 1999 que se ha ido prorrogando posteriormente cada dos años, la última vez en Bali.

¹⁷ Reglamento (UE) 2019/933 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de mayo de 2019, por el que se modifica el Reglamento (CE) n.º 469/2009 relativo al certificado complementario de protección para los medicamentos. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019R0933&from=ES>

¹⁸ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/december/tradoc_157564.pdf

¹⁹ https://trade.ec.europa.eu/consultations/index.cfm?consul_id=262

²⁰ Report on the protection and enforcement of intellectual property rights in third countries. https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/january/tradoc_158561.pdf

problemas de respeto y observancia de los DPI. 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 cometen o facilitan infracciones sustanciales de los derechos de propiedad intelectual y, en particular, la piratería y la falsificación. La Comisión coopera con las autoridades locales, realiza un seguimiento periódico de las medidas adoptadas por las mismas y supervisa las medidas adoptadas por los operadores de los mercados para poner freno a las infracciones de los DPI.

Finalmente, además de los proyectos de cooperación técnica con China, Sudeste asiático y Latinoamérica (IP key projects²¹) y el refuerzo de las IP Desk en las Delegaciones de la UE, esta 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.

5.2. Medidas de defensa comercial

5.2.1. Medidas de defensa comercial UE (2019)

En la UE las medidas *antidumping* y anti-subsunción se regulan por medio de los Reglamentos (UE) 2016/1036 y 2016/1037, respectivamente. Durante el año 2019 se empezó a aplicar de manera efectiva la modificación de los reglamentos que se publicaron en junio 2018. En este sentido, cabe destacar que desde principios de año se empezaron a difundir

de manera temprana los resultados provisionales de la investigación tres semanas antes de su publicación o la no aplicación de la regla inferior en las medidas antisubsunción. Sobre la no aplicación de la regla del derecho inferior se ha producido en un único caso de los abiertos hasta el momento, en las medidas *antidumping* sobre las importaciones de mezclas de urea con nitrato amónico originarias de Rusia.

Además, la actividad de defensa comercial, desarrollada durante el año 2019 en el ámbito comunitario, ha estado muy marcada por la adopción definitiva 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.

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, la Comisión adoptó en julio de 2018 medidas provisionales de salvaguardia para veintitrés categorías de productos por un periodo de doscientos días. Durante 2019, mediante el Reglamento 2019/159 se impusieron medidas de salvaguardia definitivas, que entraron en vigor el 1 de febrero de 2019 y de las que solamente estaban exentos aquellos países en vías de desarrollo 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. Asimismo, se excluyeron también de las medidas Noruega, Islandia y Liechtenstein, así como algunos países con los que se tiene firmado un acuerdo bilateral que excluye la aplicación de salvaguardias, como es el caso del EPA de África del Sur.

Las medidas de salvaguardia definitivas se impusieron sobre veintiséis categorías de productos, tres más que las medidas ▷

²¹ <https://ipkey.eu/en/china/activities>

provisionales, y consisten 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 puede seguir importando, pero pagando un derecho del 25%. Como en las provisionales, el sistema elegido para la asignación de cantidades en el contingente es «primer llegado, primer servido». Sin embargo, y a diferencia de cómo se administraban los contingentes en la fase provisional, todos aquellos países cuyo porcentaje de las importaciones fuera superior al 5% tenían una cuota país que administraban de manera anual. El resto de los países se incluía en un contingente residual, cuya administración era trimestral para evitar movimientos especulativos. Si se quedaran cantidades sin asignar en un trimestre, pasarían al siguiente excepto en el último trimestre. Además, aquellos países que hubieran agotado el contingente anual, podrían, en el último trimestre, acogerse al contingente residual.

Solamente en la categoría 1 de productos, la que incluye las chapas y flejes laminados en caliente aleados o sin alear, no se hizo una división por países, y sigue el sistema adoptado en las medidas provisionales, es decir, un único contingente para todos los países que se administra de manera anual.

Tras un periodo corto en la aplicación de las medidas definitivas, se pudo comprobar que existían ciertas dificultades en algunas categorías de productos en las que se estaban produciendo movimientos que distorsionaban el mercado. Así mismo, la cambiante situación de la demanda hizo necesario iniciar una revisión de las medidas en mayo, que finalizó en septiembre, y cuyos resultados entraron en vigor en octubre.

Tras la investigación de revisión, se decidió poner limitaciones a las importaciones de determinados países en tres categorías. En la categoría 1 ningún país podría superar un 30% del contingente total. En las categorías 13 y 16 se introducía esa misma limitación para el contingente residual en el último trimestre.

Asimismo, se bajó el ritmo de liberalización anual que se había establecido en las medidas provisionales, pasando de un 5% a un 3% por la caída de la demanda en la UE, y se actualizó la lista de países en vías de desarrollo que estaban exentos de las medidas.

Por otra parte, en lo que respecta a la imposición de medidas *antidumping* y antisubvención en la UE, durante 2019 se han impuesto diecisiete medidas definitivas y una provisional, lo que supone un aumento considerable respecto a 2018, en el que se adoptaron cuatro medidas definitivas y dos provisionales. Adicionalmente, se han abierto dieciséis nuevas investigaciones en la UE, trece *antidumping* y tres antisubvención. Los nuevos casos corresponden en un 40% al sector siderúrgico.

También se han iniciado siete reaperturas y dieciséis revisiones, que se reparten entre una revisión por absorción, dos revisiones interinas, ocho revisiones por expiración, cuatro antielusión y una de nuevo exportador.

El país más afectado este año en las nuevas investigaciones ha sido China, con un 44% de los inicios; seguido de Egipto, con un 25%; Indonesia, con un 13%; y Corea del Sur y Baréin, ambos con un 6%. En lo que se refiere a las revisiones interinas, han sido solicitadas por los exportadores y por la industria comunitaria en un 50%.

Teniendo en cuenta estos datos, a finales de 2019 la UE mantenía en vigor un total de 137 medidas *antidumping* y trece medidas antisubvención. ▷

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 2019 se iniciaron cuarenta investigaciones de defensa comercial contra la UE o alguno de sus Estados miembros. De este total, 32 fueron investigaciones de salvaguardia y seis de *antidumping*. Por orígenes, se puede destacar India con cuatro investigaciones *antidumping* y tres de salvaguardia, y le siguen Madagascar e Indonesia con cuatro investigaciones de salvaguardia cada uno.

De este total de cuarenta investigaciones, seis pueden afectar potencialmente a las exportaciones españolas. Entre ellas se puede destacar el inicio de dos investigaciones de salvaguardia iniciadas por Marruecos sobre tubos y tuberías de acero y sobre productos planos de acero en caliente y la investigación de salvaguardia de Ecuador sobre productos cerámicos.

En cuanto a la imposición de medidas definitivas durante 2019, se impusieron en dos procedimientos diferentes sobre las exportaciones de la UE. Una medida *antidumping* por parte

de EE UU contra importaciones de acetona y una medida de salvaguardia por parte de Egipto contra importaciones de acero.

Atendiendo a estas cifras, se mantiene el número de casos iniciados, pero disminuye el número de medidas impuestas contra los intereses de la UE y de España.

Como es habitual, los departamentos de defensa comercial de la Comisión Europea y de las Administraciones de los EE MM afectados, como es el caso de España, 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, que estas afecten lo menos posible a nuestras exportaciones.

A continuación se destacarán los procedimientos con mayor relevancia para España. En todos ellos la Secretaría de Estado de Comercio ha colaborado, o sigue colaborando, de manera activa para defender los intereses de las empresas españolas:

Investigación de salvaguardias de Marruecos a la importación de tubos y tuberías

En octubre de 2019, Marruecos inició una investigación de salvaguardia sobre las ▷

CUADRO 5.1
CASOS Y MEDIDAS

		2015	2016	2017	2018	2019
UE	Casos iniciados	24	23	29	40	40
	Medidas impuestas	17	25	18	26	2
España	Casos iniciados	12	17	17	9	6
	Medidas impuestas	6	14	13	15	2

Fuente: SG de Política Arancelaria y de Instrumentos de Defensa Comercial.

importaciones de tubos y tuberías soldadas, de hierro o acero, tras la presentación de una queja por parte de tres empresas locales. En la notificación de inicio se anunciaba también la aplicación de un arancel provisional del 25 % por un periodo de doscientos días.

La medida afecta a nuestras exportaciones por un valor, en 2018, de más de 11 millones de euros. La Secretaría de Estado de Comercio, en coordinación con la empresa afectada, y la Comisión Europea, han participado en este procedimiento con la presentación de alegaciones al inicio de la investigación y solicitando la celebración de una audiencia pública.

Investigación de salvaguardias de Ecuador a la importación de productos cerámicos

En octubre de 2019, Marruecos inició una investigación de salvaguardias sobre las importaciones de cerámica con diferentes absorciones de agua, tras la presentación de una queja por parte de tres empresas locales.

Nuestras exportaciones se ven afectadas por la medida por un valor de casi 11,5 millones de euros en 2018. La Secretaría de Estado de Comercio, en coordinación con la Asociación Española de Fabricantes de Azulejos y Pavimentos Cerámicos (ASCER), y la Comisión Europea, ha participado en este procedimiento con la presentación de alegaciones al inicio de la investigación.

Apertura de un procedimiento de solución de diferencias de la OMC

En el marco de las medidas *antidumping* y *antisubvención* impuestas por Estados Unidos en agosto de 2018, la Unión Europea solicitó, en enero de 2019, la celebración de consultas, primer paso previsto en el procedimiento de

solución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio. Estas no resultaron fructíferas, por lo que la Comisión Europea procedió a solicitar la constitución de un panel en junio de 2019. El procedimiento de solución de diferencias continuará al menos durante el año 2020.

Además, en agosto de 2019, las autoridades americanas iniciaron la primera revisión administrativa de las medidas *antisubvención* y *antidumping*²², en la que la Secretaría de Estado de Comercio trabaja junto con el resto de Administraciones y organismos públicos involucrados, así como las empresas españolas afectadas, para proporcionar una respuesta adecuada a los requerimientos estadounidenses.

5.3. Eliminación de barreras en mercados exteriores

En 2019 el clima de tensiones comerciales internacionales ha supuesto un notable riesgo tanto para el crecimiento económico mundial como para el sistema multilateral de comercio. Durante los últimos años se ha producido un continuo aumento de las medidas proteccionistas. A finales de 2019, en la base de datos sobre acceso a los mercados de la UE (MADB²³) había registradas 438 barreras activas al comercio y la inversión en 58 terceros países²⁴. En 2019 se registraron 43 nuevas barreras. Este nuevo contexto comercial requiere que ▷

²² El sistema americano prevé que las medidas impuestas puedan ser sometidas a una revisión administrativa con carácter anual (es decir, en este período de cinco años pueden tener lugar hasta cinco revisiones administrativas), en las que se revisen las ayudas realmente recibidas por las empresas españolas desde la imposición de medidas y, en consecuencia, se ajusten al alza o la baja los derechos arancelarios cobrados en concepto de medidas *antisubvención*. EE UU publicó, el 7 de octubre de 2019, el inicio de esta revisión.

²³ Market Access Data Base.

²⁴ Siguiendo el informe sobre barreras al comercio y la inversión (TIBR) de 2019, de la Comisión Europea.

la UE redoble sus esfuerzos para defender sus intereses legítimos.

Desde un punto de vista geográfico, China es, en 2019, el país que registra el mayor número de barreras en la MADB, siendo estas las que tienen un mayor impacto sobre el comercio y la inversión. Además, se corrobora el crecimiento de las medidas proteccionistas en las regiones del Mediterráneo y de Oriente Medio, que representa casi la mitad de todas las nuevas barreras registradas en 2019.

Se estima que los flujos comerciales de la UE afectados por las 43 nuevas barreras de 2019 alcanzarán hasta 35.100 millones de euros, lo que obstaculizará principalmente a los sectores de las TIC, la automoción y la electrónica, sectores estratégicos relacionados con la soberanía tecnológica de la UE, y que supone una amenaza para la posición de la UE como líder tecnológico y para la competitividad de nuestras empresas. Por otro lado, es de especial preocupación la competencia desleal en los mercados de contratación pública como resultado de la distorsión que genera el apoyo público por parte de los Gobiernos de terceros países.

En la UE existen múltiples comités y grupos de trabajo en los que se aborda la cuestión de los obstáculos al comercio y la inversión. En el marco de la política comercial de la UE 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 EE MM. Tanto las asociaciones empresariales como los EE MM y la Comisión Europea ponen en común las barreras detectadas en mercados exteriores de la UE con el objetivo de diseñar la mejor estrategia para resolver los problemas a los que se enfrentan nuestras empresas. 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 la eliminación de 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.

La Administración española participa en los diferentes comités y grupos de trabajo europeos y, de manera complementaria, cuenta con diferentes instrumentos propios para la resolución de barreras a la internacionalización. Así, 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 2019, la Secretaría de Estado de Comercio realizó una jornada monográfica sobre barreras a la internacionalización (Market Access Days), en Barcelona, para intercambiar información con las empresas y asociaciones empresariales. Por otra parte, también realiza gestiones directas con las autoridades de los países terceros 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 ya mencionada Base de Datos de Acceso a Mercados de la UE²⁵ (MADB, por sus siglas en inglés), que recoge más de cuatrocientas 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 ▷

²⁵ www.madb.europa.eu

Estado de Comercio²⁶, que, complementariamente a la MADB de la UE, incluye los obstáculos comerciales y a la inversión de mayor calado e impacto a los que se enfrentan las empresas españolas en países terceros. A través del portal, las empresas también pueden informar a la Administración de los obstáculos comerciales a las que se enfrentan. 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. Otros canales de información son las Oficinas Económicas y Comerciales en el exterior, las Direcciones Territoriales de Comercio y las asociaciones.

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 EE MM han eliminado cuarenta barreras a lo largo de 2019. La mayoría de estas barreras se resolvieron en el sector agroalimentario, mientras que las barreras en los sectores industrial y de servicios son más difíciles de eliminar. El volumen de comercio comunitario que se ha beneficiado por las barreras resueltas en 2019 se estima en 19.000 millones de euros.

Entre las barreras resueltas más relevantes para el conjunto de la Unión Europea destaca la retirada de las medidas restrictivas de autorización de importaciones en Túnez, la eliminación de la doble certificación aduanera para importaciones establecida este mismo año en el Líbano, la reapertura del mercado para la importación de animales vivos en Arabia Saudí y la retirada de la prohibición de exportación de carne de vacuno para algunos EE MM.

²⁶ www.barrerascomerciales.es

Además, China abrió su mercado de bovino para Francia, Irlanda y Países Bajos (el resto de EE MM continúan pendientes), y Corea del Sur también autorizó la exportación de carne de bovino proveniente de Dinamarca y Países Bajos y desclasificó los cosméticos como sustancia peligrosa, lo que obligaba a llevar a cabo inspecciones costosas.

Más concretamente pueden citarse algunos casos de evolución positiva, incluso de solución definitiva, que afectan más directamente a España. Gracias a las gestiones realizadas por la Secretaría de Estado de Comercio en colaboración con la Oficina Económica y Comercial en Ammán, se eliminaron una serie de restricciones a la importación de alimentos en Jordania. En diciembre de 2018, el Ministerio de Sanidad jordano detuvo varios cargamentos de agua procedentes de España, alegando unos contenidos altos en selenio que, en realidad, no existían. Tras la insistencia española, las autoridades jordanas accedieron a repetir los test y finalmente permitieron su comercialización.

El sector de los vinos español y europeo también se ha visto beneficiado por la eliminación de la discriminación de vinos importados en la provincia de Columbia Británica en Canadá, mediante un cambio normativo que modifica el régimen de venta de vinos en supermercados. Las gestiones conjuntas con la Delegación de la UE en Ottawa en esta cuestión jugaron un papel esencial.

Otro sector que se ha visto beneficiado es el de la fruta española, que sufría restricciones de exportación a China a través de Rusia. Tras diversas gestiones, Rusia autorizó, en junio de 2019, el transporte en tránsito de productos sancionados en vehículos sellados bajo la condición de que fueran rastreados por el sistema de navegación global ruso. Esta medida permite la exportación de fruta ▷

española a China mediante el tren Madrid-Yiwu, siempre que ese tren utilice el sistema de navegación global ruso, que garantiza su trazabilidad.

Por último, con la adhesión de Filipinas a la Apostilla de la Haya, en mayo de 2019, se eliminaron las trabas burocráticas al reconocimiento de documentos oficiales que ponía el país.

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

5.4.1. Tráfico de perfeccionamiento

En 2019 el Ministerio de la Presidencia emitió la Orden Ministerial PCI/933/2019, publicada el 13 de septiembre de 2019, elaborada con el objetivo de cumplir con los principios de simplificación administrativa del Código Aduanero de la Unión (Reglamento (UE) n.º 952/2013 del

Parlamento Europeo y del Consejo de 9 de octubre de 2013).

La Orden PCI/933/2019 recoge un cambio de competencias entre la Agencia Estatal de Administración Tributaria y la Dirección General de Política Comercial de la Secretaría de Estado de Comercio (SEC) en lo que respecta a la tramitación y autorización de varios regímenes aduaneros especiales, concretamente el perfeccionamiento activo y el perfeccionamiento pasivo.

Desde el día 16 de septiembre de 2019, la Agencia Estatal de Administración Tributaria es la autoridad competente para la tramitación y concesión de las solicitudes de estas autorizaciones y, a partir de esta fecha, las solicitudes se realizan a través de su sede electrónica. Por su parte, desde la Dirección General de Política Comercial se remitirán a la AEAT los informes vinculantes y/u observaciones para los supuestos comprendidos en el artículo 3 punto 3.b. de la Orden PCI/933/2019.

Se incluyen a continuación los datos de los flujos comerciales relacionados con estos regímenes: ▷

CUADRO 5.2
TRÁFICO DE PERFECCIONAMIENTO. FLUJOS COMERCIALES
(Miles de euros)

Sectores	Tp Activo		Tp Pasivo	
	Export	Import	Export	Import
1 Alimentación, bebidas y tabaco.....	422.451	314.482	24.650	41.771
2 Productos energéticos.....	178	24.913	-	-
3 Materias primas.....	62.030	419	3.053	2.707
4 Semimanufacturas.....	716.093	670.780	25.507	11.884
5 Bienes de equipo.....	3.779.427	1.424.139	334.590	305.062
6 Sector automóvil.....	1.756.191	534.748	16.339	1.278.634
7 Bienes de consumo duradero.....	14.890	29.421	2.574	1.777
8 Manufacturas de consumo.....	66.732	38.502	318.784	407.584
9 Otras mercancías.....	6.449	1.854	3.667	23
TOTAL	6.824.443	3.039.256	729.164	2.049.441

Fuente: elaboración propia a partir de Datacomex. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Los flujos de comercio ponen de relieve un importante aumento del 26% de los volúmenes implicados en el tráfico de perfeccionamiento activo con respecto al año 2018, así como un ligero descenso del 4% en lo que se refiere al perfeccionamiento pasivo. Así, en el tráfico de perfeccionamiento activo, el valor de las mercancías vinculadas a este régimen ha sufrido un aumento de aproximadamente un 17%, y el valor final de las transformaciones se ha incrementado de manera más significativa, con un aumento de un 30%. Estas cifras suponen un elevado crecimiento de los flujos con respecto a la variación del año anterior. En el caso del perfeccionamiento pasivo, los flujos de comercio se mantienen prácticamente igual, sin variación en el valor de las mercancías vinculadas, y con un ligero descenso de un 4% en el valor de los productos transformados.

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

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.

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; y el desarrollo sostenible y el acceso a la energía.

La UE revisó su Estrategia de Ayuda al Comercio en 2017 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 EE MM lideran a nivel mundial las aportaciones de ayuda al comercio, siendo el principal donante, con el 31% de la ayuda ▷

al comercio mundial. En 2017²⁷, los compromisos de la UE y los EE MM en materia de ayuda al comercio ascendieron a 14.500 millones de euros, lo que supone un aumento del 7,8% en comparación con 2016. África sigue recibiendo la mayor parte, con el 40% del total de la ayuda al comercio (excluidos los préstamos de AOD de la UE), seguida de Asia (22%), América (9%) y Europa (9%).

5.6. El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) en 2019

El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de la UE es un instrumento comercial clave de la política comunitaria de ayuda al desarrollo. El actual SPG mantiene tres regímenes preferenciales:

- El régimen SPG general.
- El régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza (SPG+).
- El régimen especial a favor de los países menos desarrollados, conocido como TMA (Todo Menos Armas).

A lo largo de 2019 las actividades más relevantes que se han llevado a cabo por la UE en este ámbito son las siguientes.

Elaboración del Informe Bienal 2018-2019

El tercer informe bienal abarca los periodos 2018-2019. Estaba prevista su publicación para finales de 2019, se ha producido un retraso y se hizo público en enero de 2020.

En línea con el artículo 40 del Reglamento SPG, cada dos años la Comisión Europea

debe presentar al Parlamento Europeo 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.

Este tercer informe bienal va acompañado de diez documentos de trabajo redactados por la Comisión Europea y el Servicio Europeo de Acción Exterior. Nueve de los documentos evalúan los resultados de los nueve beneficiarios del régimen SPG+ (Armenia, Bolivia, Cabo Verde, Kirguistán, Mongolia, Pakistán, Paraguay, Filipinas y Sri Lanka), mientras que el décimo evalúa tres países beneficiarios del TMA (Bangladés, Camboya y Myanmar) con los que la UE asumió un mayor compromiso de supervisión en 2017.

Algunos de los aspectos importantes que recoge el informe son:

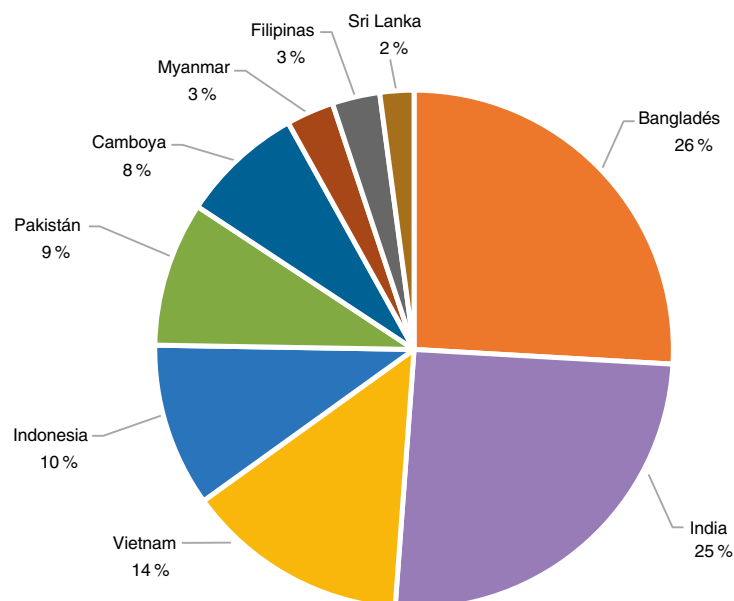
- La importancia del SPG ha aumentado en números absolutos y relativos. A pesar de la caída del número de países beneficiarios, el valor total de las importaciones de la UE procedentes de los países del SPG aumentó un 16,2% entre 2016 y 2018 (183.600 mil millones de euros) en comparación con el año anterior. De estos, se importaron 68.900 millones de euros utilizando el SPG. De este total, 32.300 millones de euros procedían de países beneficiarios del SPG general, aproximadamente 9.500 millones de euros de beneficiarios del SPG+ y 27.100 millones de euros de países del TMA.
- Bangladés se ha convertido en el principal asociado de la UE dentro del SPG, seguido de la India, Vietnam, Indonesia, y ▷

²⁷ Últimos datos disponibles.

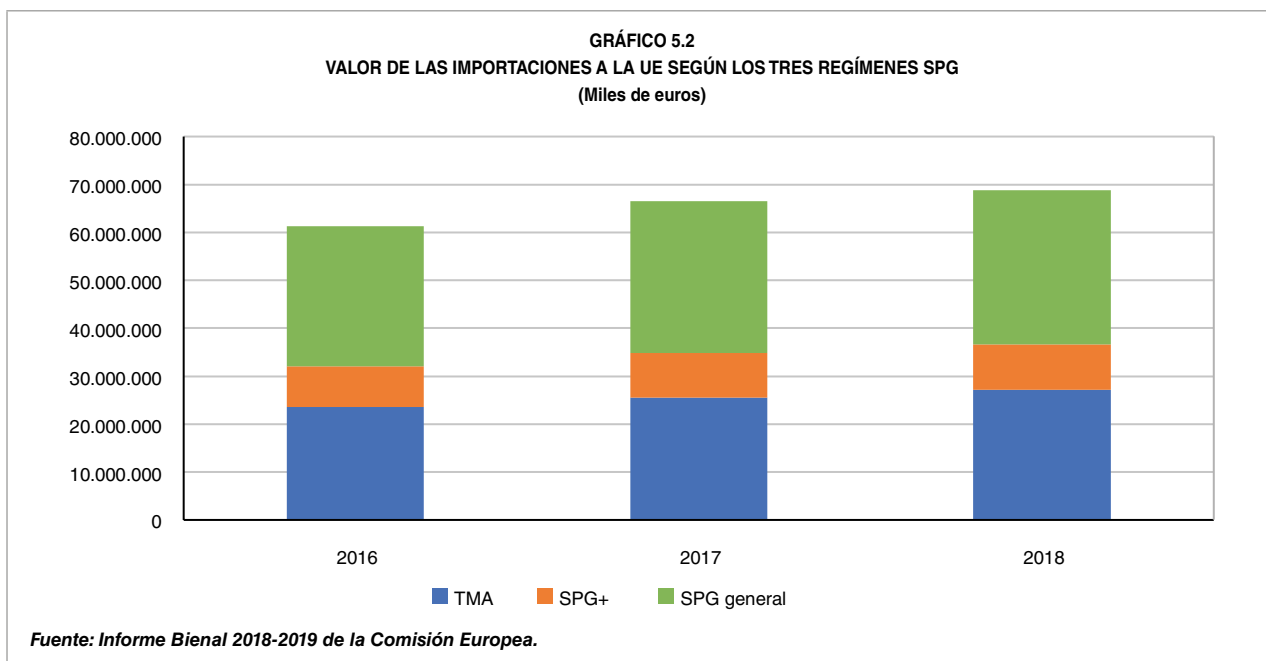
Pakistán. Este grupo de países supone el 79,4% de las importaciones a la UE en el marco SPG (Gráfico 5.1).

- India sigue siendo el mayor beneficiario del SPG General con el 50,8% de todas las importaciones, seguida de Vietnam (27,9%) e Indonesia (20,5%).
- Respecto al SPG+, la mayor parte de las importaciones provino de Pakistán, que representó el 62,2%, seguido de Filipinas (20%). Los beneficiarios de SPG+ han progresado en la implementación efectiva de las veintisiete Convenciones Internacionales enumeradas en el reglamento.
- El SPG es especialmente importante para los países más pobres: los países beneficiarios del régimen TMA experimentaron un aumento del 15,3% de sus exportaciones en condiciones preferenciales. La mayor parte de las importaciones bajo TMA provino de Bangladés (61,8%), seguido de Camboya (18,4%) y Myanmar (7,1%).
- La tasa de utilización de las preferencias comerciales bajo el SPG ha aumentado al 81,8% en 2018. Para los países TMA fue del 93,4%.
- Las principales secciones son el textil (47,9%), seguida del calzado (11%). La diversificación de las exportaciones sigue siendo un desafío del sistema.
- Las preferencias del sistema contribuyen a que los países beneficiarios tengan un incentivo para tomar medidas adicionales hacia la implementación efectiva de las convenciones internacionales relacionadas con los derechos humanos, los derechos laborales, el medio ambiente y la buena gobernanza.
- Los desafíos persisten en muchos de los 71 países beneficiarios del SPG, en lo que respecta a las restricciones de la ▷

GRÁFICO 5.1
MAYORES PAÍSES BENEFICIARIOS RESPECTO A LAS IMPORTACIONES A LA UE EN EL MARCO SPG (2018)



Fuente: Informe Bienal 2018-2019 de la Comisión Europea.



sociedad civil y la libertad de los medios de comunicación, el acceso a la justicia, los derechos de las minorías, la pena de muerte y la libertad de asociación.

Adopción de una serie de actos jurídicos relacionados con el reglamento

- Reglamento de Ejecución 2019/249 de la Comisión, de 12 de febrero de 2019, por el que se suspenden las preferencias arancelarias de determinados países beneficiarios del SPG con respecto a determinadas secciones de dicho Sistema, de conformidad con el Reglamento 978/2012.

La graduación del producto se entiende como la eliminación de las preferencias a los países beneficiarios del régimen general del SPG para secciones específicas de productos basada en las importaciones de esos productos. Las nuevas graduaciones se aplican desde el 1 de enero de 2020 hasta el 31 de diciembre

de 2022 respecto a tres países beneficiarios: India, Indonesia y Kenia.

- Eliminación de la lista de beneficiarios del SPG. Se retiró el estatus de beneficiario del SPG a los países que habían sido clasificados como economía de renta media-alta durante tres años consecutivos: Paraguay (1 de enero de 2019).
- Varios países perdieron el estatus de beneficiarios debido a la celebración de un acuerdo comercial preferencial con la UE: Costa de Marfil, Ghana y Suazilandia (1 de enero de 2019); y Georgia (1 de enero de 2017) y Ucrania (1 de enero de 2018).
- Algunos países perdieron sus preferencias en el marco del TMA por dejar de tener la consideración de países menos desarrollados: Samoa (1 de enero de 2019) y Guinea Ecuatorial (1 de enero de 2021). En ambos casos, después de un periodo de transición de tres años a partir de la fecha de graduación.
- 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 indica originario de Camboya y Myanmar.

La investigación llevada a cabo por la Comisión concluyó que el arroz indica procedente de Camboya y Myanmar se importaba 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.

- La Decisión de Ejecución de la Comisión de 11 de febrero de 2019 que puso en marcha el procedimiento de retirada temporal de las preferencias arancelarias concedidas a Camboya debido a la falta de resultados en el país sobre los derechos humanos y laborales.

De conformidad con el artículo 19(1) (a) del Reglamento SPG, los acuerdos preferenciales pueden ser retirados temporalmente con respecto a todos o ciertos productos originarios de un país beneficiario, por violación grave y sistemática de los principios establecidos en ciertos convenios internacionales enumerados en la parte A del anexo VIII del Reglamento SGP. El periodo de investigación tiene una duración de doce meses.

- Reglamento Delegado 2020/128 de la Comisión, de 25 de noviembre de 2019, que modifica el anexo II del Reglamento SPG, por el que se aplica un sistema de preferencias arancelarias generalizadas.

Nauru, Samoa y Tonga fueron clasificados por el Banco Mundial como países de renta media alta en los años 2017, 2018 y

2019; en consecuencia no cumplen los criterios para beneficiarse del acuerdo SPG y deben, por lo tanto, ser eliminados del anexo II a partir del 1 de enero de 2021.

- Reglamento Delegado 2020/129 de la Comisión, de 26 de noviembre de 2019, por el que se modifica el umbral de vulnerabilidad establecido en el punto 1, letra b, del anexo VII del Reglamento SPG, por el que se aplica un sistema de preferencias arancelarias generalizadas.

La lista de beneficiarios del SPG que figura en el anexo II del Reglamento SPG ha sido modificada sustancialmente. Se suprimieron veintiún países entre la última revisión del umbral de vulnerabilidad, efectuada en 2015, y el 1 de enero de 2019. Por tanto, un aumento del umbral de vulnerabilidad del 6,5 % al 7,4 % a partir del 1 de enero de 2019 mantendría proporcionalmente el mismo peso del umbral de vulnerabilidad fijado en el anexo VII del Reglamento 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 países americanos con el objetivo de consolidar las relaciones con esa zona geográfica y obtener 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 2019 y se podrían destacar varios aspectos que se mencionan brevemente a continuación.

Por un lado, se celebró el segundo 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 han continuado explorando áreas en las que es posible avanzar en las negociaciones bilaterales, con el objeto de desarrollar una agenda comercial positiva y poner fin a las tensiones comerciales surgidas. México presentó en diciembre su oferta de acceso a mercado en contratación pública a nivel subfederal, último capítulo de negociación pendiente, por lo que la modernización del Acuerdo Global 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 EE MM, la UE se consolidó como su principal socio comercial, representando más de un tercio del total de sus intercambios. La negociación para la modernización del Acuerdo de Asociación con Chile ha seguido su curso, habiéndose celebrado seis rondas de negociación desde su lanzamiento en 2017, con buenos resultados en muchas áreas. Y, por último, tras veinte años de negociaciones, el 28 de junio de 2019 la UE y Mercosur alcanzaron un acuerdo de

principio para cerrar un Acuerdo de Asociación, con tres pilares: diálogo político, cooperación y comercio. Este acuerdo, impulsado y liderado por España, es el más importante jamás negociado por la UE en términos de ahorro arancelario. Gracias al acuerdo, los exportadores comunitarios se ahorrarán 4.000 millones de euros anuales en aranceles, lo que representa cuatro veces el ahorro arancelario que ofrece el acuerdo con Japón.

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 2019, aportando cifras que respaldan el estado de las relaciones comerciales procedentes de fuentes estadísticas como Eurostat, FMI y el Registro de inversiones.

Canadá

El Acuerdo Económico y Comercial Integral (CETA, Comprehensive Economic and Trade Agreement) fue firmado el 30 de octubre de 2016. Ese mismo día se aprobaron el «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. Aún existen catorce Estados miembros de la UE que no han completado su ratificación.

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 (GPA) 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.

La relevancia del CETA se pone de manifiesto con algunos datos: las exportaciones de la UE a Canadá de enero a agosto de 2019 aumentaron un 16% respecto al mismo periodo de 2017, justo antes de la entrada en vigor del acuerdo. Para la UE, Canadá fue el 12.º socio comercial más importante en 2019, mientras que para Canadá la UE fue su tercer socio comercial, tras EE UU y China. Finalmente, es relevante destacar que, en 2018 (último dato disponible), Canadá fue el segundo destino de la IED de la UE en el exterior y el segundo inversor en la UE (en términos de *stock*), en ambos casos tras EE UU.

Estados Unidos

La UE y EE UU mantienen unas relaciones profundas y privilegiadas en los aspectos

económicos, comerciales y de inversión, como corresponde a dos regiones de alto nivel de desarrollo. En 2019, EE UU fue el primer destino de las exportaciones de la UE al mundo y el segundo proveedor tras China. La UE, por su parte, fue el segundo destino de las exportaciones de EE UU (tras Canadá) y el segundo en términos de origen de sus importaciones²⁸. En lo que respecta a inversiones, la UE fue en 2018 el primer emisor y receptor de IDE en y de EE UU.

No obstante, a lo largo de los últimos años las relaciones entre ambos bloques han experimentado varios contratiempos. A la suspensión de las negociaciones del TTIP en 2016 se suma el claro enfoque unilateral que ha adoptado la política comercial de EE UU con la llegada de la Administración Trump. Y es que, según la actual Administración, los acuerdos comerciales previamente negociados son desfavorables para EE UU, siendo estos la principal causa de su déficit comercial. Como resultado, las relaciones comerciales entre la UE y EE UU se han visto afectadas en diversas áreas de forma considerable.

Alegando motivos de seguridad nacional, bajo la Sección 232 de la Trade Expansion Act, la Administración Trump impuso, el 8 de marzo de 2018, aranceles adicionales del 10% y del 25% a los sectores del aluminio y del acero, respectivamente. La Comisión Europea ha recurrido las medidas ante la OMC, al mismo tiempo que ha adoptado medidas de reequilibrio (aranceles adicionales equivalentes al comercio de la UE afectado) y de salvaguardia para el acero, con el fin de evitar que haya desviación de comercio de productos de terceros países hacia la UE. Por otro lado, y de nuevo en virtud de la ▷

²⁸ <https://ustr.gov/countries-regions/europe-middle-east/europe/european-union>

Sección 232, el Departamento de Comercio de EE UU inició, el 23 de mayo de 2018, una investigación para analizar los efectos sobre la seguridad nacional de las importaciones de automóviles procedentes de Europa y de Japón. No obstante, los aranceles no se han aplicado y el plazo para su aplicación ha expirado.

El 25 de julio de 2018, con el objetivo de mejorar sus relaciones, el entonces presidente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker, y el de EE UU, Donald Trump, acordaron una declaración conjunta que abogaba por una mayor liberalización comercial en bienes industriales y cooperación regulatoria a nivel bilateral y fortalecer la cooperación a nivel multilateral. Sin embargo, las conversaciones bilaterales han estado estancadas debido a la insistencia de las autoridades norteamericanas de ampliar el alcance de las negociaciones de acceso a mercado al sector agrícola, un asunto no incluido en el mandato de negociación adoptado por el Consejo y entregado a la Comisión. EE UU también ha manifestado su deseo de alcanzar un acuerdo sobre reducción arancelaria para bogavantes y productos químicos. Sin embargo, la UE considera que dicha reducción debería ser parte de un acuerdo más amplio, para ser compatible con la OMC. El 24 de enero de 2020, EE UU decidió incrementar los aranceles sobre productos derivados del aluminio y del acero en un 10% y un 25%, respectivamente, una actuación que sin duda perjudica a las negociaciones entre ambos bloques. Frente a esta última decisión, la Comisión está en la actualidad trabajando en implementar medidas de reequilibrio.

A estos acontecimientos se le suman otras fricciones entre la UE y EE UU que, de forma indirecta, afectan a las relaciones comerciales entre ambos bloques, como son las diferencias

sobre los derechos *antidumping* estadounidenses a la aceituna negra española, y las diferencias cruzadas sobre el comercio de grandes aeronaves civiles, ambas cuestiones en proceso de ser resueltas en el marco de la OMC²⁹. Otros expedientes en el mismo sentido son la implementación discriminatoria de medidas contra inversores en Cuba, con la activación de la Ley Helms Burton³⁰, por parte de EE UU, así como la futura aplicación del impuesto de servicios digitales por parte de algunos EE MM de la UE, entre ellos España, al que se opone EE UU. Todo ello, además, en un marco multilateral fuertemente debilitado por el bloqueo por parte de EE UU de la renovación de los miembros del Órgano de Apelación de la OMC.

A pesar de ello, cabe mencionar algunos aspectos positivos, como la entrada en vigor el 1 de enero de 2020 del acuerdo alcanzado entre la UE y EE UU, por el que se aumenta la cuota asignada a EE UU dentro de un contingente arancelario de carne de vacuno de alta calidad libre de hormonas. Además, en el marco de la cooperación trilateral que se está realizando también con Japón, y que en estos momentos representa el principal foro de entendimiento con EE UU, destaca la declaración alcanzada el 14 de enero de 2020 en materia de subvenciones industriales.

La UE y EE UU continúan trabajando para tratar de acercar sus posturas y evitar nuevas medidas que dificulten sus relaciones comerciales. ▷

²⁹ Para más información, consultar apartado 5.1.5, la solución de diferencias en el marco de la OMC.

³⁰ El 2 de mayo de 2019 entró en vigor la activación definitiva del título III de la Ley Helms Burton. Este permite a los ciudadanos estadounidenses demandar a las personas que «trafican» con propiedades estadounidenses confiscadas por el Gobierno cubano. El título IV, que, a pesar de haber estado siempre en vigor, ha tenido un uso muy limitado, permite al Departamento de Estado de EE UU denegar los visados o la entrada al país a tales personas.

México

Las relaciones comerciales UE-México se enmarcan en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (Acuerdo Global), que 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 Estados Unidos, Canadá y México (NAFTA), cuya entrada en vigor en 1994 se tradujo en una disminución de la cuota de mercado comunitaria en México. Gracias al Acuerdo Global, la cuota de mercado de la UE en México aumentó del 8,3% en 2000 al 10,7% en 2019, a la vez que en el mismo periodo la cuota de EE UU se redujo del 72,5% al 45,2% y la cuota de China aumentó del 1,64% al 18,0%.

Para la UE, México fue el undécimo socio comercial más importante en 2019, mientras que para México la UE fue su tercer socio comercial, tras EE UU y China. A su vez, según los últimos datos disponibles de 2018, México fue el cuarto destino de la IED de la UE en el exterior y el quinto inversor exterior en la UE, en términos de *stock*. Dentro de la Unión, España ocupa la primera posición como emisor y receptor de IED hacia y desde México, que corresponde con la importancia inversora de México para nuestro país. Así, en 2018, España fue el segundo inversor en México, tras Estados Unidos. Por su parte, México fue el sexto inversor exterior en España.

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 de principio entre las partes. Con el nuevo acuerdo, el 99% de los productos

intercambiados entre la UE y México estarán libres de arancel. Tanto los sectores agrícolas como los industriales se beneficiarán de una reducción de aranceles y de una mayor facilitación de los trámites aduaneros. El acuerdo también 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, de forma provisional, tras la revisión jurídica y la traducción de sus textos a las lenguas oficiales de la UE y una vez que sea aprobado por el Parlamento Europeo y el Consejo de la UE. Al tratarse de un acuerdo mixto, la entrada en vigor definitiva requiere la subsiguiente aprobación de los Parlamentos nacionales de todos los Estados miembros 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 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 ADPC, el primero de la historia entre la UE y Cuba, constituye el nuevo marco ▷

jurídico para las relaciones entre las partes. Prevé un diálogo político reforzado, la mejora de la cooperación bilateral y el desarrollo de acciones conjuntas en foros multilaterales. Su finalidad es apoyar el proceso de transición de la economía y la sociedad cubanas, promoviendo el diálogo y la cooperación para fomentar el desarrollo sostenible, la democracia y los derechos humanos y el encuentro de soluciones comunes a los desafíos mundiales.

El ADPC contempla tres capítulos principales:

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

No obstante, el acuerdo no establece un área de libre comercio entre las partes ni cubre la protección de la inversión. La UE aboga por la diversificación de las exportaciones de Cuba, más allá de los productos tradicionales, y contribuye a difundir entre los exportadores cubanos los conocimientos necesarios para mejorar el acceso de los bienes al mercado de la UE.

La UE es el principal socio comercial de Cuba y es también el mayor inversor extranjero, principalmente en los sectores de turismo, construcción, industria ligera y agroindustria. Los turistas procedentes de la UE representan un tercio de los turistas que llegan a la isla.

Centroamérica

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

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

La firma del acuerdo se produjo en junio de 2012 y la aplicación provisional del pilar comercial se llevó a cabo el 1 de agosto de 2013 para Nicaragua, Panamá y Honduras; el 1 de octubre de 2013, para Costa Rica y El Salvador, y, finalmente, el 1 de diciembre de 2013, 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 Acuerdo de Asociación 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 Sistema de Preferencias Generalizadas (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 período de diez años, igualando así lo dispuesto por el acuerdo de libre comercio en vigor entre EE UU y los países centroamericanos (CAFTA, por sus siglas en inglés).

Centroamérica ha logrado el acceso libre a la UE para sus productos industriales desde la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación. La UE ha realizado también concesiones en productos agroalimentarios, tales como azúcar, arroz, vacuno, ron o plátano. Por su parte, se han acordado calendarios que permitirán que las exportaciones agrícolas comunitarias a Centroamérica se liberalicen completamente, con excepción de la leche en polvo y el queso, para las que se han fijado contingentes libres de aranceles. Además, se ha logrado un elevado grado de protección para las indicaciones geográficas comunitarias.

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 de este producto crezcan de forma inesperada y provoquen un deterioro de la industria comunitaria. Incluye, por último, compromisos relevantes en contratación pública, 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.

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 en 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 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.

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 Colombia con EE UU. Además, ambos países obtuvieron concesiones en productos agroalimentarios. Al igual que el Acuerdo de Asociación con Centroamérica, este acuerdo también contiene una cláusula de salvaguardia bilateral y un mecanismo de estabilización para el plátano.

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 en contratación pública, o disposiciones referentes a servicios e inversiones, para las que se garantiza un entorno seguro, transparente, no discriminatorio y predecible.

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.

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 (pesca, plátanos, frutas, flores, café y cacao), así como la oportuna diversificación de las exportaciones ecuatorianas. 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.

Bolivia

Las relaciones UE-Bolivia 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 parecía haber decaído, prefiriendo ir firmando acuerdos sectoriales. No obstante, con ocasión del Diálogo Político de Alto Nivel UE-Bolivia, que tuvo lugar en noviembre de 2018 en La Paz, Bolivia insistió en su interés por lograr un acuerdo comercial con la UE. En 2019, ambas partes han realizado diferentes contactos para explorar las vías para alcanzar un tratado comercial y analizar si la mejor opción es negociar un acuerdo de libre comercio independiente o que Bolivia se incorpore al existente Acuerdo UE-Colombia, Perú y Ecuador.

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. La UE ha incrementado un 84 % su saldo comercial positivo en 2019 y es reseñable destacar que Chile se sitúa como tercer destino de las exportaciones europeas dirigidas a América Latina, tras México y Brasil, y es el cuarto suministrador de bienes procedentes de la región.

Para Chile, la UE representa en torno al 15 % de sus importaciones de bienes y el 10 % del destino de sus exportaciones, porcentaje que se ha reducido a la mitad durante la vigencia del acuerdo. Estas cifras ponen de manifiesto el interés que Chile suscita en los empresarios e inversores europeos.

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 en el mes de noviembre de 2017.

Desde entonces, se han celebrado seis rondas de negociación. La sexta ronda se celebró en Santiago en noviembre de 2019. Hasta el momento se ha producido el intercambio de las ofertas arancelarias y de las ofertas de acceso a mercado en contratación pública, pero por el momento no ha habido intercambio de ofertas de acceso a mercado de servicios.

Chile se encuentra actualmente inmerso en el proceso de ratificación del Tratado Integral y Progresivo de Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés), lo cual ha ralentizado el ritmo de las negociaciones.

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)

Las negociaciones entre la Unión Europea y Mercosur, iniciadas en 1999, se reanudaron en 2010, bajo la presidencia española del Consejo, tras varios años de estancamiento. Finalmente, tras veinte años de negociaciones, el 28 de junio de 2019, la UE y Mercosur alcanzaron un acuerdo de principio.

Se trata de un acuerdo ambicioso, amplio y equilibrado. El Acuerdo UE-Mercosur tiene gran importancia para España y para la UE desde el punto de vista político, económico-comercial y estratégico. El acuerdo generará importantes oportunidades de negocio para las empresas españolas y europeas en todos los sectores productivos, permitirá reforzar el ya de por sí privilegiado posicionamiento que tienen los productos y servicios españoles en los países de Mercosur y proporcionará mayor seguridad jurídica y una mejora del clima de negocio del que se beneficiarán las empresas y los ▷

inversores. Con este acuerdo, los dos principales procesos de integración económica que existen en la actualidad crean un mercado de casi 800 millones de consumidores y lanzan un claro mensaje al mundo a favor del libre comercio. España y la UE logran mediante este acuerdo un acceso a un mercado de 260 millones de consumidores, la quinta economía más importante del mundo, sin incluir la propia UE, con un PIB anual de 2,2 billones de euros. Se trata, además, de un bloque relativamente cerrado, que impone importantes barreras arancelarias y no arancelarias a sus socios comerciales.

Asimismo, este es el primer acuerdo comercial que cierra Mercosur con un socio comercial relevante. La apertura concedida por el bloque a la UE es, por lo tanto, una apertura sin precedentes y va a generar grandes beneficios. La Comisión Europea estima que, gracias al desmantelamiento acordado, las exportaciones europeas se beneficiarán de un ahorro arancelario de 4.000 millones de euros anuales, lo que representa cuatro veces el ahorro arancelario que ofrece el convenio con Japón. El acuerdo permitirá eliminar numerosas barreras arancelarias y no arancelarias. Mercosur liberalizará el 91% de sus importaciones (91% de líneas arancelarias) y la UE liberalizará el 92% de sus importaciones (95% de líneas arancelarias).

En el sector agroalimentario, actualmente, Mercosur presenta aranceles altos. El acuerdo supone la eliminación progresiva de aranceles para un gran número de productos europeos importantes para España como aceite de oliva, vino, frutas y hortalizas o porcino. En contrapartida, la UE liberalizará el 82% de las importaciones agroalimentarias del bloque de Mercosur, y para aquellos productos más sensibles como la carne de vacuno, el etanol, azúcar o la carne avícola, la liberalización se verá restringida a través de contingentes sin límite

temporal con el fin de minimizar los efectos negativos para estos sectores. Se mantendrán los exigentes estándares de seguridad alimentaria europeos, ya que todas las exportaciones de Mercosur deberán cumplir con los mismos. Se garantiza la protección de 357 indicaciones geográficas de alimentos y bebidas de la UE, de las que 59 son españolas. Finalmente, el acuerdo prevé la posibilidad de aplicación de medidas de salvaguarda bilaterales si se produjera un incremento repentino de las importaciones en un determinado producto.

En relación al sector industrial, Mercosur eliminará aranceles al 90% de sus importaciones de la UE, eliminación que se producirá en diez años para la mayor parte de los productos. Se beneficiarán más aquellos sectores que tienen un arancel más alto, como automóvil, bienes de equipo, productos químicos, farmacéuticos o textil y calzado.

En materia de servicios, el acuerdo elimina obstáculos en sectores de gran importancia para España como los financieros y las telecomunicaciones. Destaca el sector de servicios de transporte marítimo internacionales, en el que los países de Mercosur no tenían compromisos. Se introducen disposiciones en materia de comercio electrónico e incluye disposiciones en la movilidad de trabajadores de perfil directivo y especialista.

A su vez, el acuerdo permitirá el acceso a los mercados de contratación pública de Mercosur con carácter no discriminatorio (en las mismas condiciones que las empresas locales). Ello es especialmente relevante si tenemos en cuenta la falta de apertura de estos mercados y el hecho de que los países de Mercosur no son signatarios del acuerdo de la OMC sobre contratación pública.

El capítulo sobre el desarrollo sostenible incluye compromisos específicos en materia ▷

de protección del medio ambiente y los derechos de los trabajadores, entre otros, y contempla un mecanismo de solución de diferencias. El acuerdo incluye, de manera explícita, el compromiso de aplicar eficazmente el Acuerdo de París sobre el Cambio Climático y de luchar contra la deforestación. La sociedad civil se verá involucrada en el seguimiento de los compromisos asumidos.

Los siguientes pasos son llevar a cabo una revisión jurídica de los textos acordados (*legal scrubbing*) para, posteriormente, proceder a las traducciones del texto a todos los idiomas de la UE. Estos textos deben ser presentados al Parlamento Europeo y Consejo de la UE, para su aprobación. Ello permitiría la entrada en vigor provisional del acuerdo. Al tratarse de un pacto mixto, la entrada en vigor definitiva requiere la subsiguiente aprobación de los Parlamentos nacionales de todos los Estados miembros de la UE.

5.7.2. Europa

Vecindad Este: la Asociación Oriental

La Asociación Oriental (Eastern Partnership) se crea en 2009 como una dimensión específica de la Política Europea de Vecindad con el fin de fortalecer las relaciones de la UE con la mayoría de sus vecinos del Este: Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Georgia, Moldavia y Ucrania. El objetivo de la Asociación es lograr la estabilidad de la zona y la cooperación entre sus países. Sus principios esenciales son el respeto a las normas internacionales y los valores fundamentales —incluida la democracia, el Estado de derecho, los derechos humanos y las libertades fundamentales—, la economía de mercado, el desarrollo sostenible y la buena gobernanza.

La Asociación se rige además por los principios de diferenciación y condicionalidad, es decir, que el grado de integración de cada país con la UE depende de sus intereses y está condicionado por el ritmo con el que asume los compromisos citados. En 2014 se firmaron los Acuerdos de Asociación con Georgia, Moldavia y Ucrania, que incluyen Áreas de Libre Comercio Amplias y Profundas (Deep and Comprehensive Free Trade Area, DCFTA) y que tienen como objetivo la armonización de la legislación comercial de cada país con los estándares de la UE y su acercamiento al acervo comunitario. En 2017 se firmó un Acuerdo de Asociación Global y Reforzado con Armenia y se iniciaron las negociaciones para un nuevo Acuerdo Global con Azerbaiyán. Con Bielorrusia se están negociando las Prioridades de la Asociación que establecerán el marco de cooperación futuro entre la UE y este país.

En 2018 se pudo constatar un incremento notable desde 2015 de las compañías exportadoras a la UE desde los países con un DCFTA con la UE (40 % en Moldavia, 35 % en Georgia y 26 % en Ucrania); así como el crecimiento del comercio entre los países de la Asociación Oriental y la Unión Europea (28 % con Azerbaiyán, 16 % con Bielorrusia, 15 % con Moldavia, 9 % con Ucrania y 3 % con Georgia desde el año 2017).

En mayo de 2019, coincidiendo con la celebración del 10.º aniversario de la Asociación Oriental, la Comisión lanzó una consulta estructurada sobre el futuro de la Asociación que permitirá definir los nuevos objetivos para el periodo pos 2020.

Ucrania

El DCFTA UE-Ucrania entró en vigor el 1 de septiembre de 2017 (provisionalmente lo ▷

había hecho más de un año antes, el 1 de enero de 2016).

Para el periodo previo a la entrada en vigor del acuerdo, la UE concedió Preferencias Comerciales Autónomas (Autonomous Trade Measures, ATM) 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 tres años.

Rusia

Tras la anexión ilegal de Crimea y Sebastopol por parte de la Federación Rusa en 2014, la Unión Europea canceló sus negociaciones con este país. Concretamente, se canceló la cumbre UE-Rusia, se suspendieron las cumbres bilaterales periódicas y se paralizaron las conversaciones en materia de visados, así como las negociaciones sobre el nuevo acuerdo entre la UE y Rusia.

Además, la UE impuso sanciones de tres tipos a la Federación de Rusia. En primer lugar, restricciones a personas, entidades y organismos. Entre estas restricciones, se incluyen aquellas relacionadas con los viajes y la inmovilización de activos en territorio comunitario, así como la inmovilización de bienes a las personas responsables de malversación de fondos públicos ucranianos. En segundo lugar, medidas económicas, prorrogadas en junio de 2019 hasta el 23 de junio de 2020, como, por ejemplo, la prohibición de importación de bienes de Crimea y Sebastopol, así como restricciones al comercio y la inversión aplicables a determinados sectores

económicos y proyectos de infraestructuras³¹. En tercer lugar, restricciones a la cooperación económica como, por ejemplo, la solicitud realizada al Banco Europeo de Inversiones (BEI) para que suspendiera la firma de nuevas operaciones de financiación en la Federación de Rusia. Además, los EE MM acordaron coordinar sus posiciones en el Consejo de Administración del Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD) para suspender la financiación de nuevas operaciones, y se reevaluó la aplicación de los programas de cooperación regional y bilateral de la UE con Rusia.

En respuesta a las sanciones de la UE, en agosto de 2014, Rusia impuso la prohibición de importación de productos agroalimentarios de la UE con renovación anual. El alcance de las restricciones se amplió, en 2017, y las medidas han sido prorrogadas, sucesivamente, hasta finales de 2020. A estas restricciones, se añaden diversas medidas destinadas a la sustitución de importaciones y el aumento de barreras comerciales por parte de Rusia.

Reino Unido

Tras el referéndum de junio de 2016, el Reino Unido solicitó en marzo de 2017 la activación del proceso de salida de la UE, de acuerdo con lo establecido en el artículo 50 del Tratado de la Unión Europea (TUE). Después de casi tres años de intensas negociaciones, se firmó un Acuerdo de Retirada complementado por una declaración política³². Se establecía así el 31 de enero de 2020 como fecha de salida oficial del Reino Unido y el inicio del ▷

³¹ Otras restricciones económicas incluyen la prohibición de prestar servicios turísticos en Crimea o Sebastopol, la prohibición de exportación de determinados bienes y tecnologías, así como las sanciones económicas en determinados sectores económicos.

³² Ambos documentos son ratificados por los parlamentos británico y europeo el 22 y 29 de enero de 2020, respectivamente.

denominado *periodo transitorio*³³. Dicho periodo transitorio, que debería en principio finalizar el 31 de diciembre de 2020, servirá para que ambas partes negocien un acuerdo que definirá las relaciones futuras entre la UE y el Reino Unido.

El periodo transitorio se regirá por lo dispuesto en el Acuerdo de Retirada. Estructurado en seis grandes «partes»³⁴ y en tres protocolos adicionales específicos con Irlanda del Norte³⁵, Gibraltar³⁶ y las Bases Soberanas en Chipre, el acuerdo tiene como objetivo garantizar una transición gradual y estable del proceso de salida del Reino Unido.

Las negociaciones para el futuro acuerdo UE-Reino Unido comenzaron oficialmente el 2 de marzo de 2020 tras presentar previamente ambas partes sus posiciones de partida³⁷, las cuales reflejaron importantes diferencias estructurales. La UE desea un único acuerdo que englobe las diferentes áreas de interés. Todas ellas deberán enmarcarse bajo un solo marco institucional y de gobernanza. El Reino Unido, no obstante, aboga por diferentes acuerdos, cada uno con un marco institucional y de gobernanza independiente.

En materia económico-comercial, ambas partes abogan por el establecimiento de un ambicioso acuerdo de libre comercio que incluya

un área de libre comercio en mercancías, con disposiciones en servicios e inversiones. Sin embargo, la UE condiciona dicho acuerdo al establecimiento de un marco de igualdad de condiciones de competencia y un acuerdo en el sector pesquero que mantenga el *estatus quo*, algo que el Reino Unido ha declarado no estar dispuesto a aceptar en estos momentos. Otra divergencia se encuentra en materia de contratación pública, ya que el Reino Unido no ha incluido ninguna disposición sobre este ámbito en su propuesta de negociación.

De conformidad con lo establecido en el Acuerdo de Retirada, ambas partes tienen como máximo hasta el 31 de diciembre de 2020 para firmar un acuerdo y ratificarlo en sus respectivos parlamentos. Existe, no obstante, la posibilidad de solicitar, antes del 1 de julio de 2020, una extensión del periodo transitorio por uno o dos años. A pesar de que el Reino Unido ha reiterado que no contemplaba la extensión del periodo transitorio, dicho escenario podría considerarse dada la emergencia sanitaria causada por la COVID-19. La extensión debe ser aprobada por unanimidad³⁸ por los diferentes Estados miembros.

5.7.3. Asia

Asia Central

La UE adoptó la primera Estrategia para Asia Central en 2007 que enmarca el compromiso de la cooperación bilateral y regional de la UE y los cinco países del área: Kazajistán, Kirguistán, Tayikistán, Turkmenistán y Uzbekistán. La Estrategia estableció un marco para el diálogo político a nivel ministerial y reforzó la ▷

³³ Durante el periodo transitorio el Reino Unido continúa tanto en la unión aduanera como en el mercado único europeo, pero sin representación en las instituciones europeas.

³⁴ https://ec.europa.eu/info/european-union-and-united-kingdom-forging-new-partnership/eu-uk-withdrawal-agreement_en

³⁵ El protocolo de Irlanda del Norte tiene como principal objetivo evitar una frontera física con Irlanda, respetando así el Acuerdo de Viernes Santo, al mismo tiempo que mantiene la integridad del mercado único.

³⁶ El alcance del futuro acuerdo entre el Reino Unido y la UE no incluirá Gibraltar. Los acuerdos relacionados con Gibraltar deberán contar con la aprobación de España.

³⁷ El 3 de febrero de 2020 el gobierno de Reino Unido presentó ante el Parlamento británico una declaración escrita que refleja su posición para las negociaciones sobre el futuro acuerdo. El mismo día, la Comisión Europea presentó al Consejo el primer borrador de las directrices de negociación de la UE, cuya última versión fue aprobada el 25 de febrero en el Consejo de Asuntos Generales tras un periodo de modificaciones de acuerdo con las observaciones de los EE MM.

³⁸ Artículo 50.3 del TUE.

cooperación en las iniciativas claves, prestando especial atención a la seguridad y estabilidad de la región.

En los últimos años, se han ido reforzando las relaciones políticas y económicas con estos países basadas en los Acuerdos de Cooperación y Asociación (Partnership and Cooperation Agreements o PCAs) firmados con todos los países del área en 1999. Así, en diciembre de 2015 las relaciones bilaterales se elevaron a otro nivel al firmarse con Kazajstán el primer acuerdo de segunda generación con un país socio de Asia Central, el Acuerdo de Cooperación y Asociación Reforzado (Enhanced Partnership and Cooperation Agreement o EPCA) que sustituyó al PCA de 1999. El nuevo acuerdo se aplica provisionalmente desde el 1 de mayo de 2016.

Coincidiendo con la reafirmación del compromiso de la UE con Asia Central, en 2017 se iniciaron las negociaciones para un nuevo Acuerdo con Kirguistán, similar al negociado con Kazajstán. A su vez, en julio de 2018, el Consejo adoptó un mandato para abrir negociaciones para firmar un nuevo EPCA con Uzbekistán, reconociendo así las reformas emprendidas por el Gobierno uzbeko para la transición hacia una economía de mercado y 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.

El 17 de junio de 2019 el Consejo adoptó el comunicado conjunto de la Comisión y el Servicio Europeo de Acción Exterior (SEAE) «La UE y Asia Central: Nuevas Oportunidades para una Asociación Reforzada», que junto con las conclusiones del Consejo conforman el nuevo marco político para el compromiso de la UE con los países de la región en los próximos

años, que se centra en la promoción de la resiliencia, prosperidad y la cooperación regional en Asia Central.

ASEAN

La UE y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático³⁹ (ASEAN) acordaron negociar en 2007 un acuerdo comercial de alcance regional, pero a la vista de las dificultades que iban surgiendo, se optó por la estrategia de negociar bilateralmente Acuerdos de Libre Comercio (ALC) 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. Estos acuerdos bilaterales se irían consolidando posteriormente con la idea de constituir un gran acuerdo comercial entre ambas regiones.

En 2017 se trató 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 daban las condiciones para la reanudación de las negociaciones a nivel regional, se encargaba a los expertos de alto nivel que continuasen elaborando el marco en que se establecieran los parámetros del futuro acuerdo regional UE-ASEAN. Aunque en la reunión de ministros de Exteriores UE-ASEAN de enero de 2019 se insistió en el compromiso de trabajar para llegar a un futuro ALC regional, no ha habido cambios relevantes en el último año.

Entre los países ASEAN, Indonesia y Vietnam se benefician del régimen general ▷

³⁹ Compuesta actualmente por: Brunéi, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam.

del SPG; Filipinas, del SPG+; y Myanmar, 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 de la UE con los principales países miembros de ASEAN: Singapur, Vietnam, Indonesia, Malasia, Tailandia y Filipinas.

Las negociaciones con *Singapur* se lanzaron oficialmente en 2010, finalizando en diciembre de 2012 y rubricándose el texto en 2013. 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 de la UE (TJUE) sobre la competencia de la UE para firmar y ratificar el ALC con Singapur. El TJUE 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 ALC, abarcando las áreas de competencias exclusivas de la UE; y otro, el Acuerdo de Protección de Inversiones (API), con aquellas competencias compartidas entre la UE y los EE MM. Ambos textos fueron firmados en octubre de 2018 y fueron ratificados por el Parlamento Europeo en febrero de 2019. El ALC entró en vigor en noviembre de 2019, mientras que el API deberá contar adicionalmente con la ratificación de todos los Estados miembros de acuerdo con sus propios procedimientos nacionales.

El ALC UE-Singapur, el primero con un socio de ASEAN, suprimirá la práctica totalidad de los aranceles entre ambas partes en un plazo de cinco años y prevé la supresión de las barreras técnicas y no arancelarias para el comercio de bienes en diversos sectores⁴⁰. El ALC facilitará la cooperación en materia aduanera, la apertura de los mercados de servicios, inversiones y contratación pública, y garantizará la protección de indicaciones geográficas de la UE⁴¹. El acuerdo también establece compromisos vinculantes sobre desarrollo sostenible, incluidos requisitos sobre protección medioambiental y desarrollo social.

Las negociaciones de un ALC entre la UE y *Vietnam* empezaron en junio de 2012 y, tras catorce 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 TJUE relativa al reparto de competencias, exclusivas de la UE y compartidas con los EE MM. Los textos de ambos acuerdos fueron firmados en junio de 2019 y aprobados por el Parlamento Europeo en febrero de 2020. Tras haberse completado los procedimientos internos por ambas partes, el ALC UE-Vietnam tiene prevista su entrada en vigor el 1 de julio de 2020. El API con Vietnam requerirá adicionalmente la ratificación de cada uno de los parlamentos nacionales de los Estados miembros.

El ALC con Vietnam es el más ambicioso y completo celebrado por la UE con un país en desarrollo, el segundo que se celebra con ▷

⁴⁰ Como la electrónica, los vehículos de motor y sus componentes, el sector farmacéutico y de dispositivos médicos, las energías renovables y los productos procesados de origen animal y vegetal.

⁴¹ Entre ellos, los vinos españoles, el aceite de oliva, el jamón, la naranja valenciana, el turrón de Jijona y Alicante y el azafrán de la Mancha.

un socio de la ASEAN, después de Singapur, y representa un paso más hacia el objetivo último de la UE de firmar un acuerdo regional con la ASEAN como bloque. El Acuerdo UE-Vietnam contempla la eliminación de casi todos los aranceles de forma ligeramente asimétrica (Vietnam liberalizará los aranceles en un periodo de diez años y la UE lo hará en siete años), lo que supondrá la liberalización del 65% de los aranceles en su inicio y casi del 100% después de diez años. También beneficiará a servicios como la banca, el transporte marítimo y el correo, en los que las empresas de la UE tendrán un acceso más fácil.

El acuerdo igualmente incluye el tratamiento de 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. Gracias al acuerdo las compañías europeas podrán participar en las licitaciones públicas convocadas por el Gobierno vietnamita y por la Administración de varias ciudades, entre ellas Hanói. El acuerdo garantiza, asimismo, la protección de las indicaciones geográficas de 169 productos alimenticios y bebidas de la UE. Además, el ALC busca promover la protección del medio ambiente y el progreso social en Vietnam, incluidos los derechos laborales. Así, Vietnam se compromete a aplicar los acuerdos internacionales sobre medio ambiente, incluyendo, entre otros, el Acuerdo de París sobre Cambio Climático y a ratificar las convenciones fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) que tiene pendientes.

En relación con *Indonesia*, en julio de 2016, se lanzaron las negociaciones del acuerdo

comercial UE-Indonesia, denominado Comprehensive Economic Partnership Agreement o CEPA. Hasta finales de 2019 se han celebrado nueve rondas negociadoras, la última en diciembre.

Durante las sucesivas rondas de negociación se han discutido los textos presentados por ambas partes, habiendo alcanzado acuerdos en numerosos capítulos.

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 mercancías⁴², barreras no arancelarias, aranceles a la exportación y normas de origen y medidas sanitarias y fitosanitarias. Se han celebrado siete rondas, la última en abril de 2012, y desde ese momento, y a petición de Malasia, las negociaciones se encuentran paradas.

En 2016 y 2017 se intentó desbloquear las negociaciones, pero en estos momentos se mantiene el estancamiento en las conversaciones entre Malasia y la UE para llegar a un ALC⁴³. Antes de reanudar las negociaciones, la UE y Malasia tendrán que acordar el nivel de ambición del acuerdo futuro. La UE desea ▷

⁴² Aranceles en vehículos, vinos y bebidas espirituosas y aceite de palma.

⁴³ No se pudo avanzar en las negociaciones al deteriorarse las relaciones en 2018 con la Directiva de Energías Renovables II. La directiva limitaba 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. En 2019, la Comisión publicó un acto delegado en el que establecía las condiciones de los combustibles considerados renovables y en el que el aceite de palma se veía perjudicado respecto a otros combustibles renovables. Esto llevó a Indonesia a solicitar la apertura de un proceso de solución de diferencias en la OMC y a Malasia a adherirse al mismo. La creación del grupo de trabajo UE-ASEAN para tratar los temas relativos al aceite de palma no ha dado frutos.

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 ALC en 2013. El ejercicio de alcance previo al acuerdo concluía que los capítulos de mayor interés y sensibilidad para ambas partes eran en principio la contratación pública, 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 permitían reanudar las negociaciones del ALC cuando se eligiera democráticamente a un Gobierno civil en Tailandia. Las elecciones se celebraron en marzo de 2019 y en junio el Parlamento eligió al primer ministro. A partir de entonces se reanudaron las conversaciones exploratorias para un ALC. Tailandia sigue un enfoque cauteloso y prioriza su actuación en cuestiones comerciales: primero, concluir el ALC de la Asociación Económica Integral y Regional (RCEP), en el que está incluida como parte de la ASEAN; luego, finalizar la reflexión interna sobre la adhesión al acuerdo Amplio y Progresista de Asociación TransPacífico (CPTPP); y por último, obtener un mandato del nuevo Gobierno tailandés para retomar las negociaciones del ALC con la UE. Por su parte, la UE señaló que estaba interesada en acordar un ALC con Tailandia, pero que habría que asegurar que ambas partes comparten un nivel de ambición similar.

En el caso de *Filipinas*, las negociaciones del ALC 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 por la protección de los derechos humanos en Filipinas. El Gobierno filipino se mostró inicialmente favorable a alcanzar un acuerdo ambicioso de libre comercio con la UE, pero actualmente no se percibe nítidamente un interés en las negociaciones.

En enero de 2020 se publicó el Tercer Informe Bienal de la Comisión Europea de seguimiento del SPG, que abarca los periodos 2018-2019, pues Filipinas es país beneficiario de este régimen desde diciembre de 2014. En este informe se pone de manifiesto los avances que Filipinas presenta en determinadas cuestiones, como son la lucha contra la pobreza, el hambre y el desempleo (incluida una Ley de Atención Médica Universal y la Carta Magna de los Pobres). También se adoptaron medidas positivas en materia de protección del medioambiente y de derechos de los niños, incluyendo la Ley de Protección Especial de los Niños en Situaciones de Conflicto Armado. Sin embargo, se consideran insuficientes los avances en el área de los derechos humanos.

En relación con *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 cerrados. Los problemas políticos y la crisis humanitaria en Myanmar llevaron a la paralización de las negociaciones, por lo que la sexta ronda nunca fue programada. La situación actual no hace prever cambios por parte de la UE.

Brunéi expresó interés en negociar un ALC 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 celebraron doce rondas de negociación.

La firma de un acuerdo con la India tendría 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 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 ALC amplio y mutuamente beneficioso, en cuanto se alcance un consenso sobre el ámbito y nivel de ambición del acuerdo.

La UE y la India tienen contactos regulares en los que se trata de crear las condiciones correctas para reanudar las negociaciones. Así, las últimas cumbres UE-India han mencionado el interés de ambas partes en concluir un acuerdo de libre comercio, pero finalmente este interés no se ha concretado en progresos efectivos.

Japón

El Acuerdo de Asociación Económica (EPA, por sus siglas en inglés) UE-Japón entró en vigor el 1 de febrero de 2019 y supone una liberalización del mercado de bienes de la UE y Japón del 99% y 97% de las líneas arancelarias, respectivamente. Además, se mejora de forma importante el acceso de la UE al mercado japonés en productos agrícolas y se protegen 211 indicaciones geográficas europeas

(42 españolas). Para productos industriales se ha acordado la completa liberalización de todos los sectores, empezando por los químicos, plásticos, cosméticos, textiles y confección, y se consigue una apertura de mercado significativa del sector de automóviles en Japón con una armonización del país asiático con normas internacionales (UNECE), mejorando el acceso al mercado japonés de los automóviles y componentes españoles.

El acuerdo permite también el incremento de la cooperación regulatoria en diversos sectores (automoción, farmacéutico, equipos médicos, cosmética, textiles, material electrónico, material de construcción) y avances significativos en el comercio de servicios, como modo 3 y modo 4, trato nacional y reconocimiento mutuo en servicios profesionales en numerosos sectores.

El acuerdo mejora *de iure* el acceso a mercado para contratación pública con un mayor compromiso de Japón en un mayor número de entidades subcentrales y entes autónomos. Elimina la «cláusula operativa de seguridad», muy importante en sectores como el ferrocarril, y establece la publicación de procesos de licitación en una página web en inglés. Incluye un capítulo específico sobre pymes. Japón se compromete además a realizar sus mejores esfuerzos para una pronta ratificación de las convenciones OIT pendientes. Asimismo, fue el primer acuerdo negociado por la UE que recoge un compromiso específico en relación con el Acuerdo de París sobre el Cambio Climático.

El EPA firmado no incluye disposiciones sobre protección de inversiones. La UE y Japón continuarán las negociaciones sobre este aspecto en el futuro. La firma e implementación del EPA entre la UE y Japón abrirá grandes oportunidades para el comercio y la inversión. Así, en los diez primeros meses posteriores ▷

a la aplicación del acuerdo, las exportaciones de la UE a Japón aumentaron un 6,6% en comparación con el mismo periodo del año anterior. Esto supera el crecimiento de los tres últimos años, que fue de un promedio del 4,7%. Las exportaciones japonesas a la UE crecieron un 6,3% en el mismo periodo.

China

Primer exportador mundial y segunda mayor economía mundial desde 2010, China es en la actualidad el principal origen de las importaciones de la UE (19% del total) y el tercer destino de las exportaciones comunitarias (9% del total). Por su parte, la UE es el mayor socio comercial de China. Pero además de socio estratégico, China es también un competidor muy importante de la UE. En este sentido, 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 sesenta diálogos entre la UE y China. Los temas comerciales se abordan en las reuniones anuales del Diálogo de Política Comercial y de Inversiones, en el Diálogo Económico y Comercial de Alto Nivel y en las cumbres anuales UE-China.

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).

Durante el año 2019, las relaciones económicas y comerciales entre la UE y China han

venido marcadas por la celebración de la 21.ª Cumbre UE-China el 9 de abril de 2019. Ambos bloques se comprometieron a seguir reforzando la Asociación Estratégica UE-China y a adoptar un nuevo programa de cooperación pos-2020. En materia de comercio, la UE y China han manifestado su apoyo común al multilateralismo y al comercio basado en normas, a la vez que han reafirmado su determinación común de reformar la OMC. Asimismo, la UE y China han acordado trabajar juntos para abordar las subvenciones a la industria. En lo que respecta al exceso de capacidad siderúrgica, los líderes acordaron que mantendrían la comunicación en el marco del Foro Mundial sobre el Exceso de Capacidad del Acero. En lo que respecta a la conectividad entre Europa y Asia, la UE y China seguirán creando sinergias entre la iniciativa de China «*One belt, one road*» y las iniciativas de la UE. La falta de cumplimiento por parte de China de varios de sus compromisos supone un reto para la UE en sus relaciones con el país asiático.

Debido a la crisis de la COVID-19, la 22.ª Cumbre UE-China, programada para finales de marzo de 2020, ha quedado suspendida a la espera de una nueva fecha. Dicha cumbre, junto con la Reunión de Líderes, programada en un principio para septiembre de 2020 en Leipzig, son de suma importancia al representar una nueva oportunidad para obtener resultados y compromisos claros por parte de China en áreas clave para la UE.

En materia de apertura de los mercados de contratación pública, China tiene compromisos muy reducidos. China está negociando su adhesión al Acuerdo Plurilateral de Compras Públicas de la OMC (GPA), habiendo presentado en noviembre de 2019 su sexta oferta.

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. 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 lanzaron las negociaciones para 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, que concluyeron el 6 de noviembre de 2019. El acuerdo, que protegerá inicialmente 100 indicaciones geográficas europeas en China y 100 indicaciones geográficas chinas en la UE contra las imitaciones y la usurpación de nombre, tendrá ahora que pasar por un examen jurídico y la aprobación del Parlamento Europeo y del Consejo. Entre estas 100 indicaciones geográficas europeas protegidas hay 12 españolas. Entre las mismas encontramos 8 nombres de vinos (Rioja, Cava, Cataluña, La Mancha, Valdepeñas, Jerez, Navarra y Valencia), 2 de aceites (Priego de Córdoba y Sierra Mágina), uno de quesos (Queso Manchego) y otro de bebidas espirituosas (Brandy de Jerez). Se espera que este acuerdo histórico (el primero entre la UE y China) entre en vigor antes del fin de 2020⁴⁴ y que redunde en beneficios comerciales recíprocos y en una demanda de productos de alta calidad por ambas partes.

⁴⁴ Cuatro años después de su entrada en vigor, el alcance del acuerdo se ampliará para incluir 175 nombres de indicaciones geográficas adicionales de ambas partes una vez concluido el procedimiento de registro. En las 175 indicaciones geográficas que se protegerán a los cuatro años, las indicaciones geográficas españolas incluidas se elevarán a 36.

En materia de inversiones, cabe señalar que, actualmente, se está negociando un acuerdo de 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 16.^a Cumbre UE-China. El valor añadido de este acuerdo para España y la mayoría de EE MM reside en poder lograr un mejor acceso al mercado chino por parte de las empresas de la UE, con seguridad jurídica y la consolidación de la legislación de inversiones chinas, que se aprobará próximamente. A pesar de cierto progreso, lamentablemente las negociaciones no avanzan al ritmo esperado por la UE y sus Estados miembros.

Por último, pero no menos importante, cabe hacer mención al Acuerdo de Fase I entre China y EE UU, firmado en diciembre de 2019, por sus implicaciones para las relaciones de la UE con China. En el acuerdo, que consta de 9 capítulos⁴⁵, China se compromete a realizar reformas estructurales y otros cambios en su régimen económico y comercial. Además, China realizará compras adicionales de bienes y servicios estadounidenses por valor de 200.000 millones de dólares en los próximos dos años. Como consecuencia del acuerdo alcanzado, EE UU se ha comprometido a llevar a cabo reducciones en materia arancelaria⁴⁶. La UE quiere asegurarse de que el Acuerdo de Fase I es compatible con la OMC y que no afecta ▷

⁴⁵ Preámbulo, propiedad intelectual, transferencia de tecnología, alimentos y productos agrícolas, servicios financieros, tipos de cambio y transparencia, comercio ampliado, evaluaciones bilaterales y solución de controversias, y cláusulas finales.

⁴⁶ EE UU ha reducido a la mitad (del 15% al 7,5%) los aranceles impuestos a una serie de productos chinos por un valor total de 120.000 millones de dólares. Además, no se aplicarán nuevos aranceles (15%) dirigidos a 160.000 millones de dólares de importaciones chinas. Por su parte, China anunció, el 6 de febrero de 2020, que reduciría a la mitad algunos de los aranceles que había aplicado como represalia sobre bienes de EE UU por valor de 75.000 millones de dólares. Así mismo, China anunció que futuras medidas de este tipo dependerían del desarrollo de las relaciones entre ambos países.

ni al acuerdo sobre las IG ni al acuerdo sobre inversiones que se está negociando actualmente entre la UE y China.

Corea del Sur

La UE y Corea del Sur son importantes socios comerciales con un ALC en vigor desde julio de 2011. Fue el primer ALC firmado por la UE en Asia y uno de los más ambiciosos hasta entonces, debido a la inclusión del sector servicios, homologaciones, propiedad intelectual y contratación pública. Para Corea del Sur, la UE es su segundo proveedor de importaciones y el tercer destino de sus exportaciones. Por su parte, Corea del Sur es el octavo cliente de la UE y su noveno proveedor.

El ALC UE-Corea del Sur ha sido un éxito para España, ya que, durante el periodo 2011-2019, casi ha triplicado sus exportaciones al país asiático y ha mejorado su tasa de cobertura del 50 al 72%.

La Comisión Europea está interesada en negociar una modernización del acuerdo, sobre todo en relación con la mejora del acceso al mercado (en diferentes ámbitos relacionados, como la carne de vacuno, eliminación de la cláusula de transporte directo, la cobertura de los estándares de algunos tipos de camiones en el acuerdo, etc.), en el avance en materia de transparencia y agilidad de los trámites administrativos (aduanas, medidas sanitarias y fitosanitarias, etc.), y en el alineamiento del ALC con Corea con el más reciente entre la UE y Japón (incluyendo pymes, responsabilidad corporativa, etc.). Corea del Sur tiene interés en incluir un capítulo de protección de inversiones, pero basado en el enfoque tradicional de *solución de diferencias inversor-Estado*, y no en el sistema de tribunal de inversiones (Investment Court System, ICS), que defiende la UE.

En 2019, las prioridades comerciales de la UE con Corea del Sur estuvieron centradas en el cumplimiento del ALC en lo relativo a la ratificación por parte del socio asiático de las convenciones fundamentales de la OIT pendientes, y en la apertura del mercado surcoreano a las importaciones europeas de vacuno. El retraso en la ratificación por parte surcoreana de las convenciones de la OIT ha llevado a la UE a solicitar la constitución de un panel al amparo del procedimiento de solución de diferencias del capítulo de desarrollo sostenible del ALC.

5.7.4. Australia y Nueva Zelanda

En sus relaciones comerciales, la UE y *Australia* se otorgan un trato no preferencial basado en el principio de nación más favorecida (NMF) de la OMC. Las dos partes acordaron avanzar en su relación comercial bilateral con el inicio oficial de las negociaciones para un ALC UE-Australia en junio de 2018, para lograr un acuerdo amplio y profundo. Se han celebrado ya seis rondas negociadoras, la última en febrero de 2020.

En general, en las negociaciones se ha avanzado de forma notable en todos aquellos ámbitos en los que no hay controversia de partida. Los ámbitos más complicados para el avance son los derechos de propiedad intelectual, las reglas de origen, las subvenciones, el comercio y desarrollo sostenible (especialmente en el aspecto climático), los obstáculos técnicos al comercio y la contratación pública (a nivel subfederal). También se esperan dificultades en servicios, especialmente, en modo 4, en inversiones y en comercio digital.

De manera similar a lo referido con Australia, la UE y *Nueva Zelanda* decidieron profundizar en sus relaciones comerciales e ▷

iniciaron oficialmente las negociaciones para establecer un ALC, en junio de 2018. Tras seis rondas negociadoras, la última en diciembre de 2019, se ha continuado progresando en los textos, si bien todavía no se ha cerrado ningún capítulo.

Los puntos que se espera pueden resultar más difíciles en las conversaciones con Nueva Zelanda son las negociaciones en indicaciones geográficas y su relación con la liberalización total de productos agrícolas en la UE, las diferencias existentes en los procedimientos de verificación de reglas de origen, obstáculos técnicos al comercio y medidas sanitarias y fitosanitarias, contratación pública (a nivel sub-federal) y la ratificación de las convenciones laborales fundamentales de la OIT que Nueva Zelanda tiene pendientes. También se esperan dificultades en servicios, especialmente en modo 4, en inversiones y derechos de propiedad intelectual (derechos de autor, patentes de productos farmacéuticos y duración de los certificados de protección suplementaria).

Las negociaciones con Australia y Nueva Zelanda no contemplan un acuerdo de protección de inversiones.

5.7.5. *África, Mediterráneo y Oriente Medio*

Vecindad Sur

Las relaciones de la Unión Europea con los países mediterráneos se desarrollan a través de la Política Europea de Vecindad (PEV) y de la Unión por el Mediterráneo (UpM), anteriormente, el Proceso de Barcelona. La UE es el principal socio económico y comercial de la mayoría de los países que forman parte de la PEV, que incorpora un

instrumento financiero de apoyo, el Instrumento de Vecindad Europeo⁴⁷.

Desde su lanzamiento en 2004, la PEV se ha considerado crucial dentro de la política exterior de la UE. El Instrumento de Vecindad Europeo (ENI, por sus siglas en inglés).

El origen de la profundización de las relaciones comerciales con estos países se encuentra en la aprobación, en 1995, de la política común mediterránea de la UE, 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 2004, se lanzó la PEV, elemento considerado crucial dentro de la política exterior de la UE. Y, en julio del 2008, el Proceso de Barcelona quedó subsumido en el proyecto Unión para el Mediterráneo (UpM), que pretende establecer un área de paz, estabilidad y prosperidad común en la región euromediterránea.

Los avances han sido importantes desde el punto de vista de la integración comercial Norte-Sur. 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 AA de la UE con nuestros socios mediterráneos (Argelia, Egipto, Jordania, Israel, Líbano, Marruecos, Autoridad Palestina, Túnez y Turquía⁴⁸) contienen ▷

⁴⁷ Aprobado en 2014, el Instrumento se dotó con 15.433 millones de euros para el período 2014-2020. En el marco de las nuevas perspectivas financieras (Marco Financiero Plurianual 2021-2027), está prevista la creación de un nuevo instrumento para la acción exterior de la UE llamado Instrumento de Vecindad, Desarrollo y Cooperación Internacional (NDICI, por sus siglas en inglés), dotado con 89.200 millones de euros.

⁴⁸ Acuerdo de Ankara con un protocolo adicional que establece una unión aduanera con la UE. El Consejo Europeo de Helsinki de diciembre de 1999 concedió a Turquía el estatus de país candidato a la adhesión a la UE. Las negociaciones para la adhesión de Turquía se iniciaron en octubre de 2005 y se encuentran paralizadas.

un pilar comercial que establece un régimen preferencial recíproco y asimétrico a favor de nuestros socios.

Se puede afirmar que existe una zona de libre comercio para los productos industriales sobre la base de los Acuerdos Bilaterales de Asociación. Por lo que respecta al comercio de productos agrícolas (incluidos los 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.

En el caso de Argelia, 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 AA⁴⁹, está complicando la relación con la UE. Tras varios años de diálogo con las autoridades argelinas no se han producido, sin embargo, los resultados esperados.

Otros socios del Mediterráneo han seguido avanzando en la liberalización comercial, con protocolos agrícolas negociados con Jordania (2007), Egipto (2010) y Marruecos (2012). Túnez se encontraba en proceso de negociación para renovar dicho protocolo, pero este no llegó a cerrarse dentro del AA. En 2011, Marruecos, Egipto, Túnez y Jordania firmaron 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 comenzar las negociaciones de Acuerdos de Libre Comercio Amplios y Profundos (DCFTA) 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, contratación pública, propiedad intelectual, competencia, facilitación de comercio, desarrollo sostenible, transparencia, etc. No obstante, las negociaciones se encuentran estancadas desde hace años, si bien el estado de negociación difiere entre los socios, ya que se trata de procesos independientes.

Con Marruecos, se lanzaron las negociaciones, en marzo de 2013, y se celebraron cuatro rondas de negociación, la última en abril de 2014, tras la que se suspendieron las negociaciones. Estas pueden 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 y hasta ahora se han celebrado tres rondas de negociación, sin embargo, por falta de impulso, 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 que se lancen 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 han logrado lanzar las negociaciones por falta de interés jordano. Debido a la crisis de refugiados sirios que afronta el país, se ha acordado una serie de derogaciones en reglas de origen para ciertas empresas jordanas que empleen a refugiados.

En términos generales, en los últimos años se están detectando en estos países un ▷

⁴⁹ Argelia no es miembro de la OMC.

creciente aumento de la aplicación de medidas proteccionistas, que las justifican en su 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, Baréin, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Omán y Qatar. La UE y el CCG se reúnen anualmente para debatir, entre otros temas, sobre el comercio en el marco del Comité Conjunto de Cooperación UE-CCG, que se celebra en Riad o en Bruselas.

En mayo de 2017, la UE y el CCG pusieron en marcha un Diálogo sobre Comercio e Inversiones⁵⁰, en el que también participan sus respectivos sectores privados. Este diálogo proporciona una plataforma dedicada a abordar cuestiones relacionadas con el comercio y la inversión y a mejorar la cooperación en cuestiones de interés mutuo, como los problemas de acceso a los mercados, requisitos reglamentarios y vías para fomentar un mayor comercio bidireccional y una mayor libertad de inversión.

La Unión Europea y el Consejo de Cooperación del Golfo iniciaron negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) en 1990. 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 ellos⁵¹, condiciones cumplidas, en diciembre de 2005⁵². 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 contratación pública, protección de los derechos de propiedad intelectual, facilitación del comercio, temas sanitarios y fitosanitarios, y barreras técnicas al comercio.

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

Países del África Subsahariana

Las relaciones de la Unión Europea con los países del África Subsahariana se articulan a través del Acuerdo de Cotonú de 2000⁵³, que permitió a la UE conceder preferencias comerciales unilaterales a los países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP). Ese acuerdo incluía el compromiso de negociar Acuerdos de Asociación Económica (Economic Partnership Agreements) basados en relaciones comerciales recíprocas. Con arreglo al mandato del acuerdo, las negociaciones se iniciaron con las distintas regiones en 2002⁵⁴. ▶

⁵¹ Iba ser el primer ALC entre dos uniones aduaneras operativas.

⁵² Posteriormente, en 2008, el CCG estableció su Mercado Común.

⁵³ Abarca cien países con un total de unos 1.500 millones de habitantes.

⁵⁴ El 12 de junio de 2002, el Consejo de la UE autorizó a la Comisión a entablar negociaciones con vistas a la celebración de EPA con los países de ACP.

⁵⁰ El último tuvo lugar el 13 de febrero de 2020 en Riad.

El objetivo de los EPA es promover el desarrollo económico de los países ACP mediante la apertura progresiva y asimétrica del mercado⁵⁵ al comercio de bienes y servicios y la mejora de la cooperación en las áreas relacionadas con el comercio. Asimismo, tratan de establecer un marco transparente y previsible que favorezca la inversión hacia esos países. Para ello, incluyen capítulos de comercio de bienes y servicios, inversión, propiedad intelectual, contratación pública, etc. Los acuerdos van acompañados de medidas financieras, canalizadas a través del Fondo Europeo de Desarrollo (FED) para mitigar el impacto del ajuste estructural de los países ACP.

Actualmente hay 7 EPA ya en aplicación o que están finalizando el proceso de negociación y ratificación: los de África Central, África Occidental, Sudeste de África (ESA⁵⁶), Comunidad del África Oriental (EAC⁵⁷), Comunidad para el Desarrollo del África Meridional (SADC⁵⁸), además del Caribe y el Pacífico. Estos acuerdos ayudan a las economías de los países ACP a crecer de manera sostenible y mejorar el nivel de vida de sus ciudadanos. También tienen la finalidad de apoyar la diversificación del comercio y la actividad manufacturera en los países ACP para crear puestos de trabajo. Los países que no hayan firmado y ratificado su EPA se benefician exclusivamente del sistema de preferencias generalizadas (SPG), o en el caso de los países menos avanzados (PMA), de la iniciativa Everything but Arms (EBA, régimen autónomo preferencial compatible con el GATT, de libre acceso unilateral—aranceles y cuotas— al mercado de la UE).

⁵⁵ 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.

⁵⁶ Por sus siglas en inglés: Eastern and Southern Africa.

⁵⁷ Por sus siglas en inglés: Eastern Africa Community.

⁵⁸ Por sus siglas en inglés: Southern African Development Community.

El comercio con los países ACP ha aumentado un 52% en los últimos diez años y representa el 1,5% de las exportaciones y el 1,4% de las importaciones de la UE. La Unión, a su vez, es el principal socio comercial de los países ACP, tanto en lo que respecta a las importaciones (27,9% de sus importaciones) como a las exportaciones (20,3% de sus exportaciones). La UE es el principal destino de los productos agrícolas y transformados de los países ACP, pero los productos básicos siguen representando una gran parte del comercio entre los países ACP y la UE.

El Acuerdo de Cotonú se acordó para un periodo de aplicación de veinte años, con una expiración prevista para el 29 de febrero de 2020, por lo que la UE está negociando un nuevo acuerdo que será el nuevo marco (pos Cotonú) que regule las relaciones exteriores de la UE con los países ACP. Las negociaciones oficiales para el nuevo marco pos-Cotonú comenzaron a finales de agosto de 2018. El futuro marco tendrá una base común para todos los países ACP y tres pilares regionales adaptados a cada región: África, Caribe y Pacífico. El futuro marco abarcará esferas prioritarias 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. En este sentido, se espera crear una asociación económica sólida, basada en el crecimiento inclusivo y el desarrollo sostenible, en torno a los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas. Para lograr este objetivo es esencial asegurar que el crecimiento económico vaya de la mano de la sostenibilidad ambiental, abordando los efectos devastadores del cambio climático. También se debe prestar especial atención al empoderamiento de las mujeres y los jóvenes, dado que desempeñan un ▷

papel fundamental en el aprovechamiento de la dinámica demográfica cambiante.

Debido a que el nuevo acuerdo no se habrá concluido ni estará listo para su aplicación en la fecha de expiración del actual marco jurídico, con el fin de mantener la continuidad de las relaciones entre la UE y los países ACP, el Consejo de la UE adoptó medidas transitorias para ampliar la aplicación de las disposiciones del acuerdo de Cotonú, hasta el 31 de diciembre de 2020, o hasta la entrada en vigor del nuevo acuerdo o su aplicación provisional entre la UE y los países ACP.

En 2019 se ha iniciado un proceso de profundización de los EPA, comenzando con el EPA-ESA-5 (Comoras, Madagascar, Mauricio, Seychelles y Zimbabue)⁵⁹. Esta profundización tiene como objetivo ampliar el contenido de los EPA, más allá del intercambio de bienes que cubren los acuerdos interinos existentes, a cuestiones como los obstáculos técnicos al comercio, los servicios y la inversión, el comercio digital, las reglas de origen, las medidas sanitarias y fitosanitarias, derechos de propiedad intelectual, aduanas y facilitación del comercio, comercio y desarrollo sostenible. En diciembre de 2019, se aprobó la modificación a las directivas de negociación de los EPA para reflejar, en

ellas, las iniciativas y prioridades políticas recientes de la UE, entre ellas, la mayor ambición en cuanto al contenido comercial de los EPA.

Por otra parte, la ratificación y entrada en vigor oficial del Acuerdo Continental de Libre Comercio Africano (AfCFTA⁶⁰), el 30 de mayo de 2019, puede suponer una oportunidad para las relaciones entre la UE y África. El acuerdo, firmado por todas las naciones africanas (55) excepto Eritrea, prevé el establecimiento de la mayor zona de libre comercio del mundo, desde la creación de la OMC, en 1995. El AfCFTA abarcará a más de 1.200 millones de personas y más de 3 billones de dólares de PIB. Si bien el AfCFTA promete aprovechar el potencial económico de África, el acuerdo todavía se enfrenta a un difícil camino hasta lograr su plena aplicación. Además, existen cuestiones importantes todavía en negociación, como el calendario de concesiones arancelarias y otros compromisos específicos. La UE y España siguen de cerca los progresos del AfCFTA. La conclusión y aplicación satisfactorias del AfCFTA podría configurar las futuras relaciones entre África y la UE, y sería de gran interés lograr un acuerdo de libre comercio amplio y profundo entre ambos bloques.

⁵⁹ El 2 de octubre de 2019 los altos representantes de la UE y de la EPA ESA-5 (Comoras, Madagascar, Mauricio, Seychelles y Zimbabue) se reunieron en Mauricio para lanzar las negociaciones para la ampliación del ámbito de aplicación (la denominada «profundización») del Acuerdo de Asociación Económica interino entre las partes y firmaron un comunicado conjunto. La primera ronda de negociaciones ha tenido lugar del 14 al 17 de enero de 2020 en Seychelles y la segunda se espera sea en julio de 2020.

⁶⁰ Por sus siglas en inglés: African Continental Free Trade Agreement.