CAPÍTULO 5
LA POLÍTICA COMERCIAL COMÚN

5.1. Introducción

La crisis económica internacional ha ocasionado un importante deterioro del entorno económico global del que no ha sido ajeno el comercio mundial, que presentó un descenso de 12,2 por 100 en volumen en el año 2009. Sin embargo, los datos previstos para 2010 apuntan un crecimiento del producto interior bruto (PIB) mundial del 5 por 100 y una recuperación mucho más rápida del comercio, que en 2010 supone un 13,5 por 100 en volumen, según las previsiones de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Esta vigorosa recuperación del comercio internacional en el actual contexto pone de manifiesto, entre otras cosas, el éxito de los Gobiernos en su lucha contra el proteccionismo. El buen comportamiento del comercio está permitiendo, de hecho, a muchos países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) salir de la recesión por el impulso de la demanda externa neta.

Las cifras de crecimiento del comercio avalan que éste se configura como un importante motor de la recuperación económica y así se reconoce en distintas esferas como el G20, grupo que reúne a las principales economías del mundo, que se reunió por última vez en Seúl los días 11 y 12 de noviembre de 2010.

La próxima cumbre del G20 se celebrará en Cannes en noviembre de 2011 bajo presidencia francesa, y en ella habrá que continuar afianzando el camino hacia el crecimiento sostenible y haciendo frente a los retos del nuevo orden mundial, en el que las economías emergentes piden paso con mayor determinación.

En este escenario, el objetivo predominante de la política económica europea es el de reducir los desequilibrios y acelerar el crecimiento y la creación de empleo. Un crecimiento que debe ser inteligente, sostenible e integrador, como queda recogido en la Estrategia para el Crecimiento y el Empleo, Europa 2020.

Sin embargo, no debemos olvidar a la hora de definir las líneas de la nueva estrategia y de nuestra política comercial, que éstas deben enmarcarse dentro de un nuevo contexto institucional marcado por la entrada en vigor del Tratado de Lisboa el 1 de diciembre de 2009.

La entrada en vigor del Tratado de Lisboa ha supuesto que tengamos que hacer frente a importantes retos, tales como consolidar la implantación del tratado, desarrollar de manera eficiente la agenda política en materia comercial de la nueva Estrategia 2020, seguir trabajando para consolidar el proceso de recuperación económica y asegurarnos que la política comercial responde, de manera rápida y efectiva, a los retos que presenta el actual contexto dinámico.

En particular, desde un punto de vista institucional, el Tratado de Lisboa ha reforzado el papel del Parlamento Europeo, a través de la extensión del proceso legislativo ordinario, y la necesidad de consentimiento del Parlamento Europeo para concluir los acuerdos comerciales. Por tanto, debemos aprovechar esta oportunidad para mejorar el proceso democrático, la responsabilidad y transparencia de la política comercial comunitaria, a la vez que respetamos el equilibrio institucional y los procedimientos establecidos en el propio tratado.

En este contexto, la Estrategia 2020, nace con el objetivo básico de impulsar el crecimiento económico, crear empleos y asegurar una economía más eficiente y respetuosa con el medio ambiente. La política comercial puede ayudar a la consecución de estos objetivos en la medida en que el libre comercio ▷

permite una distribución más eficiente de los recursos. En el contexto de esta Estrategia, la Comisión aprobó a finales de 2010 la Comunicación que lleva por título *Comercio, crecimiento y asuntos mundiales*, en la que se analiza cómo debe contribuir la política comercial y de inversión a la consecución de ese objetivo y a la aplicación de nuestras políticas exteriores en su conjunto.

Tal y como se acordó en 2006 en *Una Europa Global* (predecesora de la Comunicación sobre Comercio, crecimiento y asuntos mundiales), y tal y como se sigue manteniendo ahora, el ámbito multilateral sigue siendo la prioridad de la política comercial de la Unión Europea (UE), con miras a la conclusión de las negociaciones de la Ronda Doha de la Organización Mundial del Comercio a través de un acuerdo global, ambicioso y equilibrado que, en el contexto actual, reforzaría la credibilidad del sistema multilateral de comercio.

Por otra parte, las relaciones comerciales bilaterales, deben complementar al ámbito multilateral en la consecución de los objetivos trazados por la Estrategia 2020. La prioridad de la Unión Europea en este ámbito, es la de finalizar las actuales negociaciones en curso en un período de tiempo razonable, centrando la atención en aquellas negociaciones que deriven en mayores beneficios para nuestros operadores económicos. Pero además, la Unión Europea debe reforzar la integración económica y cooperación con los socios estratégicos (Estados Unidos, Japón, China y Rusia), eliminando barreras al comercio que resulten en nuevas oportunidades de negocio para nuestras empresas, impulsando cuestiones regulatorias y promoviendo una mayor integración económica en sectores con elevado potencial de crecimiento (bienes y servicios de alta tecnología y bienes y servicios medioambientales).

En relación a las áreas de interés prioritario, es esencial mejorar el acceso en compras públicas en terceros mercados. La Comisión ha subrayado en su Séptimo Informe sobre Medidas proteccionistas, la tendencia hacia un mayor proteccionismo en los mercados de compras públicas de terceros países (Estados Unidos, China, Canadá, Brasil, etcétera). Esta tendencia es preocupante, dadas sus repercusiones de carácter económico y la Unión Europea debe hacerle frente a todos los niveles: multilateral, plurilateral y bilateral.

Otras áreas que requieren especial interés para la política comercial comunitaria son los servicios, la propiedad intelectual relacionada con el comercio e indicaciones geográficas, las materias primas, energía y productos de alta tecnología. Estas áreas son fundamentales para conseguir los objetivos establecidos en la Estrategia 2020. Pero, con la entrada en vigor del Tratado de Lisboa, las inversiones también requieren parte de nuestra atención. Los Tratados Bilaterales de Inversión que los Estados miembros habían firmado con anterioridad con terceros países, serán reemplazados de manera gradual por acuerdos comunitarios. En aras de garantizar la seguridad jurídica, el actual nivel de protección para los inversores se mantendrá en los nuevos acuerdos.

Otro de los retos a los que nos enfrentamos en los próximos meses es la reforma del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG). La Unión Europea aspira a llevar a cabo una reforma en profundidad del futuro nuevo Reglamento SPG con el fin de mejorar la efectividad de este esquema y contribuir con ello al progreso de los países en desarrollo. Este objetivo no debe impedir que, al mismo tiempo, se salvaguarden los intereses legítimos de nuestros productores y que en definitiva, establezcamos un sistema equilibrado y coherente con el resto de las políticas comunitarias.

Por último, al hablar de la configuración de la nueva política comercial comunitaria no nos podemos olvidar de las empresas europeas. La política comercial presenta una serie de instrumentos que las afecta de forma directa, como es el caso de la Estrategia de Acceso al Mercado (MAS) que tiene como objetivo fundamental eliminar las barreras al comercio y a la inversión en terceros mercados. La Estrategia de Acceso al Mercado seguirá siendo un elemento fundamental de nuestra política comercial, que debe ser reforzada en los próximos años de manera que ofrezca mayor asistencia a las pymes para incrementar sus posibilidades exportadoras. ▷

Por tanto, el objetivo de la UE es trabajar por una futura política comercial ambiciosa y global. La futura política comercial deberá seguir promoviendo la apertura de mercados, la eliminación de barreras y reglas tendentes a asegurar la igualdad de condiciones para las empresas europeas. Todos estos elementos contribuyen a impulsar nuestra competitividad y, por tanto, impulsar un mayor crecimiento económico y generación de empleo.

Tomando en consideración todos estos aspectos, hemos tratado de sistematizar en este capítulo los principales aspectos que configuran la política comercial de la UE en cinco grandes apartados. Los dos primeros apartados se centran en los principales aspectos de la política comercial multilateral y bilateral. El tercer capítulo está dedicado a los temas de comercio y desarrollo.

Finalmente, en el último apartado, abordamos las prioridades horizontales para la política comercial común, haciendo un repaso de los principales aspectos acontecidos en el último año en la estrategia de acceso a mercados, propiedad intelectual, contratación pública y acceso a materias primas.

5.2. Política comercial multilateral

5.2.1. Ronda Doha

La Ronda Doha es un ambicioso proceso multilateral de liberalización comercial lanzado en 2001 en el que los 153 miembros de la OMC negocian sobre distintos capítulos: agricultura, acceso a mercado de productos industriales y de la pesca (NAMA), servicios, propiedad intelectual, facilitación del comercio y reglas. Tras el estancamiento de las negociaciones en 2008, el proceso multilateral se ha revitalizado en 2010 gracias a importantes impulsos en los planos negociador y político.

5.2.1.1. Antecedentes

La declaración final de la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Doha a finales de 2001 proporcionó el mandato para emprender un ambicioso programa de negociaciones en favor de una más amplia liberalización comercial internacional. Los esfuerzos por lograr un acuerdo no fructificaron durante los primeros años y el proceso fue enquistándose a medida que las posturas de las partes se polarizaban.

En la Ronda Doha se incorporaron, además de la liberalización del comercio en bienes agrícolas, no agrícolas y en servicios, el fortalecimiento de las reglas del sistema multilateral de comercio y la extensión, de las reglas multilaterales a nuevas áreas relacionadas con el comercio y que se denominaron los temas de Singapur (relación entre comercio e inversión, interacción entre comercio y política de competencia, transparencia en la contratación pública y facilitación de comercio).

Dos años después, en la Quinta Conferencia Ministerial de la OMC de Cancún celebrada en septiembre de 2003, se realiza una revisión a medio plazo del desarrollo de las negociaciones de Doha que no logra los resultados esperados, y que desemboca en el rechazo frontal por parte de los países en desarrollo a incluir en las negociaciones la mayoría de los temas de Singapur.

Fue necesario un nuevo impulso político para que progresaran las negociaciones de cara a la Sexta Conferencia Ministerial de diciembre de 2005 en Hong Kong, en la que se concretarían las modalidades de negociación en los diversos sectores para la fase final de las negociaciones.

La Declaración suscrita por los ministros de los miembros de la OMC en la Conferencia Ministerial celebrada en Hong Kong entre el 13 y el 18 de diciembre de 2005, aunque no se puede considerar un gran avance, dio un pequeño paso más hacia la definición de las modalidades o parámetros detallados, necesarios para lanzar la última fase de las negociaciones de la agenda de desarrollo de Doha. Continuaron las negociaciones con una serie de impulsos e interrupciones hasta que, en 2008, las negociaciones acabaron rompiéndose con motivo de la disputa entre Estados Unidos y la India en torno al Mecanismo Especial de Salvaguardia. ▷

Las negociaciones dejaron, pese a todo, un valioso legado en el conocido como paquete de julio 2008, que recoge los textos de modalidades (fórmulas y sus correspondientes parámetros) de NAMA y agricultura que constituyen la base de las negociaciones en la actualidad.

En 2010 la Ronda se revitalizó gracias a varios impulsos en el ámbito negociador. Por una parte, las negociaciones adoptaron el llamado enfoque de tipo *cocktail,* basado en el aprovechamiento de todas las posibles configuraciones negociadoras. Además, antes del verano de 2010 se crearon los grupos de reflexión en los distintos capítulos para imprimir un mayor dinamismo a las negociaciones y mejorar el entendimiento entre las partes, identificando las diferencias entre ellas y buscando posibles *trade-offs* en sus intereses. Al tiempo, la implicación de altos funcionarios en las negociaciones de Ginebra ha ido creciendo y los contactos informales a nivel de altos funcionarios del G11[1] han cobrado gran protagonismo como dinamizadores de las mismas. Dada la variedad de configuraciones negociadoras, la OMC ha adquirido el compromiso de favorecer la transparencia e integración de todos los países en las negociaciones a fin de lograr acuerdos equilibrados.

Los esfuerzos por la revitalización de las negociaciones se vieron reforzados en noviembre de 2010 por el llamamiento de la declaración final del G20 de Seúl a una pronta conclusión de la Ronda Doha, reconociendo 2011 como una crítica ventana de oportunidad para alcanzar un acuerdo global, ambicioso y equilibrado. Este respaldo político fue bien recibido por la OMC y aprovechado por Lamy para establecer un programa de trabajo reforzado que permita concluir las negociaciones de la Ronda Doha a lo largo de 2011.

El objetivo es que el impulso político unido al ambicioso programa de trabajo establecido se traduzca en la presentación de borradores revisados en todas los capítulos de negociación antes del verano, en lo que se denomina el acuerdo de modalidades plus que, según el G11 debe incluir, además de agricultura y NAMA, elementos de servicios, reglas e indicaciones geográficas.

Desde principios de enero se han intensificado las reuniones técnicas conforme al calendario intensivo de trabajo, mientras en paralelo, los contactos entre altos funcionarios del G11 han procurado desbloquear las negociaciones de cara a una pronta conclusión de la Ronda. Pese a los esfuerzos, los primeros meses de relanzamiento de las negociaciones en 2011 no han dado muchos frutos y se ha creado gran preocupación en torno al futuro del proceso por la falta de implicación constructiva de las partes en las reuniones técnicas.

5.2.1.2. Perspectivas negociadoras en Doha

Los contactos durante los primeros meses del año han permitido constatar las notables fricciones que existen entre Estados Unidos y las economías emergentes. En numerosas ocasiones Estados Unidos ha acusado a China, India y Brasil de falta de compromiso con las negociaciones, si bien estos han manifestado repetidamente su implicación en el proceso, siempre que éste se base en los textos de 2008 y cualquier demanda que se les haga en términos de acceso a mercado tenga una contrapartida.

Sobre la posición de Estados Unidos en el proceso de Doha existe cierta inquietud, ya que desde Davos (enero 2011) ha cuestionado la conveniencia de fijar una fecha límite para el acuerdo, en alusión a 2011 como ventana de oportunidad.

La Unión Europea está abordando las negociaciones de forma constructiva y ambiciosa, sin perjuicio de lo cual defiende sus intereses y procurará que estos tengan su sitio en un acuerdo de Doha equilibrado. Así, pese a la necesidad de dinamizar el proceso, la Unión Europea no ha puesto sobre la mesa nuevas concesiones u ofertas porque entiende que las ya realizadas en agricultura y el resto de capítulos son considerables. En los ámbitos NAMA (especialmente sectoriales), servicios y ADPIC (Acuerdo de Derechos de Propiedad Intelectual ▷

[1] EEUU, UE, China, India, Brasil, Japón, Canadá, Australia, Argentina, Sudáfrica y Mauricio.

relacionados con el Comercio) se esperan mejores ofertas que las hasta ahora recibidas de las contrapartes.

Como ha apuntado el director general de la OMC, Pascal Lamy, las negociaciones se encuentran inmersas en un círculo vicioso que es necesario romper a través del abandono de las partes de sus posiciones maximalistas por unas posturas intermedias que faciliten el acuerdo.

5.2.1.3. Capítulos en discusión

Agricultura

Los tres pilares de la negociación son el acceso a los mercados, la ayuda interna y la competencia de las exportaciones.

En acceso a los mercados, se pretenden mejoras sustanciales con un trato especial y diferenciado para los países en desarrollo (PED). Las reducciones de los aranceles se realizarán mediante una fórmula estratificada que tenga en cuenta sus diferentes estructuras arancelarias. El número de bandas, los umbrales para la definición de éstas y el tipo de reducción arancelaria en cada banda es objeto de negociación. La progresividad de las reducciones arancelarias se logrará mediante recortes profundos de los aranceles más elevados, con flexibilidades en el caso de los productos sensibles.

En ayuda interna, se persiguen reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de la distorsión del comercio. El trato especial y diferenciado es también un componente integral de la ayuda interna, con periodos de aplicación más largos y coeficientes de reducción más bajos para los PED. En el caso de los países desarrollados, los niveles más altos de ayuda interna serán objeto de recortes más profundos.

En cuanto a la competencia de las exportaciones, el objetivo son reducciones de todas las formas de subvenciones a la exportación, con miras a su remoción progresiva.

En las negociaciones sobre agricultura, además de las grandes cifras, hay aspectos especialmente complicados como son los límites específicos por producto para el apoyo interno, el tratamiento de los productos sensibles, la designación de productos especiales que pueden designar los PED y que tendrán un tratamiento más flexible, y el mecanismo especial de salvaguardia. Son especialmente problemáticos, además, sectores como los productos tropicales, el algodón y el azúcar. Tras más de quince años de negociaciones, el acuerdo del plátano acordado en el seno de la OMC el 15 de diciembre del 2009, puede facilitar la adopción de acuerdos en materia de productos tropicales y erosión de preferencias.

Finalmente, muy relacionadas con la agricultura, pero no necesariamente dentro de su marco de negociaciones, se encuentran las indicaciones geográficas. Sobre la mesa de negociación, se discute la extensión de la protección mayor de la que gozan los vinos según el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, a otros productos y la creación de un registro multilateral de indicaciones geográficas.

NAMA

Los focos de interés han seguido siendo los trabajos para la reducción y eliminación de barreras no arancelarias (BNA), el mecanismo horizontal y las iniciativas sectoriales –cuyo objetivo es promover en determinados sectores de actividad reducciones arancelarias superiores a las que se derivarían de la aplicación de la fórmula suiza–. Mientras, se ha procurado evitar tocar aún aspectos como las flexibilidades y la fórmula de reducción arancelaria.

Los progresos se concentran en las BNA, donde algunos temas han logrado ya un amplio consenso. Se percibe que el acuerdo sobre BNA se está desenganchando del de NAMA y que llegará más lejos que éste. No debe pasarse por alto que los aspectos BNA son muy horizontales y que un acuerdo final sobre los mismos afectaría tanto a productos industriales como agrícolas. ▷

La creación del mecanismo de solución de diferencias para BNA –conocido como mecanismo horizontal– también ha logrado un amplio apoyo de los miembros en torno a su cuarta revisión. Junto al mecanismo horizontal también han avanzado considerablemente las negociaciones en transparencia.

En materia sectorial, la UE está presentando propuestas más ambiciosas que las que se obtienen de otros países, excepto en productos químicos donde el acercamiento europeo es muy defensivo. La propuesta japonesa de agrupar los productos en cestas para negociar sus reducciones arancelarias (*basket approach*) ha sido bien recibida en Ginebra y se han iniciado ya contactos para negociar la composición sectorial de las cestas.

En sectoriales, por el momento China, India y Brasil mantienen una actitud hermética, y pese a que es en este ámbito donde mayores esfuerzos se requerirán para acercar posturas en NAMA, por el momento parece viable un acuerdo para julio.

Servicios

Resulta destacable y novedoso que, pese a no haberse adoptado propiamente un enfoque horizontal en la Ronda, las negociaciones en torno al acceso a los mercados de servicios estén avanzando en paralelo a las de agricultura y NAMA.

El enfoque *cluster*[2] está permitiendo una amplia participación en las negociaciones, pero existe un entendimiento común de que debe hacerse una selección de temas concretos y prioritarios a tratar –particularmente el acceso a mercado y la regulación doméstica– o el *clustering* puede complicar en exceso las negociaciones. Los avances en los modos 1 y 2 son considerables, mientras en los modos 3 y 4 las posiciones enfrentadas de Estados Unidos e India dificultan el progreso.

A mediados de enero la Comisión empezó a circular, en Ginebra, la nueva propuesta de directrices para la negociación en acceso a mercados, cuya filosofía ha sido bien acogida por Australia, Canadá, Estados Unidos y Japón, pese a la reticencia de algunos países.

Propiedad intelectual

En el ámbito de la propiedad intelectual, hay tres cuestiones bajo debate, dos relativas a las indicaciones geográficas y otra referida a la relación entre el ADPIC y el Convenio de Diversidad Biológica (CBD). Las indicaciones geográficas (IG) son signos que identifican un bien como proveniente de una determinada región geográfica, de forma que la reputación, calidad y otras características se atribuyen a tal origen geográfico (por ejemplo, «queso manchego»). Constituyen un elemento muy importante en la agricultura europea, pues incentivan estrategias basadas en la calidad y por otra parte, permiten al consumidor tomar decisiones mejor informado. Lo que se pretende en las negociaciones de la Ronda Doha es elevar la protección dada a las indicaciones geográficas de dos maneras:

– Crear un registro multilateral para las indicaciones geográficas de los vinos y las bebidas espirituosas. Este registro tendría un valor añadido enorme para los titulares de IG, porque con un incluir un término en el registro quedaría protegido en todos los miembros de la OMC sin que fuera necesario ir registrándolo en cada país, como sucede ahora[3].

– Actualmente el ADPIC otorga una protección mayor a las indicaciones geográficas de los vinos y las bebidas espirituosas. Se quiere extender ese mayor nivel de protección a las IG de todos los productos.

El enfrentamiento de posiciones en materia de indicaciones geográficas se produce entre los países del Nuevo Mundo, que no tienen tradición de indicaciones geográficas, y los del Viejo Mundo, ▷

[2] Un *cluster* es un conjunto de componentes que actuan como un todo. Así se habla de *cluster* de servicios porque realmente hay un solo capítulo de «servicios», si bien realmente dentro de las negociaciones van en paralelo negociaciones en sectores muy distintos (las del sector de la banca, las del sector de teleco, etcétera).

[3] Esto es así por el principio de territorialidad de los DPI, según el cual, un derecho sólo nace tras su reconocimiento por la autoridad administrativa competente en aplicación de su propio derecho.

como es el caso de la Unión Europea y otros países en desarrollo, como la India, que sí tienen tradición.

Por último, la relación entre el ADPIC y el CBD se refiere a lo siguiente. El CBD establece como principio que los países son soberanos sobre los recursos genéticos que se hallen en su territorio. Por este motivo, según algunos miembros de la OMC, podría haber una cierta contradicción entre el ADPIC y el CBD en la medida en que una empresa patente un producto para cuya generación se está utilizando un recurso genético. El argumento es que se está otorgando un derecho de propiedad (industrial) sobre una invención que utiliza recursos genéticos que son propiedad del estado de origen de esos recursos genéticos. Para aclarar posibles conflictos entre ambos acuerdos, se ha propuesto la introducción de una enmienda en el ADPIC en que se establezca como requisito para el otorgamiento de una patente que el país en cuyo territorio se hallan esos recursos genéticos dé su consentimiento a la utilización de los mismos, y que se repartan los beneficios derivados del uso de estos recursos entre la empresa y el país de origen.

En 2008, la Unión Europea conformó la llamada *coalición W52* con otros miembros de la OMC. La posición de esta coalición es conseguir una protección elevada para las indicaciones geográficas e introducir los requisitos de consentimiento y reparto de beneficios en biodiversidad. En 2010 se han producido una serie de novedades en estos temas:

– Se ha aprobado el protocolo de Nagoya al CBD, que establece los requisitos de consentimiento informado previo y reparto de beneficios. Esto ha hecho que los miembros que tenían intereses ofensivos en biodiversidad aumenten sus demandas (al haber conseguido en otros foros lo que pedían en la OMC). Este hecho ha generado algunas tensiones dentro de la coalición W52 que parece que se están solventando.

– En el seno del Consejo ADPIC de la OMC se estableció un calendario de trabajo reforzado para 2011 que debería permitir lograr un borrador de texto sobre el registro para primavera. Hay un borrador de texto consolidado, pero éste tiene aún muchos corchetes, con lo que las negociaciones acerca del mismo están avanzando despacio.

Facilitación del comercio

Las negociaciones tienen por finalidad aclarar y mejorar aspectos pertinentes de los artículos V (libertad de tránsito), VIII (derechos y formalidades) y X (publicación y aplicación de los reglamentos comerciales), al objeto de agilizar aún más el movimiento, el despacho de aduana y la puesta en circulación de las mercancías, incluidas las mercancías en tránsito. Todas estas mejoras deben contribuir a reducir sustancialmente los costes de transacción de las operaciones de comercio internacional en beneficio de todos.

Las negociaciones atribuyen un papel fundamental a la prestación de asistencia técnica y apoyo a la creación de capacidad en los países en desarrollo y países menos avanzados (PMA) para que puedan aplicar los compromisos resultantes, de acuerdo con su naturaleza y alcance. Este compromiso de asistencia técnica se ha materializado con la creación de un Fondo fiduciario especial en la OMC, que tiene por objeto ayudar a los PED a llevar a cabo sus evaluaciones de necesidades para poder cumplir con los compromisos derivados del acuerdo de facilitación.

Los trabajos siguen en base al borrador de texto desarrollado que repasa las cuestiones abiertas relacionadas con los artículos anteriormente citados. El grupo de negociación se ha concentrado en la depuración del texto y los exámenes de fondo, prestando especial atención al trato especial y diferenciado.

Para avanzar hacia una nueva revisión del texto, el presidente ha propuesto como estrategia dividir el texto en 14 secciones y convertir al proponente de cada tema en un facilitador que lidere las negociaciones en su ámbito. En este momento circulan gran cantidad de propuestas en los distintos ámbitos de negociación y se espera poder alcanzar pronto un texto satisfactorio. ▷

Reglas

Pese a que el grupo ha incrementado su ritmo de trabajo significativamente, existe un notable retraso. Las negociaciones continúan desarrollándose en grupos reducidos con reuniones plenarias de transparencia y estructurándose en base a tres pilares: *antidumping*, subvenciones y subvenciones pesqueras.

En *antidumping* existen diferencias considerables en el *zeroing*, el derecho inferior/interés público y la revisión por extinción. Se sigue trabajando en sesiones plurilaterales sobre el texto de la presidencia, así como sobre aspectos señalados por los participantes y no recogidos en el texto.

En subvenciones y medidas compensatorias el número de corchetes y las divergencias entre los miembros es menor y se va reduciendo, aunque persisten algunos aspectos importantes entre corchetes.

En subvenciones pesqueras, de momento, los miembros mantienen posiciones bastante inmóviles y las reuniones plurilaterales se dedican a examinar propuestas concretas presentadas por las delegaciones.

En definitiva, la conclusión de la Ronda Doha es la principal prioridad de la UE en materia de política comercial para el año en curso. Tal y como se indicaba en las declaraciones del G20 en Seúl, el objetivo debe ser la adopción en 2011 de un acuerdo global, ambicioso y equilibrado que suponga una amplia liberalización comercial multilateral. En el actual contexto internacional, un acuerdo de estas características potenciaría de forma notable los efectos expansivos de las medidas de política económica adoptadas por los distintos países y favorecería la recuperación económica.

5.2.2. Adhesiones

El proceso de adhesión de un país a la OMC es largo. Conlleva la firma de un acuerdo multilateral (en el que se recoge el compromiso de adoptar las normas de la OMC y los períodos transitorios para ello), cuyos términos son concluidos por un Grupo de Trabajo de la OMC así como la firma de acuerdos bilaterales de acceso al mercado con los miembros de la OMC interesados. Los compromisos bilaterales se multilateralizan después de la adhesión en virtud de la Cláusula de la Nación Más Favorecida. Las adhesiones a la OMC se aprueban por mayoría de 2/3 de los miembros de la OMC.

Puede ser miembro de la OMC todo Estado o territorio aduanero que disfrute de plena autonomía en la aplicación de sus políticas comerciales. En la actualidad hay 30 procesos de adhesión a la OMC en distinto grado de avance[4].

El proceso de adhesión se inicia con la solicitud de adhesión del país interesado. El Consejo General de la OMC debe aceptar dicha solicitud acordando el establecimiento de un Grupo de Trabajo, que sirve de foro en el que los miembros de la OMC interesados analizan el régimen de comercio del gobierno candidato y negocian las condiciones de adhesión del solicitante. El presidente del Grupo de Trabajo se designa en consulta con los países miembros.

Para activar la labor del Grupo de Trabajo, es fundamental que el candidato presente un memorando en el que describa con detalle el régimen de comercio exterior que aplica. Sobre la base de ese documento, los miembros examinan el régimen de comercio y el sistema jurídico del solicitante y, de ser necesario, piden aclaraciones o datos adicionales, e identifican posibles esferas de incompatibilidad con los acuerdos de la OMC.

Las deliberaciones del Grupo de Trabajo se plasman en un informe, que recoge además los compromisos adquiridos por el candidato en relación a las normas sobre mercancías (instrumentos de defensa comercial, medidas sanitarias y fitosanitarias, barreras técnicas al comercio, etcétera), los ▷

[4] Estos son: Rusia, Bosnia y Herzegovina, Montenegro, Serbia, Azerbaiján, Kazajstán, Samoa y Vanuatu (que requerirán más atención durante la presidencia española). También están en proceso de adhesión: Afganistán, Argelia, Andorra, Bahamas, Bhután, Comores, Guinea Ecuatorial, Etiopía, Irán, Irak, Laos, Líbano, Liberia, Libia, Bielorrusia, Santo Tomé y Príncipe, Seychelles, Siria, Sudán, Tayikistán, Uzbekistán y Yemen.

aspectos de los derechos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio y cuestiones sistémicas en materia de servicios.

Paralelamente a las negociaciones multilaterales tienen lugar negociaciones bilaterales sobre el acceso a los mercados entre el candidato y los distintos miembros de la OMC que estén interesados. Estas negociaciones comienzan tras la presentación por el solicitante de ofertas relativas a concesiones y compromisos en los sectores de mercancías y servicios, y permiten dar respuesta a los diferentes intereses comerciales de los países. Los acuerdos bilaterales se extienden, después de la adhesión, a todos los miembros de la OMC en virtud de la Cláusula de la Nación Más Favorecida.

Después de que hayan concluido todas las negociaciones, el Grupo de Trabajo adopta el «paquete de adhesión» que debe ser aprobado por la Conferencia Ministerial de la OMC o, en su defecto, por el Consejo General. El paquete de adhesión está compuesto por el Protocolo de Adhesión del solicitante, la lista relativa a las mercancías, la lista de compromisos específicos en materia de servicios y el Informe del Grupo de Trabajo.

El procedimiento de adhesión de un país a la OMC suele durar mucho tiempo, dada la complejidad técnica de las negociaciones. En algunos casos, también intervienen motivaciones de tipo político. El proceso es esencialmente el mismo para todos los países, aunque desde 2002 los países menos avanzados (PMA) pueden solicitar asistencia técnica y apoyo de la Secretaría de la OMC, y el proceso puede llegar a agilizarse. A lo largo de todo el proceso, la Comisión Europea negocia en nombre de la Unión Europea y sus 27 Estados miembros.

En la actualidad, finalizados los procesos de adhesión de Ucrania (miembro de pleno derecho desde el 16/5/2008) y de Cabo Verde (desde el 23/07/2008), existen 30 procesos de adhesión a la OMC en distinto grado de avance.

Muchos de ellos están paralizados o en una fase muy inicial (como el proceso de adhesión de Afganistán, Bahamas, Bielorrusia, Irak, Irán, Sudán, Tayikistán, Uzbekistán, entre otros). El estancamiento de los procesos de adhesión a la OMC tiene que ver muchas veces con la existencia de inestabilidad política en el país candidato, con la falta de compromiso del Gobierno o con la falta de incentivos económicos.

La Unión Europea también apoya especialmente la adhesión a la OMC de los países de los Balcanes. Albania, Croacia y la ex República Yugoslava de Macedonia son miembros de la OMC. Montenegro, Serbia y Bosnia y Herzegovina están tramitando su adhesión, cuyo proceso está muy avanzado. En particular, Montenegro ha concluido prácticamente su procedimiento. Sin embargo, la demanda de acceso a mercado de Ucrania está bloqueando la adhesión. Serbia y Bosnia y Herzegovina mantienen el impulso del proceso y podrían concluirlo en fechas próximas. Con todos estos países la Unión Europea tiene acuerdos de asociación y estabilización.

En el futuro próximo se esperan, además, avances importantes en los procesos multilaterales de algunos PMA (Yemen, Bután, Samoa[5] y Vanuatu) con perspectivas a finalizar su proceso de adhesión a la OMC en el año 2011. Todos estos países han mostrado recientemente su interés por proceder de forma rápida en las negociaciones que tienen pendientes. Los tres primeros han incrementado sus esfuerzos preparando reformas legislativas para adecuar sus normas a las de la OMC. El caso de Vanuatu es especial, ya que había concluido las negociaciones en 2001, cuando bloqueó el proceso debido a un periodo de inestabilidad política, a presiones proteccionistas de su industria y a la falta capacidad de negociación. En 2008, Vanuatu indicó que quería relanzar su proceso de adhesión a la OMC circulando su paquete de adhesión a los miembros de la OMC en octubre de 2010.

Finalmente, debemos destacar el proceso de adhesión de Rusia como el más relevante ya que se trata del último país grande que todavía no es ▷

[5] El 7 de septiembre de 2010 la Asamblea General de NNUU ha adoptado una resolución por la que se extiende un período transitorio hasta enero de 2014 su estatus de PMA.

miembro de la OMC. Dada su importancia hacemos un breve repaso de dicho proceso.

El proceso de adhesión a la OMC de Rusia[6] comenzó en 1993 y ha avanzado lentamente en una sucesión de impulsos, calendarios incumplidos y falta de voluntad política. Sin embargo, parece que está cerca su adhesión a la OMC y se espera concluirla para finales de año.

Una de las razones por las que el proceso se ha visto ralentizado es por la formación de una Unión Aduanera (UA) entre Rusia, Kazajstán y Bielorrusia (cuyo arancel exterior común entró en vigor el 1 de enero de 2010) en junio de 2009, aunque finalmente la Federación rusa decidiera a nivel político completar su adhesión a la OMC sin esperar a Bielorrusia y Kazajstán. La creación de la UA ha modificado el régimen de comercio exterior ruso y por tanto, ha hecho necesario modificar y actualizar el borrador del informe del Grupo de Trabajo (GT) de la adhesión de Rusia a la OMC.

Respecto al ámbito bilateral del proceso de adhesión, Rusia ha firmado 61 acuerdos bilaterales sobre acceso al mercado de bienes y servicios, entre los que se encuentra el acuerdo con la Unión Europea y con Estados Unidos, y resta por zanjar, entre otras, cuestiones bilaterales con Georgia.

El avance y cierre en sus acuerdos bilaterales sobre acceso al mercado con Rusia de la Unión Europea (noviembre 2010) y de Estados Unidos (septiembre 2010) permite ver el final del proceso de adhesión en un periodo de tiempo razonable, siempre y cuando el acuerdo multilateral concluya satisfactoriamente.

La mayor implicación a nivel político en el último año ha permitido un avance considerable en el trabajo técnico multilateral. En julio de 2010, se inició el trabajo de actualización del borrador del documento del Grupo de Trabajo en un nuevo formato de trabajo, a nivel trilateral (Unión Europea-Estados Unidos-Rusia), para agilizar y facilitar la revisión del borrador del informe, trabajo que aún continúa.

El cierre de las negociaciones en el apartado bilateral de la adhesión motiva a finalizar el trabajo técnico multilateral antes de mediados de 2011, estando en manos de Rusia el lograr el cierre del proceso de adhesión de acuerdo con el señalado calendario y antes de las próximas elecciones en Rusia y Estados Unidos (previstas para 2012). Además, el paquete de adhesión debe ser aprobado por el Consejo General de la OMC, que se reúne cada dos meses, siendo la próxima reunión en julio de 2011. Dadas las circunstancias actuales, también podría ser posible que se aprobara la adhesión de Rusia a la OMC en la próxima Conferencia Ministerial, prevista para finales de 2011.

Rusia, de momento, mantiene sus medidas proteccionistas[7]. Además de la persistencia de estas medidas[8], los aranceles finalmente adoptados por la UA (con base en el arancel ruso) han convertido en permanentes los aumentos temporales de arancel introducidos por Rusia como medida anticrisis en 2009.

Respecto a los asuntos pendientes en la esfera multilateral destacamos la dimensión de las subvenciones agrícolas rusas; el uso de los compromisos adquiridos por Rusia en 2009 en materia sanitaria y fitosanitaria (SPS) con fines proteccionistas; las negociaciones en materia de regulación de los derechos de propiedad Intelectual (DPI), los reglamentos técnicos y los derechos comerciales, que también están sobre la mesa y las medidas en materia de inversiones por parte de Rusia inconsistentes con las normas OMC (TRIMS) que afectan al sector automovilístico europeo.

A pesar de que todavía existen temas pendientes que conviene resolver, España siempre ha apoyado los procesos de adhesión a la OMC dándoles especial importancia ya que fortalecen el sistema ▷

[6] Como es sabido, el proceso de adhesión a la OMC conlleva la firma de un acuerdo multilateral (recoge el compromiso de adoptar las normas de la OMC y los períodos transitorios para ello), cuyos términos son concluidos por un Grupo de Trabajo (GT) así como la firma de acuerdos bilaterales de acceso al mercado con los miembros de la OMC interesados. Los compromisos bilaterales se multilateralizan después de la adhesión en virtud de la Cláusula de la Nación Más Favorecida.

[7] La posición rusa es no retirar las medidas proteccionistas hasta que no se haya producido la adhesión de Rusia a la OMC.

[8] En particular, sanitarias y fitosanitarias, barreras técnicas, tasas a la exportación y restricciones a la inversión extranjera.

multilateral de comercio, sirven para modernizar las políticas de los países candidatos, y son una oportunidad para abrir mercados y aumentar los flujos comerciales internacionales. En este sentido, esperamos que esté cerca la finalización del proceso de adhesión de Rusia a la OMC.

5.2.3. Solución de diferencias

El procedimiento previsto por la Organización Mundial del Comercio para regular las diferencias comerciales es el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias (ESD), que es uno de los Acuerdos anexos al Acuerdo de Marrakech por el que se establece la OMC[9]. Se trata de un elemento esencial para aportar seguridad y previsibilidad al sistema multilateral de comercio. Es vital para garantizar el cumplimiento de las normas y asegurar así la fluidez del comercio. En la actualidad, la UE participa en varios casos abiertos del mecanismo de solución de diferencias de la OMC, unas veces como demandante y otras como demandada. También participa como tercera parte en casos ajenos en los que declara estar interesada.

El procedimiento de solución de diferencias consta de varias etapas. El procedimiento se inicia mediante la solicitud de un país de celebración de consultas, que puede durar hasta 60 días, para ver si las partes pueden resolver las diferencias mediante negociación bilateral. En esta fase se puede pedir la mediación del director general de la OMC. Si no se llega a una solución satisfactoria durante las consultas, el país reclamante dispone de un plazo de 45 días para pedir que se establezca un grupo especial (más conocido por su traducción en inglés, *panel*). El grupo especial está integrado por tres o cinco expertos de distintos países que examinan las pruebas y deciden sobre el asunto, elaborando un informe en un plazo de 6 meses que se remite al OSD, que únicamente puede rechazarlo por consenso. El grupo especial elabora un informe provisional que se traslada a las partes para que presenten alegaciones y posteriormente elabora el informe definitivo. En casos de urgencia ese plazo puede reducirse a tres meses.

El procedimiento de apelación, cuyo plazo es de 60 a 90 días, se basa únicamente en cuestiones de derecho y es examinado por el Órgano de Apelación establecido por el OSD. El OSD acepta o rechaza el informe del examen en apelación en un plazo de 30 días; la duración del procedimiento total en caso de apelación es de un año y tres meses.

Si el panel da la razón al país denunciante pero el país denunciado no se ajusta a las conclusiones del mismo dentro del «plazo prudencial» que se le otorga para hacerlo, el primero puede imponer sanciones o represalias mediante la retirada de concesiones comerciales que son aprobadas por el OSD dentro de los 30 días siguientes a la expiración del «plazo prudencial».

En caso de duda sobre si se han aplicado plenamente las recomendaciones y resoluciones del OSD, también se puede recurrir al procedimiento de cumplimiento establecido en el párrafo 5 del artículo 21 del ESD. Este artículo prevé un examen (90 días para el grupo especial, más la posible apelación) a fin de determinar si se cumplen las disposiciones de la OMC, o si se ha producido un ajuste satisfactorio de una situación de anulación o menoscabo. La cuestión de si el reclamante puede solicitar la autorización para suspender obligaciones antes de que haya finalizado el procedimiento del artículo 21.5 es conflictiva y los intentos de establecer una interpretación autorizada o una enmienda del ESD no han tenido éxito.

No todos los procedimientos llegan a su fin pues, en muchas ocasiones, se logra un acuerdo extrajudicial o los asuntos se quedan paralizados tras la celebración de consultas por haber llegado a un acuerdo entre las partes, consistente en una modificación de la medida denunciada o en la compensación a la parte denunciante. Aproximadamente, sólo un tercio de las consultas solicitadas dan lugar a un procedimiento completo. ▷

[9] Información en: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s.htm

Actualmente, la Unión Europea participa activamente en 40 contenciosos en el Mecanismo de Solución de Diferencias: en 16 de estos casos la Unión Europea es la parte reclamante (ofensivos), en los 24 casos restantes actúa como demandada (defensivos). Estos contenciosos afectan a las relaciones de la Unión Europea con 16 de sus socios comerciales (Argentina, Brasil, Canadá, China, Colombia, Estados Unidos, Ecuador, Filipinas, Honduras, India, Japón, Nicaragua, Noruega, Panamá, Tailandia y Taipei Chino). De los 40 casos, 13 corresponden a disputas con Estados Unidos, de las cuales 7 son ofensivas y relacionados con el uso incorrecto de los instrumentos de defensa comercial por su parte y 6 defensivas.

Señalamos, a continuación, algunos de los casos de solución de diferencias que van a estar activos en los próximos meses:

• *Acuerdo sobre Tecnología de la Información* (ITA, por sus siglas en inglés). Alcanzado en la Conferencia Ministerial de Singapur de 1996 tiene como principal objetivo la promoción del comercio mundial de estos productos mediante la eliminación de aranceles. No obstante, el dinamismo de las tecnologías de la información, reflejado en la aparición de múltiples productos no contemplados en el acuerdo inicial de ITA, ha hecho necesaria una actualización del ITA, ya que se han producido divergencias en torno a la clasificación arancelaria de nuevos productos que, en función de cómo se realice, permitiría eludir los compromisos del ITA.

En espera de la revisión del acuerdo, Estados Unidos, Japón y China Taipei (DS 377) abrieron un contencioso comercial en la OMC contra la Unión Europea y sus EEMM (Estados miembros). El motivo del contencioso fue que, según los reclamantes, la Unión Europea y sus EEMM deberían otorgar tratamiento arancelario cero a ciertos productos de tecnología de la información, que sin embargo están clasificados bajo partidas sujetas a arancel.

En mayo y junio de 2008 se solicitaron las consultas pertinentes. Las partes recibieron el informe final del Grupo Especial el 23 de julio de 2010. El informe determina que la Unión Europea ha actuado de manera inconsistente con los artículos II y X del GATT 1994 con respecto a las medidas cuestionadas en los tres productos citados, y recomienda al Órgano de Solución de Diferencias que solicite a la Unión Europea que ponga las medidas relevantes en conformidad con sus obligaciones bajo el GATT 1994. Sin embargo, el informe establece también que no todos los tipos de los tres productos anteriores deberán estar sujetos a concesión. Esto deberá determinarse caso por caso, teniendo en cuenta las características particulares y objetivas de cada producto.

La Unión Europea, tras haber decidido no apelar el informe, deberá poner sus medidas en conformidad con lo establecido por el informe del Grupo Especial.

Tras la discusión con los demandantes sobre la duración del «periodo razonable de tiempo» para adoptar las medidas de puesta en conformidad se ha llegado a un acuerdo de que el período sea de 9 meses y 9 días, desde la adopción del informe por el OSD, por lo que el 30 de junio del 2011 debe haberse modificado la normativa comunitaria.

• *Airbus-Boeing.* Tradicionalmente, los 4 miembros comunitarios de Airbus (Reino Unido, Francia, Alemania y España) han utilizado apoyos directos, en forma de avances reembolsables, y Estados Unidos apoyos indirectos, a través de los programas de la NASA, Departamento de Defensa, etcétera. En 1992 se firmó un Acuerdo bilateral que limitaba las ayudas al lanzamiento, tanto los apoyos directos como los indirectos, estableciendo un límite del 33 por 100 para los directos, y del 3 por 100 de la cifra de negocios de la industria para los segundos.

El acuerdo bilateral funcionó, y los apoyos al lanzamiento se daban en las condiciones establecidas en el mismo, mientras Boeing sobrepasaba a Airbus en pedidos. Sin embargo, en 2004 la empresa norteamericana perdió su liderazgo y presionó a la Administración Bush para que iniciara un contencioso en la Organización Mundial de Comercio y denunciara las ayudas directas concedidas por los Estados miembros de la Unión Europea. Unos días ▷

más tarde la Unión Europea denunció en la OMC las ayudas que recibía Boeing. De esta forma, en la OMC la Unión Europea tiene dos casos abiertos, el defensivo (Boeing contra Airbus, DS 316) y el ofensivo (Airbus contra Boeing, DS 353).

El *caso defensivo* (DS 316) ha evolucionado más rápidamente, de forma que el 30 de junio de 2010 se hizo público el informe. En el informe del panel se rechazaron muchas de las solicitudes americanas pero las que se aceptaron tienen repercusiones importantes sobre la forma de financiación de la industria europea basada en avances reembolsables, ayudas a la I+D, construcción de infraestructuras y ayudas regionales.

En el informe se consideran: prohibidos los apoyos al lanzamiento del A-380 de Alemania, España y Reino Unido [10] y como específicas[11], que causan perjuicio grave[12], las ayudas a las infraestructuras, las ayudas regionales, las ayudas a la I+D del segundo a sexto programa marco, y las ayudas de los Estados miembros.

Tras la publicación del informe final, la Unión Europea ha decidido apelar y se espera que el procedimiento finalice antes del verano de 2011. Si en la apelación se confirman las conclusiones del informe final, los Estados miembros deberán eliminar inmediatamente, en un plazo de tres meses, al menos el elemento que las hace prohibidas, las ayudas al lanzamiento del A-380, y en el plazo de seis meses modificar o retirar aquéllas que producen perjuicio grave, las restantes.

El *caso ofensivo* (DS 353) no está tan avanzado. Tras la distribución el 15 de septiembre de 2010 del informe provisional, el informe final, de carácter confidencial, según las noticias de prensa se entregó a las partes el 31 de enero, y se espera se distribuya a los miembros de la OMC en los próximos meses. Según fuentes de prensa norteamericanas el informe final no cambia mucho las conclusiones del informe provisional. Destaca principalmente el hecho de que el panel haya considerado que Boeing ha recibido ayudas a través de los programas de la NASA (2.600 millones de dólares) y del Departamento de Defensa (DOD) que le han permitido desarrollar nuevas tecnologías incorporadas en sus nuevos modelos y que provocaron que Airbus perdiera ventas, que tuviera que rebajar el precio de sus aeronaves y que sufriera el desplazamiento de sus ventas en el mercado de Estados Unidos y de países terceros. Por tanto, son subvenciones específicas[13] que han causado perjuicio grave[14]. En relación con las ayudas estatales, se reconocen efectos desfavorables por las ayudas fiscales del Estado de Washington y de la ciudad de Everett. Se considera también que Boeing recibió desde 1989 hasta 2006 subvenciones concedidas bajo el esquema *Foreign Sales Corporation* (FSC)[15] que la OMC ya había calificado anteriormente como prohibidas[16] .

Una vez se distribuya en la OMC el informe final cabe esperar que Estados Unidos también decida apelar.

La siguiente fase del procedimiento es el cumplimiento de las recomendaciones del panel pero para ello habrá que esperar al informe del Órgano de Apelación en ambos casos, aunque estará primero el del caso defensivo (DS 316). La aplicación debe ser en paralelo como sucedió en los casos de Canadá contra Brasil y viceversa[17]. El incumplimiento de las recomendaciones desencadenaría las sanciones por cualquiera de las partes en los dos contenciosos.

• *EEUU–Caso contra las leyes, reglamentos y metodología para el cálculo de los márgenes de* dumping *(*zeroing *o «reducción a cero»), caso* mama zeroing. Se trata de un caso ofensivo que se en- ▷

[10] Por estar de facto ligadas a la exportación artículo 3.1 a) del Acuerdo de Subvenciones y medidas Compensatorias y a la nota 4 interpretación de de facto (ASMC).

[11] Artículos del ASMC: 1 definición de subvención y 2 especificidad.

[12] Artículo 5.c perjuicio grave y 6.3.a del ASMC desplazamiento de las importaciones.

[13] Artículos 1 y 2 del ASMC.

[14] Artículos 5.c perjuicio grave, 6.3.b desplazamiento de las exportaciones y 6.3.c subvaloración de precios del ASMC.

[15] Caso DS 108.

[16] Bajo los artículos del ASMC: 3.1.a subvención a la exportación supeditada de iure o de facto a los resultados de la exportación y 3.2 prohibición de mantenerlas.

[17] Casos DS 46, DS 70, DS 71 y DS 222.

cuentra en la fase de supervisión de la implementación.

Este es un caso con una larga historia que arranca en 2003 cuando se solicitaron consultas por primera vez. El caso contra la metodología de *zeroing* aplicada por Estados Unidos a la hora de calcular los márgenes de *dumping* ha acabado dividiéndose en dos: el caso *mama zeroing* DS 294 y el caso *baby zeroing* DS 350.

Con respecto al caso DS 294, el 9 de mayo de 2006 el OSD adoptó el informe del Grupo Especial y del Órgano de Apelación. En este informe se estableció que Estados Unidos había actuado de forma inconsistente con los artículos 2.4.2 y 9.3 del Acuerdo Anti-dumping y el artículo VI:2 del GATT 1994. El OSD le pidió a Estados Unidos que pusiera sus medidas en conformidad. Estados Unidos y la Unión Europea acordaron que el plazo para poner las medidas en conformidad fuera de 11 meses. En vista de que este plazo no se cumplió, la Unión Europea pidió un Grupo Especial de cumplimiento (artículo 21.5 del ESD) que se constituyó el 25 de septiembre de 2007, y que después fue apelado. Los informes del Grupo Especial y del Órgano de Apelación fueron adoptados por el OSD el 11 de junio de 2009. No existe un segundo periodo razonable de tiempo para implementación tras un caso de cumplimiento, por lo que Estados Unidos debía dar cumplimiento de forma inmediata.

Dada la falta de progresos por parte de Estados Unidos, el 29 de enero de 2010 la Unión Europea solicitó autorización al OSD para suspender la aplicación de concesiones u otras obligaciones a Estados Unidos como medida de represalia. Estados Unidos no aceptó la propuesta de la UE sobre el nivel de sanciones y recurrió al arbitraje del artículo 22.6. La reunión del panel de arbitraje con las partes en la que se determinaría la cuantía de la sanción se celebró los días 20 y 21 de mayo de 2010.

El informe con el resultado del arbitraje debería haberse hecho público el 8 de septiembre de 2010. Sin embargo, el 7 de septiembre de 2010 la Unión Europea y Estados Unidos comunicaron conjuntamente al presidente del panel de arbitraje que habían llegado a un acuerdo y le solicitaron que suspendiera su trabajo.

El acuerdo consiste en suspender la aplicación de las sanciones por un periodo de 12 meses, reservándose la Unión Europea el derecho a terminar con esta suspensión en cualquier momento. A cambio, Estados Unidos se compromete a implementar de manera completa el dictamen del OSD próximamente. Mientras tanto, continuarán celebrándose consultas entre las partes.

El Departamento de Comercio (DOC) publicó una propuesta de modificación de la reglamentación en el Federal Register del 28 de diciembre del 2010 por el que se proponía la finalización de la utilización de la metodología en las revisiones administrativas. El plazo para que los interesados manden sus propuestas de modificación de la propuesta finalizó el 18 de febrero y posteriormente, se calcula que hacia junio del 2011, el DOC deberá publicar la norma final.

• *Caso contra la detención de medicamentos en tránsito procedentes de India y con destino Brasil.* Es un caso defensivo que se encuentra en la fase de consultas. En diciembre de 2008, las autoridades aduaneras holandesas detuvieron un cargamento de medicamentos genéricos en tránsito que un productor indio, de este tipo de medicamentos, había enviado por transporte aéreo a una empresa brasileña. Previamente, una empresa norteamericana había alertado a las autoridades aduaneras de que poseía la patente para dicha medicina, que sin embargo no está protegida por patente ni en India ni en Brasil. El cargamento se retuvo durante 36 días ante la sospecha de que se tratase de medicamentos falsificados. Finalmente, se devolvió el cargamento de medicamentos a su propietario indio, quien decidió despachar el cargamento de vuelta a la India. Los medicamentos eran para el tratamiento de la presión arterial y su valor ascendía a unos 50.000 euros.

A raíz de este incidente, se ha acusado a la Unión Europea de actuar contra los medicamentos genéricos para favorecer a los titulares de patentes ▷

europeos, perjudicando así el acceso a los medicamentos en los PED.

Desde principios de 2009, este caso ha conseguido una amplia repercusión política y mediática, siendo recogido en numerosos medios de comunicación, objeto de interés de muchas organizaciones no gubernamentales (ONG) y tema de debate en varios foros internacionales. El Parlamento Europeo también ha mostrado su interés por este asunto. En todas las reuniones, se han replicado los mismos argumentos. India y Brasil (apoyados por los PMA, el Grupo Africano y muchos países en desarrollo) han criticado duramente la acción de las aduanas y la legislación comunitaria. Ante esta situación, la Comisión actuó en varios frentes, iniciando contactos a nivel político con las autoridades de Brasil, India y Países Bajos.

Sin embargo, esto no fue suficiente para las autoridades indias y brasileñas y solicitaron las respectivas consultas. En julio de 2010 se han celebrado consultas conjuntas entre la Unión Europea, Brasil y la India, con Canadá, Ecuador, Japón, China y Turquía como terceras partes. La segunda ronda de consultas se ha celebrado el 13 de septiembre en Ginebra. Además, se han producido contactos informales entre la Comisión y la India durante el mes de agosto y paralelamente a las consultas de septiembre.

El 15 de diciembre de 2010 el comisario de comercio Karel De Gucht anunció en prensa que la Unión Europea y la India habían llegado a un acuerdo amistoso sobre este contencioso. Sin embargo, para su implementación será necesario esperar a la modificación del Reglamento aduanero europeo, lo cual llevará su tiempo, pues debe hacerse por el procedimiento de codecisión.

• *Otros casos.* Es probable que los siguientes casos sigan activos en este período: en la parte ofensiva, las restricciones a la exportación de China de materias primas, vinos y bebidas espirituosas de Filipinas e India. Por el lado defensivo, las medidas de Canadá y Noruega sobre productos procedentes de las focas.

En definitiva, el procedimiento de solución de diferencias es la piedra angular del actual sistema multilateral de comercio. La existencia de este mecanismo significa que todos los miembros de la OMC se han comprometido a cumplir el conjunto de reglas y concesiones acordadas y que, cuando uno o varios miembros consideren que otro ha adoptado medidas que no lo cumplen, acudirán al procedimiento de solución de diferencias en vez de adoptar decisiones unilaterales.

5.2.4. Exámenes de política comercial

La finalidad del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (MEPC) (TPRM, en sus siglas en inglés) bajo el pilar de transparencia de la OMC, es coadyuvar a una mayor adhesión de todos los miembros de la Organización Mundial del Comercio a las normas y disciplinas de los acuerdos comerciales multilaterales y, cuando proceda, de los acuerdos comerciales plurilaterales, mediante la consecución de una mayor transparencia en las políticas y prácticas comerciales de los miembros. El MEPC, fue establecido en 1989, según consta en el Anexo 3 del Acuerdo de Marrakech.

Todos los miembros de la OMC son objeto de examen en el marco del MEPC[18].

En virtud del Anexo III del Acuerdo de Marrakech [19] se establece que:

• Los cuatro miembros con mayor participación en el comercio mundial (actualmente la Unión Europea, los Estados Unidos, Japón y China) serán objeto de un examen cada 2 años,

• Los 16 países siguientes (con mayor participación en el comercio mundial) cada 4 años.

• Los demás, cada 6 años, pudiendo fijarse un intervalo más extenso para los países miembros menos adelantados.

El Órgano de Examen de las Políticas Comerciales ha programado para el año 2011 exámenes ▷

[18] Los miembros que a finales de 2010 no han sido objeto de examen son los siguientes: Cabo Verde, Camboya, Cuba, Guinea-Bissau, Kuwait, Macedonia, Moldova, Myanmar, Nepal, Reino de la Arabia Saudita, Tonga, Ucrania y Vietnam.

[19] Aprobado por los ministros en abril de 1994 y por el que el MEPC se convirtió con carácter permanente en una de las funciones básicas de la OMC.

a los 19 países siguientes: Jamaica, Japón, Australia, Paraguay, Canadá, Nigeria, Unión europea, Egipto, India, Mauritania y República de Guinea, Camboya, Ecuador, Filipinas, Tailandia, Reino de Arabia Saudita, Nepal, Kuwait y Zimbabwe.

5.2.4.1. Organización de los exámenes

El Órgano de Examen de las Políticas Comerciales (OEPC) realiza los exámenes sobre la base de una declaración de políticas preparada por el país objeto de examen (*informe del Gobierno*) y un informe elaborado por economistas de la División de Examen de las Políticas Comerciales de la Secretaría de la OMC (*informe de la Secretaría de la OMC*). La Secretaría, aunque solicita la colaboración del miembro para preparar el informe, es la única responsable de los hechos y opiniones expuestos en él.

Los informes preparados por la Secretaría de la OMC ofrecen un análisis fáctico e independiente de las políticas y prácticas comerciales de los diferentes miembros examinados y son, por lo general, valorados positivamente tanto por el país objeto de examen como por los demás países miembros. Al presentar una imagen global de la interacción institucional en la formulación y aplicación de las políticas comerciales y del efecto de éstas en los distintos sectores, los informes han servido también de referencia, en algunos casos, para la formulación de dichas políticas.

La reunión durante la cual se realiza el examen se celebra en dos sesiones. La primera se dedica a las exposiciones introductorias del miembro objeto de examen y del ponente, y a las observaciones y preguntas recibidas de los miembros dentro del plazo concedido a tal efecto.

Los debates de la segunda sesión, en la que el miembro objeto de examen responderá a las preguntas, se basan en los principales temas identificados por el presidente, el ponente y la Secretaría.

Tanto el informe de la Secretaría como la declaración de políticas del miembro se publican después del examen, junto con el acta de la reunión y el texto de las observaciones formuladas al término de la misma por el presidente del OEPC a modo de conclusión.

En el caso de la Unión Europea la Comisión envía, en su nombre, un documento recopilatorio de todas las preguntas realizadas hasta tres semanas antes de la fecha del TPR en la OMC, por los Estados miembros de la UE y sus servicios.

Por otra parte, para varios países en desarrollo y menos adelantados, los exámenes han resultado valiosos para destacar sus necesidades de asistencia técnica. Al tiempo que se lleva a cabo una evaluación de las políticas y prácticas comerciales de los miembros, en el proceso de examen se analizan igualmente las repercusiones económicas de las medidas comerciales.

Aunque cada informe se centra naturalmente en las cuestiones y medidas propias de cada país, se analizan regularmente ciertos temas comunes como:

– Acuerdos y arreglos comerciales en los que se incluirían la transparencia en la elaboración y aplicación de las políticas; el entorno económico y la liberalización del comercio; la aplicación de los Acuerdos de la OMC; acuerdos multilaterales, acuerdos comerciales regionales y su relación con el sistema multilateral de comercio, principalmente.

– Medidas que afectan directamente a las importaciones y a las exportaciones tales como la racionalización de los aranceles y la diferencia entre los tipos arancelarios aplicados y consolidados; los procedimientos para el despacho de aduanas; el trato especial y diferenciado con inclusión del acceso a los mercados y la aplicación, particularmente en relación con la valoración en aduana, de las restricciones en las importaciones y las exportaciones; los procedimientos para el trámite de licencias; la utilización de medidas especiales (como son los derechos *antidumping* y derechos compensatorios); los incentivos (como son las subvenciones y condonaciones fiscales), las medidas técnicas y sanitarias y el acceso a mercados, entre otros.

– Medidas que afectan a la producción y al comercio: normas y su equivalencia con la normativa internacional; legislación en materia de derechos de propiedad intelectual y su observancia; políticas y prácticas de contratación pública; participación del ▷

Estado en la economía y los programas de privatización; cuestiones de política de competencia y política de inversiones relacionadas con el comercio; compromisos en el marco del AGCS (Acuerdo General del Comercio de Servicios); los ADPIC (Acuerdo sobre aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio) y las MIC (Medidas de Inversión relacionadas con el Comercio); la asistencia técnica para la aplicación de los acuerdos de la OMC y la experiencia de la Ayuda para el Comercio y del Marco Integrado.

También se examinan las políticas comerciales por sectores, en particular la liberalización de la agricultura y de determinados sectores de servicios, y de otros sectores como pesca, energía y manufacturero.

Los exámenes de las políticas comerciales de los PMA han ido adquiriendo cada vez más una función de asistencia técnica y han ayudado a comprender mejor la estructura de la política comercial establecida y su relación con los acuerdos de la OMC. Los exámenes también han aumentado la comprensión que esos países tienen de dichos acuerdos. El informe de la Secretaría para el examen de un PMA incluye una sección sobre necesidades y prioridades de asistencia técnica.

El Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales constituye así un foro que permite un debate abierto y en el que los miembros examinan de forma transparente las políticas comerciales de cada miembro procurando que los exámenes se centren en los temas fundamentales y en las modificaciones de política comercial ocurridas desde el último examen de política comercial del Estado miembro de la OMC.

5.3. Política comercial bilateral

5.3.1. Acuerdos bilaterales

5.3.1.1. Corea

En mayo de 2007, Corea y la Unión Europea lanzaron las negociaciones de un ambicioso Acuerdo de Libre Comercio (ALC), y en junio de 2008, dio comienzo otro proceso negociador para actualizar el Acuerdo Marco de 2001 con el fin de ampliar su ámbito a la cooperación en temas políticos y globales. Ambos acuerdos están vinculados legal e institucionalmente.

Después de intensas y fructíferas negociaciones, los dos Acuerdos fueron rubricados en octubre de 2009. El Acuerdo Marco fue firmado en mayo de 2010 y el Acuerdo de Libre Comercio el 6 de octubre durante la Cumbre Unión Europea-Corea. Se ha establecido el 1 de julio de 2011 como fecha para la aplicación provisional del ALC. La necesaria notificación a Corea se hará con anterioridad a esa fecha, siempre y cuando el Parlamento haya dado su consentimiento al acuerdo y el reglamento de la cláusula de salvaguardia bilateral sea de plena aplicación. El Parlamento ya ha dado su consentimiento al conjunto del acuerdo y al reglamento sobre la cláusula de salvaguardia bilateral; únicamente falta que el Consejo adopte formalmente este último.

El Acuerdo de Libre Comercio con Corea es uno de los más ambiciosos que ha negociado la Unión Europea. La negociación del tratamiento a dar al sector de la automoción ha sido uno de los capítulos más controvertidos. No obstante, en lo que se refiere al desarme arancelario, se han logrado períodos transitorios suficientemente amplios: 3 años para el desarme de los vehículos grandes y medianos y 5 años para el de los pequeños.

Aunque se ha acordado cierta flexibilización en las reglas de origen y se ha aceptado la cláusula de *drawback* (reembolso de los aranceles a la importación de *inputs* de terceros países necesarios para la elaboración de productos objeto de comercio entre ambas partes), se ha incluido un mecanismo especial, que limitaría al 5 por 100 el reembolso de los derechos arancelarios en caso de un aumento significativo de los aprovisionamientos procedentes de terceros países. Ello permitirá contrarrestar los problemas que pudieran surgir en el seno de la industria europea del automóvil. Este mecanismo sólo podrá activarse a partir del quinto año de ▷

vigencia del Acuerdo, coincidiendo con el fin del desarme arancelario para el sector de la automoción.

Además, se ha incluido una cláusula de salvaguardia bilateral que permitiría una intervención rápida, reduciendo el desarme arancelario previsto o la elevación de aranceles, en el caso de que se constate un daño a la producción comunitaria de cualquier producto, incluido los automóviles, originado por el incremento de las importaciones coreanas. Para la aplicación por parte de la Unión Europea de estas medidas, se ha hecho necesaria la adopción de un reglamento que ha sido aprobado por el procedimiento legislativo ordinario (Consejo y Parlamento).

Finalmente, el 17 de febrero de 2011 el Parlamento Europeo aprobó el Acuerdo de Libre Comercio Unión Europea-Corea del Sur con 465 votos a favor, 128 en contra y 19 abstenciones.

5.3.1.2. ASEAN

La Unión Europea y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN)[20] firmaron un Acuerdo de Cooperación en 1980 que abarca ámbitos comerciales y económicos a fin de eliminar principalmente los obstáculos no arancelarios al comercio.

En mayo de 2007 en la reunión ministerial Unión Europea-ASEAN celebrada en Brunei se lanzaron las negociaciones para el establecimiento de un acuerdo de libre comercio regional.

Sin embargo, en 2009 la Comisión presentaría un informe sobre el estado de situación de la negociación incidiendo en un cambio de enfoque consistente en mantener el compromiso con la región, pero abrir negociaciones bilaterales con aquellos países que manifestaran un nivel de ambición equiparable al de la Unión Europea. Asimismo, apuntó como candidatos a tres países: Singapur, Vietnam y Tailandia; Malasia se unió a este grupo posteriormente.

Teniendo en cuenta las consideraciones mencionadas anteriormente, a continuación se pasa a analizar el estado de situación de cada una de las negociaciones comerciales abiertas o a punto de abrirse.

Singapur

Las negociaciones con Singapur se lanzaron oficialmente en los primeros días de marzo de 2010 con ocasión de la visita del comisario de Comercio De Gucht a varios países asiáticos. Se han celebrado más de cinco rondas de negociaciones y se espera la conclusión de este primer ALC con un país ASEAN para el verano de 2011.

Entre los principales objetivos de esta negociación cabe señalar: el conseguir el mismo tratamiento que Singapur haya concedido a otros socios, mejorar los compromisos del Acuerdo plurilateral de Compras Públicas, mejorar el acceso a mercado en servicios, así como obtener compromisos *OMC plus* en medidas sanitarias y fitosanitarias y en propiedad intelectual.

Malasia

No existen acuerdos comerciales preferenciales bilaterales entre Malasia y la Unión Europea, pero este país es beneficiario del Sistema de Preferencias Generalizadas comunitario que permite el acceso al mercado comunitario en condiciones preferenciales a los productos provenientes de países en desarrollo.

En septiembre de 2010 el Consejo de la Unión Europea aprobó el lanzamiento de las negociaciones de un acuerdo de libre comercio con Malasia. La primera ronda de negociaciones tuvo lugar en Bruselas a principios de diciembre de 2010 y la segunda del 1 al 4 marzo de 2011 en Kuala Lumpur.

El objetivo es que este acuerdo sea coherente con el que se está negociando con Singapur ya que lo que se pretende finalmente es conseguir un acuerdo regional en el que no haya normas contradictorias entre los distintos países.

En conclusión, todo parece indicar que Malasia tiene interés en negociar, ya que el ALC formaría parte de las nuevas políticas económicas que pro- ▷

[20] Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia Brunei Vietnam (1995), Laos y Myanmar (1997), y Camboya (1999).

pugna el primer ministro, pues este ALC hay considerarlo en el marco de las negociaciones comerciales que este país está llevando a cabo con India, Corea, Nueva Zelanda y en el contexto de la Asociación del Pacífico (*Trans Pacific Partnership*, TPP en sus siglas en inglés).

Vietnam

En la actualidad está previsto lanzar las negociaciones para un acuerdo de libre comercio con Vietnam tan pronto como finalicen las discusiones técnicas preparatorias[21]. Todavía no ha finalizado el ejercicio de *scoping*[22] previo al inicio de las negociaciones.

En este contexto, conviene subrayar que la reciente Comunicación de la Comisión *Comercio, Crecimiento y Asuntos mundiales* prioriza la implementación de acuerdos de libre comercio con el fin de abordar temas como el componente reglamentario y las barreras comerciales.

Mientras tanto, Vietnam es beneficiario del Sistema de Preferencias Generalizadas que permite el acceso al mercado comunitario en condiciones preferenciales a los productos provenientes de países en desarrollo.

A nivel bilateral, Vietnam y la Unión Europea rubricaron el 4 de octubre de 2010 un nuevo Acuerdo de Asociación y Cooperación (PCA) que contiene un capítulo dedicado a la cooperación en diversas áreas comerciales (facilitación del comercio, SPS, etcétera), pero las disposiciones comerciales relevantes y los compromisos de acceso a mercado quedan reservados para el futuro ALC.

[21] El pasado 4 de octubre el presidente Barroso y el primer ministro de Vietnam llegaron a un acuerdo para lanzar las negociaciones de un ALC lo antes posible tan pronto como concluyan las discusiones técnicas preparatorias

[22] El ejercicio de *scoping* consiste en un análisis preliminar y previo sobre los costes y beneficios de un acuerdo de libre comercio de la UE con un tercer país, como consecuencia de la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias. Forma parte de un ejercicio más amplio y profundo, el análisis de impacto y sostenibilidad (SIA en sus siglas en inglés); siguiendo la metodología desarrollada por la Universidad de Manchester, el programa de SIA de la Comisión Europea tiene como objetivo analizar los efectos sobre el desarrollo sostenible de las negociaciones comerciales, informar sobre las consecuencias sociales, medioambientales y económicas, y recomendar medidas para maximizar los beneficios y reducir el impacto negativo de las mismas.

5.3.1.3. India

La Cumbre Unión Europea-India celebrada en octubre de 2006 acordó el lanzamiento de las negociaciones de un acuerdo bilateral de comercio e inversiones, que dieron inicio en junio de 2007; desde entonces se han celebrado, alternativamente en Bruselas y Nueva Delhi, un gran número de rondas de negociación.

Durante la presidencia española se celebraron dos rondas y una comisión mixta, y se identificaron los principales problemas en la negociación: compras públicas y desarme arancelario. No obstante, otro asunto que está resultando conflictivo es la protección de las indicaciones geográficas por la diferencia en los sistemas de protección en una y otra parte.

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

Finalmente, la última Cumbre bilateral Unión Europea-India en diciembre de 2010 se fijó como objetivo la finalización de las negociaciones de este acuerdo de libre comercio en la primavera de 2011. Se ha subrayado la importancia de alcanzar un acuerdo ambicioso y equilibrado.

5.3.1.4. Colombia y Perú

La Unión Europea y la Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú) comenzaron a negociar un acuerdo de asociación en junio de 2007. En julio de 2008 la negociación fue suspendida tras tres rondas de negociación ante la imposibilidad de la Comunidad Andina (CAN) de fijar una posición comercial común.

Las negociaciones se reanudaron en enero de 2009, esta vez con un nuevo enfoque que permitió negociar un acuerdo comercial *multipartito* con aquellos países andinos que así lo desearon; es ▷

decir, se abandonó la negociación de un acuerdo de asociación regional, al no conseguirse avances en la parte de diálogo político y de cooperación, y se centraron las negociaciones en la consecución de un acuerdo de libre comercio con aquellos países andinos dispuestos a abrir sus mercados. La nueva estrategia fue aceptada por Colombia y Perú.

Estos dos países andinos concluyeron la negociación del acuerdo multipartito con la Unión Europea durante la presidencia española, en marzo de 2010 y dejaron constancia de ello en la Declaración Conjunta de la VI Cumbre Unión Europea-América Latina y Caribe (Madrid, 17 y 18 de mayo de 2010). La entrada en vigor de su parte comercial está prevista para 2012 y su aplicación total para 2020.

Los beneficios potenciales del acuerdo para la Unión Europea se estiman provisionalmente en 4.000 millones de euros anuales, de los que alrededor de 480 millones beneficiarían directamente a España.

El impulso decidido de la presidencia española fue fundamental para lograr la conclusión de las negociaciones del Acuerdo Multipartito con los países andinos.

El Acuerdo de Libre Comercio concluido entre la UE y Colombia y Perú permite la reducción o eliminación de aranceles, ya que:

• Se prevé una liberalización total de los intercambios de productos industriales y de la pesca. A la entrada en vigor, el 80 por 100 de estos productos será liberalizado con Perú y el 65 por 100 con Colombia. Cinco años más tarde Colombia y Perú liberalizarán, respectivamente, un 18 por 100 y un 6 por 100 adicionales. El resto de productos quedará completamente liberalizado a los diez años. Destaca el resultado obtenido en vehículos: Colombia liberalizará los vehículos a motor en siete años (10 años en el caso de Estados Unidos) y Perú liberalizará inmediatamente los automóviles con cilindrada superior a los 3.000 cc, en 6 años los que estén entre 1.600 cc y 3.000 cc y en 10 años los que estén por debajo de 1.600 cc. Se han obtenido también importante porcentajes de liberalización para otros sectores tanto en Colombia (equipamiento médico, calzado, equipos de construcción, maquinaría, equipamiento electrónico, productos químicos, cosméticos y farmacéuticos, textiles o ropa) como en Perú (equipos de construcción, equipos médicos, acero, textiles y ropa o instrumentos ópticos).

• En productos agrícolas, el acuerdo prevé el acceso libre para vinos comunitarios (inmediato con Colombia y de entre 3 y 5 años con Perú dependiendo del tipo de vino) y el acceso inmediato para aceites de oliva tanto en Perú y Colombia (se trata del mejor tratamiento ofrecido por Perú a un país tercero y es lo mismo que ha ofrecido Colombia a Estados Unidos). Además se ha obtenido la liberalización inmediata para un gran número de bebidas espirituosas y un buen resultado para productos lácteos (contingentes arancelarios que cubren ampliamente las corrientes de comercio actuales y que se incrementarán un 10 por 100 anual junto con el compromiso de la liberalización total en 15 años con Colombia y en 17 años con Perú). También se han obtenido concesiones importantes en productos derivados del cerdo (Colombia liberalizará los jamones y otros preparados en 5 años y Perú en un período de entre 5 y 7 años con un contingente arancelario de 4.000 Tm que se incrementará un 10 por 100 anual).

Por su parte, la UE ha hecho también concesiones en algunos productos a los países andinos tales como azúcar, arroz, vacuno o plátanos (reducción arancelaria hasta alcanzar los 75 euros /Tm en 2020 que corresponde al nivel que ya se aplicaba a estos países, en el marco de un contingente, antes de 2006).

En relación con el desarme acordado para el plátano, si comparamos la rebaja arancelaria hasta los 75 euros/Tm en 2020 con los 114 euros/Tm a partir de 2017 negociados a nivel multilateral como arancel NMF podremos ver como la inevitable reducción arancelaria que la UE ha tenido que admitir con Perú y Colombia (el plátano es un producto muy importante para estos países, sobre todo para Colombia) ha sido aplazada tres años más ▷

que la rebaja multilateral, acordada en la OMC tras las sucesivas demandas contra el régimen comunitario de importación de plátano. Además, y dado que el nivel final del arancel es significativamente más bajo en el acuerdo bilateral, la UE ha conseguido introducir una cláusula de salvaguardia según la cual el tratamiento preferencial para el plátano se suspendería por un máximo de tres meses, en caso de que las importaciones de estos países alcanzaran ciertos niveles (67.500 Tm para Perú en 2010 con un incremento anual de 3.750 Tm hasta 2019, 1.350.000 Tm para Colombia con un incremento anual de 67.500 Tm hasta 2019). Este acuerdo prevé también una cláusula especial para la protección de las regiones ultraperiféricas.

Asimismo, en propiedad intelectual la UE ha obtenido la protección para de 205 indicaciones geográficas (IG) de las cuales 59 son españolas; entre las cuales 23 son de vinos, 12 de aceites de oliva, 8 de jamones o 3 de quesos. Además, se recoge la posibilidad de incorporar IG adicionales en el futuro.

El acuerdo también incluye un capítulo de servicios y establecimiento que garantiza un entorno seguro, transparente, no discriminatorio y predecible para las empresas comunitarias que decidan ejercer su actividad en la región. La UE ha conseguido mejores concesiones que Estados Unidos en áreas tales como los servicios marítimos y aéreos, sectores no de servicios o en lo que se refiere al personal cualificado. Las partes han acordado, además, liberalizar los pagos corrientes y los movimientos de capitales entre ellas.

El acuerdo contempla compromisos relevantes en compras públicas al haber conseguido la UE una cobertura mayor a la dada por Perú y Colombia a cualquier otro país. De esta forma los operadores comunitarios podrán participar con seguridad en las ofertas de contratos públicos en Colombia y Perú.

Desde antes del acuerdo, Colombia y Perú se benefician de un régimen concedido que confiere la exención total de aranceles en el mercado comunitario para todos los productos industriales y para un amplio grupo de productos agrícolas. A cambio, ambos países se comprometen al cumplimiento de una serie de convenciones y tratados internacionales. 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 Perú y Colombia en materia laboral y medioambiental.

Finalmente, el acuerdo recoge también cláusulas políticas: contiene un texto que prevé la suspensión inmediata de las preferencias en caso de no respetarse los derechos humanos e incluye una cláusula de no proliferación de armas de destrucción masiva.

5.3.1.5. Centroamérica

La Unión Europea y Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá) concluyeron las negociaciones de un acuerdo de asociación (incluye compromisos en diálogo político, cooperación y comercio) el 13 de mayo de 2010, durante la presidencia española, justo antes de la celebración de la VI Cumbre UE-América Latina y Caribe.

El impulso decidido de la presidencia española también fue fundamental para lograr la conclusión de las negociaciones de este acuerdo de asociación (AA).

La entrada en vigor de la parte comercial del acuerdo está prevista para 2012 y su aplicación total para 2020.

Los beneficios potenciales del acuerdo de libre comercio para la Unión Europea se estiman provisionalmente en 2.300 millones de euros anuales, de los que alrededor de 200 millones beneficiarían directamente a España.

En cuanto al contenido del pilar comercial del Acuerdo UE-CA, cabe destacar los compromisos en el ámbito de reducción o eliminación de aranceles:

- Así, en productos industriales y de la pesca, el 69 por 100 de las exportaciones comunitarias a Centroamérica quedará libre de aranceles a la entrada en vigor del AA, porcentaje que se incre- ▷

mentará hasta el 95 por 100 en 10 años y hasta el 100 por 100 en 15 años. La UE, por su parte, desmantelará los aranceles soportados por el 99 por 100 de las exportaciones de Centroamérica a la entrada en vigor.

• En pesca, Centroamérica liberalizará el 78 por 100 de las exportaciones comunitarias de productos pesqueros a la entrada en vigor; el 22 por 100 restante se liberalizará en 10 años. La UE, por su parte, liberalizará inmediatamente todas las exportaciones pesqueras centroamericanas.

• En agricultura se han acordado calendarios que permitirán que todas las exportaciones comunitarias a Centroamérica se liberalicen completamente, con excepción de la leche en polvo y del queso para las cuales se han fijado contingentes libres de aranceles de 1.900 Tm y 3.000 Tm respectivamente. La mayor parte de las bebidas alcohólicas se liberalizan a la entrada en vigor del acuerdo aunque hay algunas excepciones (whisky, vodka o cerveza).

Por su parte, la UE ofrece contingentes libres de aranceles para azúcar, arroz, vacuno y ron, así como una reducción de arancel al plátano centroamericano que llegará a 75 euros/Tm en 2020.

• En servicios y establecimiento, los compromisos alcanzados van más allá de lo ofrecido hasta ahora a nivel multilateral. Se liberalizan los pagos corrientes y los movimientos de capital y se supera en algunos casos (sectores no de servicios) lo acordado en CAFTA y en el Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Panamá. Se han conseguido buenos resultados para los servicios de telecomunicación, servicios medioambientales, servicios marítimos y otros servicios de transporte.

• En lo que se refiera a los compromisos en compras públicas difieren en función del grado de ambición de cada país (mayor en Costa Rica y menos en Nicaragua). Lo acordado es similar a lo incluido en CAFTA y en el Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Panamá. La importancia económica de este sector es considerable al haberse conseguido finalmente la inclusión del Canal de Panamá.

El Acuerdo UE-CA incluye, además, compromisos para garantizar la protección efectiva de la propiedad intelectual y especialmente de las indicaciones Geográficas (IG).

Igualmente, se han relajado las condiciones que otorgan origen a los lomos de atún con el objetivo de salvaguardar los intereses de la inversión comunitaria en la región. Se permite, además, la acumulación con los países de la Comunidad Andina y con Venezuela y se reconoce la posibilidad de dialogar sobre la acumulación con otros países y regiones latinoamericanos.

También se han acordado compromisos en las áreas de facilitación comercial, SPS y TBT que favorecerán una mayor integración regional.

Por último, se incluye un capítulo sobre competencia, un mecanismo de solución de diferencias y un mecanismo de mediación para barreras no arancelarias en el comercio de bienes.

5.3.1.6. Mercosur

La Unión Europea y Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) comenzaron a negociar un amplio Acuerdo de Asociación en 1999, es decir, un acuerdo que incluyera compromisos en tres pilares: diálogo político, cooperación y comercio con compromisos de liberalización en los siguientes capítulos comerciales: acceso al mercado de mercancías (agrícolas e industriales), inversiones y movimiento de capitales, servicios, compras públicas, propiedad intelectual, competencia, acuerdo de vinos y los temas habituales de reglas (SPS, TBT, solución de diferencias, reglas de origen y defensa comercial).

Tras varios años de negociaciones, cuando todo indicaba que éstas podían concluir en septiembre de 2004, las partes no alcanzaron un acuerdo y el proceso negociador se estancó. Las distintas reuniones de expertos celebradas entre ambas partes desde 2005 hasta 2009 dejaron siempre patente el interés de ambos socios por retomar la negociación, aunque no permitieron lograr avances decisivos. ▷

El 4 de mayo de 2010, bajo presidencia española, tras varios meses de contactos exploratorios entre ambos socios, el Colegio de Comisarios tomó la decisión de reanudar las negociaciones del acuerdo. Este hecho quedó recogido en la Declaración Conjunta de la VI Cumbre Unión Europea-América Latina y Caribe (Madrid, 17 y 18 de mayo de 2010). El impulso decidido de la presidencia española fue fundamental para lograr la reanudación de estas negociaciones.

Se han celebrado varias rondas de negociación.

Por ahora, el objetivo de la Comisión es concluir las negociaciones alrededor de finales de 2011. Se estima que la Unión Europea tendría unos beneficios potenciales provisionales de 3.700 millones de dólares con el acuerdo, de los que 370 millones beneficiarían directamente a España.

5.3.1.7. Política Europea de Vecindad

Con motivo de la incorporación de diez nuevos Estados miembros a la Unión Europea en mayo de 2004, surgió la necesidad de establecer relaciones con los nuevos vecinos y reforzar las ya existentes con los vecinos tradicionales, a través de una Política Europea de Vecindad (PEV). La PEV busca un marco de estabilidad política y económica con estos países, a partir del aprovechamiento de los valores comunes (democracia y derechos humanos, Estado de Derecho, buena gobernanza, principios de economía de mercado y desarrollo sostenible).

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

Los planes de acción figuran entre los instrumentos clave para la puesta en práctica de la PEV. Se trata de documentos específicos hechos «a medida» para cada país, en los que se establece conjuntamente una agenda de reformas políticas, económicas y sectoriales. En ellos se definen una serie de prioridades a corto y medio plazo (de 3 a 5 años).

Hasta el momento, están aprobados 12 planes de acción (Armenia, Azerbaiján, Egipto, Georgia, Israel, Jordania, Líbano, Moldavia, Marruecos, Autoridad Palestina, Túnez y Ucrania), quedando pendientes los de Bielorrusia, Argelia, Siria y Libia.

Uno de los objetivos fundamentales de la PEV es la integración económica con los países socios. Esta actuación debe de ir más allá del libre comercio de mercancías y servicios y abarcar también cuestiones «internas»: superar los obstáculos no arancelarios y tender a una convergencia total en el ámbito comercial y reglamentario. Con el tiempo, la puesta en práctica de los planes de acción sentará las bases para una nueva generación de «acuerdos amplios de libre comercio» con todos los socios de la PEV, como el que la UE está negociando actualmente con Ucrania.

Cabe resaltar que, desde sus inicios, la PEV ha sido objeto de una atención continua y especial por parte de la UE. Así, en 2006 se adoptó la Comunicación *Reforzando la PEV* por parte de la Comisión, en la que se incluían una serie de propuestas para mejorar su impacto. A lo largo del año 2007 se consolidaron las ofertas de la PEV reforzada, se celebró una conferencia ministerial en la que participaron los Estados miembros y los países de la vecindad, y se aprobó una nueva comunicación de la comisión: *Una Política Europea de Vecindad más sólida*, que ha permitido añadir más actuaciones a cambio de más compromisos.

En abril de 2009 la Comisión publicó otra Comunicación a la que acompañaban los informes de progreso, país por país, en los que se analizan los logros y los aspectos pendientes de cumplimiento de cada Plan de Acción.

En el primer semestre de 2011 está prevista una comunicación de la Comisión sobre la nueva PEV, que dará continuidad a la reciente comunicación *Una Asociación para la Democracia y la prosperidad compartida con el Sur del Mediterráneo*, adoptada el 8 de marzo de 2011. ▷

Esta comunicación está encaminada a favorecer y consolidar la democracia y prosperidad de los países del área Mediterránea. Se citan iniciativas que podían desarrollarse a corto o medio plazo en el ámbito económico y comercial para fomentar el comercio en la región y con ello reducir la pobreza y garantizar al mismo tiempo la estabilidad y prosperidad de la zona; elementos vitales para lograr la consolidación de los principios democráticos en cualquier país[23].

a) Vecindad Sur

Proceso Unión por el Mediterráneo

En 1995 la Unión Europea lanzó el Proceso de Barcelona basado en su parte comercial en el establecimiento de una Zona de Libre Comercio entre la Unión Europea y los países mediterráneos para 2010. Para ello se creó una red de acuerdos de asociación con sus socios mediterráneos y de acuerdos de libre comercio entre ellos (dimensión Sur-Sur).

En 2008 el Proceso de Barcelona quedó subsumido en la Unión para el Mediterráneo (UPM), cuyo secretariado tiene sede en Barcelona. La UPM incluye una cartera de proyectos prioritarios en sectores específicos (infraestructuras, energía, agua, etcétera) a fin de impulsar la integración regional.

Cabe destacar que hasta el momento los avances de la UPM han sido importantes desde el punto de vista de la integración Norte-Sur. Excepto Siria, han entrado ya en vigor todos los acuerdos de asociación (Argelia, Egipto, Jordania, Israel, Líbano, Marruecos, Autoridad Palestina, Túnez y Turquía). La Unión Europea da acceso total a los productos industriales de estos países, que a su vez irán eliminando progresivamente aranceles; mientras tanto para los productos agrícolas se establece un régimen preferencial recíproco y asimétrico aún no culminado.

Por lo que se refiere a la integración Sur-Sur, a pesar del Acuerdo de Agadir (ALC entre Marruecos, Túnez, Egipto y Jordania) y de los ALC bilaterales entre los países más activos de Euromed (Marruecos, Egipto, Jordania y Turquía), ésta sigue siendo la asignatura pendiente de la integración regional.

En la Conferencia de Ministros de Comercio Euromed (Bruselas, 9 diciembre de 2009), la mayoría de las delegaciones dieron el visto bueno a la *Hoja de Ruta 2010 y más allá*, que recoge una serie de acciones con el objetivo final de lograr una ZLC Euromediterránea «amplia y profunda» que cubra otros temas comerciales no abordados hasta ahora (como la propiedad intelectual, las barreras no arancelarias y las compras públicas). Sin embargo, todavía no se ha logrado la unanimidad para la adopción formal de esta hoja de ruta.

El estado de situación de las negociaciones comerciales abiertas en la conferencia de Marrakech de marzo de 2006 es el siguiente:

Las negociaciones sobre la liberalización del comercio de servicios y derecho de establecimiento con Egipto, Israel, Marruecos y Túnez están en curso, pero progresan lentamente.

La conclusión de acuerdos bilaterales para establecer mecanismos de solución de diferencias han finalizado con Egipto, Líbano, Túnez, Jordania y Marruecos. Las negociaciones con Israel están en marcha y las negociaciones con la Autoridad Palestina podrían relanzarse en 2011.

También se han concluido acuerdos para una mayor liberalización de los productos agrícolas, los productos agrícolas transformados y los productos pesqueros con Egipto, Israel y Marruecos. Las negociaciones están en curso con Túnez.

El primer Acuerdo de Conformidad y Aceptación de Productos Industriales (ACAA) se firmó con Israel en mayo de 2010 para productos farmacéuticos.

Finalmente, dentro del proceso UPM y desde la perspectiva de comercio es importante resaltar que en la última Conferencia de Ministros de Comercio Euromed (Bruselas, 11 de noviembre 2011) se aprobaron 3 líneas de acción principales: ▷

[23] Entre las iniciativas se plantean cuestiones relacionadas con las reglas de origen, las negociaciones agrícolas, las negociaciones en servicios y la negociación de acuerdos de libre comercio amplios y profundos.

1. Un plan de acción de medidas de apoyo al comercio palestino, entre las que destacan: otorgar un trato libre de aranceles y de contingentes (*Duty Free Quota Fre)* a todos los productos palestinos que no están recibiendo este tratamiento actualmente y apoyar la solicitud de Palestina como observador permanente de la OMC;

2. La implementación de un mecanismo de facilitación del comercio y la inversión;

3. Así como el reforzamiento de la cooperación y la mejora en la lucha contra la piratería.

Libia

En el ámbito económico-comercial no existe un marco institucional que encuadre las relaciones de la Unión Europea con Libia. Por ahora, Libia sólo asiste como observador al proceso UPM. No obstante, en el Consejo de Asuntos Exteriores de octubre del 2004 la Unión Europea reconoció la importancia de un compromiso con Libia.

En julio de 2008 el Consejo adoptó la Recomendación de la Comisión para iniciar las negociaciones de un acuerdo marco con Libia, que incluiría la firma de un ALC «amplio y profundo» destinado a propiciar la liberalización del comercio de mercancías, servicios y derecho de establecimiento, así como algunos aspectos en el ámbito energético.

En julio de 2010 ante los escasos avances en aspectos comerciales y sin haber mantenido aún discusiones relativas a varios capítulos importantes, parecía obvio que lograr un acuerdo de libre comercio profundo se podría convertir en un objetivo de largo alcance temporal.

Por esta razón, la Comisión planteó a la parte libia un enfoque en dos etapas: primero la negociación de un Acuerdo de Partenariado y Cooperación (PCA) plus con disposiciones de liberalización comercial de mercancías, manteniendo la máxima ambición en inversiones y compras públicas y, en una segunda fase, tratar de concluir un ALC «amplio y profundo» en un plazo de diez años, para lo que el PCA incluiría una cláusula *rendez vous*. De esta forma, se considera que se respeta el mandato de negociación dado por el Consejo.

Este nuevo enfoque fue rechazado de forma tajante por Libia, quien ha reafirmado su deseo de alcanzar un acuerdo ambicioso.

Además, la Comisión ha informado a Libia de la importancia de su adhesión a la OMC de cara a pasar a negociar un ALC «amplio y profundo».

No obstante, tras diez rondas de negociación, la última tuvo lugar los días 14 al 16 de febrero de 2011, y a consecuencia de los acontecimientos políticos del mes de febrero se han suspendido las negociaciones del Acuerdo Marco con Libia.

b) Vecindad Este: Asociación Oriental

En mayo de 2009 se celebró la primera Cumbre sobre la Asociación Oriental en Praga con el objetivo de fortalecer la integración económica de la Unión Europea con seis de nuestros vecinos de Europa del Este y del Cáucaso Sur (Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Georgia, Moldavia y Ucrania). Para ello, se lanzó un mensaje de impulso y apoyo a las reformas para transformar sus economías en economías de mercado a través de una doble dimensión, la bilateral y la multilateral.

La celebración de esta primera Cumbre fue la respuesta de la Unión Europea a la Comunicación sobre la Asociación Oriental que presentó la Comisión en diciembre de 2008 y al mandato del Consejo Europeo de marzo de 2009, en el que los Estados miembros demandaban, tanto a la Comisión como a las futuras presidencias, la pronta puesta en práctica de los principios recogidos en la misma.

Por lo que se refiere a las relaciones comerciales de la Unión Europea con estos socios, cabe destacar que éstas se enmarcan en los Acuerdos de Asociación y Cooperación (PCA) en vigor desde 1999. Mediante estos acuerdos, que tienen una duración prevista de 10 años (a excepción del PCA con Bielorrusia, que no ha sido ratificado por ésta), la Unión Europea concede preferencias comerciales autónomas a estos países:

– Moldavia se beneficia de derechos comerciales autónomos. ▷

– Armenia, Azerbaiyán y Georgia son beneficiarios del SPG-Plus.

– Ucrania del SPG.

– Bielorrusia fue excluida del SPG en 2006, por no cumplir algunas convenciones en materia laboral.

En la actualidad, la Comisión está ofreciendo a los países pertenecientes a la Asociación Oriental nuevos acuerdos de asociación que contemplan la posibilidad de negociar acuerdos de libre comercio bilaterales «amplios y profundos» con la Unión Europea, siempre y cuando se cumplan una serie de condiciones: pertenencia a la OMC (Bielorrusia y Azerbaiyán no son miembros), viabilidad económica, capacidad para negociar demostrada, e inclusión y disponibilidad de negociar, entre otros, capítulos de mercancías, servicios, inversiones y compras públicas.

Por otro lado, el 13 de diciembre de 2010 tuvo lugar la Segunda Reunión Ministerial de la Asociación Oriental con vistas a preparar la segunda Cumbre de Jefes de Estado. En principio estaba prevista para mayo de 2011 en Budapest, pero que por razones logísticas ha sido retrasada al segundo semestre de 2011.

Ucrania

Ucrania es uno de los países incluidos en la Asociación Oriental. Con Ucrania se negocia desde febrero de 2008 un acuerdo de libre comercio (ALC), como parte del Acuerdo de Asociación. Se espera conseguir un acuerdo amplio, de nueva generación, que incluya la aproximación reglamentaria además de la mejora del acceso al mercado de bienes, servicios e inversión.

La negociación del ALC se vio ralentizada en 2009 como consecuencia de las medidas proteccionistas anticrisis adoptadas por Ucrania, por la falta de liderazgo político en época preelectoral y por la falta de compromiso de las autoridades ucranianas para acometer las reformas económicas, necesarias en el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea.

En la pasada cumbre de noviembre de 2010 las partes confirmaron su compromiso para finalizar el Acuerdo de Asociación, que incluye la negociación de un ALC amplio, lo que podría materializarse a lo largo de 2011, aunque quedan muchos temas por resolver.

Además, la UE ha detectado durante los últimos meses un significativo deterioro del clima general para los negocios en Ucrania, y muy en particular con las autoridades aduaneras.

5.3.1.8. Consejo de Cooperación del Golfo

Las relaciones bilaterales entre la Unión Europea y el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) se enmarcan en el Acuerdo de Cooperación de 1988.

Los seis países que conforman el CCG[24] son beneficiarios del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de la Unión Europea y, por tanto, sus productos entran en el mercado comunitario en condiciones preferentes.

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

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

La última ronda oficial de negociación tuvo lugar en julio de 2008, habiéndose conseguido cerrar prácticamente el texto del acuerdo en las ▷

[24] Países integrantes del CCG: Arabia Saudita, Bahrein, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Omán y Qatar.

diferentes áreas. Sólo queda pendiente el tema de las tasas a la exportación (en especial con Arabia Saudita) y la aceptación por parte del CCG de la cláusula suspensiva (que posibilita la suspensión de los compromisos del futuro ALC por incumplimiento de las cláusulas políticas sobre derechos humanos).

A principios de diciembre de 2008, el CCG anunció unilateralmente la suspensión de las negociaciones, pero en la reunión ministerial Unión Europea-CCG de Mascate en abril de 2009, expresó su interés por reanudar el proceso negociador con objeto de alcanzar un acuerdo.

El 14 de junio del 2010 se celebró en Luxemburgo la 20ª Ministerial/Consejo Conjunto entre la Unión Europea y el CCG. A lo largo de estas reuniones se aprobó un Programa de Acción Conjunta para el periodo 2010-2013 enfocado a fortalecer la cooperación de ambas partes en un conjunto de materias estratégicas de interés común como energía, inversiones y comercio, entre otras. En la declaración conjunta para este evento se menciona el compromiso que mantienen las partes en concluir el futuro ALC tan pronto como sea posible.

En la actualidad el CCG está formalmente a la espera de estudios horizontales sobre todos sus ALC con terceros países para tomar decisión sobre si siguen adelante con el ALC con la UE.

5.3.1.9. Canadá

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

En la cumbre UE-Canadá de 2007 ambas partes acordaron la realización de un estudio conjunto para analizar los costes y beneficios de una mayor liberalización del comercio bilateral. Tras hacer público los resultados del estudio en octubre de 2008, así como acordar en febrero de 2009 un informe conjunto sobre el alcance que debería tener el acuerdo (*Scoping exercise*), se lanzaron las negociaciones para la conclusión de un acuerdo comercial de carácter preferencial.

Así, desde el 10 de octubre de 2009 se está negociando con Canadá un Acuerdo Económico y Comercial Integrado (CETA en inglés, *Comprehensive and Economic Trade Agreement*), acuerdo comercial preferencial que incluye compromisos de liberalización en el comercio de bienes y servicios, además de capítulos como inversiones o compras públicas. El objetivo es cerrar el acuerdo en dos años.

El CETA constituye el primer acuerdo que la Unión Europea negocia con un país desarrollado, por lo que puede plantear dificultades distintas de los anteriores. El aspecto más controvertido de esta negociación es garantizar la vinculación de las provincias canadienses, dado el carácter federal de su sistema político; afectando particularmente a nuestros intereses sobre compras públicas y protección de indicaciones geográficas.

5.3.1.10. Balcanes Occidentales

Los Balcanes Occidentales incluyen a todos los países que se originaron a partir de la desmembrada Yugoslavia: Albania, Bosnia-Herzegovina, Croacia, Antigua República Yugoslava de Macedonia, Montenegro, Serbia y Kosovo. Con el objetivo de conceder un apoyo económico que favorezca la estabilidad política de estos países, la Unión Europea instrumentó unas medidas comerciales excepcionales dentro del Proceso de Estabilización y Asociación.

Así, en el año 2000 la Unión Europea concedió unilateralmente preferencias comerciales a los países de los Balcanes por un período de 5 años. El Reglamento (CE) nº 2007/2000, que recoge dichas preferencias, garantiza el acceso al mercado ilimitado y libre de derechos al 95 por 100 de las exportacio- ▷

nes de estos países y establece contingentes arancelarios para algunos productos como vinos, carnes de ternera, algunos productos pesqueros y azúcar. En noviembre de 2005 el Consejo extendió el sistema de preferencias comerciales autónomas hasta el 31 de diciembre de 2010.

Mientras tanto, se han ido firmando acuerdos de estabilización y asociación (AEA), que consolidan las mencionadas preferencias y tienen el objetivo de llegar, gradualmente, a establecer una zona de libre comercio entre la Unión Europea y cada uno de estos, al incluir una mejora de acceso a estos mercados para los productos originarios de la Unión Europea.

Se han firmado acuerdos de estabilización y asociación con todos los países de la región, excepto Kosovo (al no estar reconocido como Estado por todos los Estados miembros). Y, por el momento, han entrado en vigor completamente los AEA con Macedonia (2004), Croacia (2005) y Albania (2009). Por lo que se refiere a la parte comercial de los acuerdos con Bosnia-Herzegovina, Montenegro y Serbia, mientras se ratifican los acuerdos por todos los Estados miembros, han entrado en vigor los Acuerdos Interinos que recogen los compromisos comerciales de competencia exclusiva de la UE[25].

Por lo tanto, el Reglamento (CE) nº 2007/2000 se ha ido modificando en la medida en que los acuerdos interinos que recogen los aspectos comerciales y económicos de los AEA han entrado en vigor. Tras las sucesivas modificaciones sufridas, el Reglamento (CE) nº 2007/2000 se codificó y derogó a través del Reglamento (CE) nº 1215/2009.

Dada la finalización del período de vigencia de las medidas todavía aplicables a Kosovo, y la entrada en vigor de acuerdos interinos con Bosnia y Herzegovina y Serbia, actualmente se está analizando una propuesta de Reglamento del Parlamento y del Consejo, que contempla modificar el Reglamento (CE) nº 1215/2009:

– Suprimiendo a Bosnia y Herzegovina y a Serbia de la lista de beneficiarios de las concesiones arancelarias concedidas para los productos que también figuran en el régimen contractual, y ajustar los volúmenes de contingentes arancelarios totales a los productos específicos para los que se han concedido los contingentes arancelarios con arreglo a los regímenes contractuales.

– Manteniendo la vigencia de estas medidas para Kosovo y su aplicabilidad a Albania, Croacia, la Antigua República Yugoslava de Macedonia Montenegro, Bosnia y Herzegovina y Serbia cuando el Reglamento establezca concesiones más favorables a las recogidas en sus respectivos acuerdos de estabilización y asociación.

– Extendiendo el período de vigencia de las medidas comerciales excepcionales, aplicables a Kosovo, hasta el 31 de diciembre de 2015.

Esta propuesta debe aprobarse mediante el procedimiento de codecisión en 2011. Y lo más importante, la renovación de las preferencias recogidas en la propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo está condicionada a la continuación o renovación de la actual exención de las obligaciones de la OMC obtenida por la Unión Europea.

5.3.1.11. Pakistán

Pakistán es beneficiario del régimen general del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), permitiendo con ello que el 20 por 100 de sus exportaciones acceda al mercado comunitario con arancel cero, y más del 70 por 100 lo haga con arancel reducido. Sin embargo, no es beneficiario de las preferencias adicionales del SPG+ al no cumplir los criterios exigidos.

Las inundaciones en Pakistán del verano de 2010, que causaron unas pérdidas humanas y económicas sin precedentes, estimadas en 43.000 millones de dólares, han sido el detonante para que el Gobierno de este país haya solicitado a la Unión Europea ayuda económica y un mejor acceso de sus productos al mercado de la Unión Europea, principalmente, textiles. La Unión Europea es su principal socio comercial y su sector textil representa el 8,5 por 100 del PIB, generando el 38 por 100 del empleo. ▷

[25] Los Acuerdos Interinos actualmente en vigor son el de Bosnia-Herzegovina (1 de julio de 2008), Montenegro (2008) y Serbia (1 de febrero de 2010).

El 16 de septiembre de 2010 el Consejo Europeo aprobó una Declaración, por la cual los Estados miembros se comprometían a diseñar un paquete global de medidas de asistencia humanitaria y de naturaleza comercial para facilitar la recuperación económica y el crecimiento pakistaní.

Se acordó que las medidas comerciales se articularían mediante la concesión, con carácter inmediato y temporal, de reducciones de derechos arancelarios en importaciones claves para ese país, respetándose las reglas de la OMC y teniendo en cuenta la repercusión para la industria comunitaria. Con carácter previo a la implementación de estas medidas autónomas y unilaterales es preciso obtener un *waiver* o exención en la OMC.

Asimismo, se incorporó el compromiso de apoyar la elegibilidad de Pakistán como beneficiario del SPG+, una vez que se apruebe el futuro nuevo Reglamento SPG, a más tardar en 2014, y siempre y cuando cumpla con los criterios necesarios para ello.

5.3.2. Relaciones bilaterales y socios estratégicos

En la Comunicación de la Comisión sobre *Comercio, crecimiento y asuntos mundiales* se destaca la importancia de estrechar los lazos comerciales y en materia de inversión con los socios estratégicos de la Unión Europea, principalmente con China, Japón, Rusia, y Estados Unidos.

Brasil e India también reciben la calificación de socios estratégicos pero el estado de situación de sus relaciones comerciales con la Unión Europea ha sido objeto de análisis en el apartado anterior como consecuencia de los acuerdos en negociación con Mercosur y con la India.

5.3.2.1. China

China constituye en estos momentos el reto más importante de la política comercial de la Unión Europea. El comercio bilateral ha experimentado un crecimiento destacado en los últimos años de tal forma que China se ha convertido en el principal suministrador de la Unión Europea y en el tercer destino de las exportaciones de la Unión. Sin embargo, la Unión Europea todavía exporta más a Suiza que a China, lo que demuestra que todavía existe un enorme potencial de crecimiento en las relaciones bilaterales.

El Diálogo Económico y Comercial de Alto Nivel (HED, por sus siglas en inglés) (el último se celebró en diciembre de 2010) fue creado en la Cumbre bilateral de 2007 para abordar el acceso a mercado. En el HED siempre sobrevuela el interés de China en los instrumentos de defensa comercial y en la concesión del Estatuto de Economía de Mercado; temas que para la Unión Europea deben abordarse desde un punto de vista técnico.

Cuando China accedió a la Organización Mundial de Comercio, el 11 de diciembre de 2001, aceptó que se le reconociera como un país «no de economía de mercado» durante un plazo de 15 años. No obstante, en junio de 2003 presentó ante la Comisión Europea una solicitud formal para que se le concediera este tratamiento.

El proceso para esta concesión a nivel comunitario pasa por el cumplimiento por parte de China de cinco criterios[26] técnicos predeterminados de los que, en la actualidad, China sólo cumple con el criterio 2. Aunque China ha realizado importantes reformas, éstas no son suficientes y parece que persisten todavía numerosas distorsiones en su ▷

[26] Ausencia de influencia gubernamental en la asignación de recursos y en las decisiones de las empresas, ya sea directa o indirectamente (entidades públicas), por ejemplo, mediante fijación de precios o discriminaciones fiscales.

Ausencia de intervención del Estado en empresas vinculadas a los procesos de privatización y de formas de intercambio o compensación como el comercio de trueque.

Existencia y aplicación transparente y no discriminatoria de leyes corporativas que aseguren una adecuada administración de las entidades (estándares de contabilidad internacionales, protección a accionistas, información pública precisa de la empresa).

Existencia y aplicación de leyes transparentes y efectivas que aseguren el respeto de los derechos de propiedad y funcionamiento de un régimen de quiebra.

Existencia de un sistema financiero genuino e independiente del Estado que posea suficientes exigencias de garantías y una adecuada supervisión.

economía que desaconsejan, por el momento, la concesión de este tratamiento.

Por otra parte, a fin de actualizar el Acuerdo de Cooperación de 1985, se está negociando con China un nuevo acuerdo de cooperación y asociación.

Durante la presidencia española del Consejo de la Unión Europea hubo todo tipo de contactos y reuniones a diferentes niveles para estrechar las relaciones bilaterales (Comisión, Consejo, bilaterales al más alto nivel con las autoridades comerciales chinas).

Como resultado, en general, ha habido avances en la consolidación de las relaciones comerciales con China. Además, se ha insistido en los temas de interés europeo en los contactos y reuniones mantenidos con las autoridades comerciales chinas.

5.3.2.2. Japón

Las relaciones económicas y comerciales entre la UE y Japón, caracterizadas históricamente por un superávit a favor de Japón se han enmarcado en la Declaración Conjunta firmada el 18 de octubre de 1991. Así, se han ido creando varios diálogos informales en numerosas áreas, además de las reuniones ministeriales y cumbres de Jefes de Estado celebradas con carácter anual.

La tendencia en los flujos de inversión directa extranjera (IDE) también ha sido dinámica. Durante los últimos años, la UE se ha convertido en la más importante fuente de IDE de Japón y a la inversa: Japón se ha convertido en la primera fuente de IDE en la UE en su conjunto.

Sobre esta base, la naturaleza de este diálogo se ha transformado: mientras en el pasado las relaciones económicas con Japón estaban dominadas por disputas comerciales, el centro de atención hoy en día es la demanda de la UE de desregulación y reformas estructurales en Japón. Así, el Diálogo de Reforma Regulatoria se ha desarrollado con carácter anual desde 1994.

Es un proceso bidireccional, en el que cada parte presenta solicitudes de desregulación a la otra ante el Consejo Consultivo de Reforma Regulatoria. Esta simplificación en materia reglamentaria se instrumenta a través de documentos con propuestas de mejora de la regulación que cada una de las partes solicita a la otra, lo que permite asegurar un diálogo efectivo y eficiente. Dichas propuestas versan tanto sobre temas horizontales, como es la mejora del entorno de inversiones, como sobre temas sectoriales, y se responden a través de contestaciones escritas y con ocasiones de reuniones en Bruselas o bien en Tokio.

En la 10ª Cumbre, de diciembre de 2001, se firmó un Plan de Acción a 10 años. Uno de sus objetivos era el fortalecimiento de la asociación económica y comercial entre ambas partes, tanto en el ámbito bilateral como multilateral.

En este contexto, la entrada en vigor en 2002 de un Acuerdo de Reconocimiento Mutuo constituyó una buena noticia para el estímulo de esta relación. La cuestión del acceso al mercado de Japón de determinados productos sigue teniendo una especial importancia.

En la Cumbre de Praga de 2009 se anunció que en la próxima cumbre se lanzarían las conversaciones para definir un nuevo marco para la relación comercial bilateral y además se puso en marcha un ejercicio sobre barreras no arancelarias contemplado en el párrafo 34 de su Comunicado conjunto[27] con vistas a conseguir una mayor apertura de ambos mercados.

Así, en la última cumbre bilateral celebrada en Tokio, el 28 abril de 2010, se creó un Grupo de ▷

[27] *«34. Summit leaders reaffirmed the crucial importance of the EU-Japan bilateral economic and commercial relationship for their own and global prosperity. Both sides underlined the need to fulfil their responsibility in leading the international efforts for maintaining open economy, especially in light of the current global economic situation. Both sides expressed the intention to cooperate in strengthening the integration of their economies with a view to better exploiting the full potential of their economic relationship. Towards this end, in order to tackle trade restrictive barriers, to increase market access opportunities and to create the best possible environment to promote bilateral direct investment flows, they underlined the importance of putting focus on a few specific non-tariff issues which are expected to bring concrete outcomes, in a mutually beneficial way and in a short period, utilising existing mechanisms such as the High-Level Consultation, the bilateral Regulatory Reform Dialogue, the High-Level Trade Dialogue, the Industrial Policy and Industrial Cooperation Dialogue and the other bilateral dialogues more effectively. They will review the progress made at the latest at the Summit in 2010».*

Alto Nivel con objeto de identificar vías para fortalecer las relaciones bilaterales. Este Grupo se articula en dos subgrupos de trabajo, estando uno de ellos dedicado a los aspectos económicos y comerciales (Trade and Economic Working Group, TEWG).

El TEWG se ocupa de identificar las diferentes opciones para fortalecer las relaciones económicas bilaterales, incluyendo la posibilidad de negociar un acuerdo de libre comercio con Japón.

A finales de 2010 la Comisión lanzó una consulta pública sobre las relaciones económicas y comerciales bilaterales con Japón, en la que han participado Gobiernos europeos, cámaras de comercio, asociaciones sectoriales y de consumidores, Gobierno y empresas japonesas. La mayoría de los interlocutores europeos han respondido que aceptarían el inicio de las negociaciones de un ALC bilateral, si Japón diera pasos previos en la resolución de las barreras no arancelarias.

5.3.2.3. Rusia

El Acuerdo de Colaboración y Cooperación (PCA) UE-Rusia, firmado en 1994, y que entró en vigor el 1 de diciembre de 1997, constituye el marco global de las relaciones bilaterales de la Unión Europea con Rusia.

El PCA incluye la extensión de la cláusula nación más favorecida (NMF) entre la Unión Europea y Rusia, de aplicación sólo para la Unión Europea. También concede por parte de la UE los beneficios del SPG comunitario para una serie de partidas arancelarias rusas. Asimismo se concede libertad de establecimiento en ciertos sectores específicos y un régimen especial de instrumentos de defensa comercial. Y se hace referencia al compromiso ruso de aproximación de su legislación a la de la Comunidad.

Más adelante, se firmó un acuerdo sobre comercio de textiles y otro sobre comercio de acero (que establecen restricciones cuantitativas a las importaciones de Rusia). Ambos acuerdos expirarán cuando Rusia ingrese en la OMC.

En el año 2006 se acordó con Moscú iniciar las negociaciones para un nuevo acuerdo mucho más ambicioso que el existente, y que diera una mayor visibilidad a la relación estratégica entre la Unión Europea y Rusia. Así, en mayo de 2008, se aprobó el mandato de negociación de un nuevo acuerdo marco, que prevé la negociación de un acuerdo de libre comercio, una vez que Rusia concluya su proceso de adhesión a la OMC.

Sin embargo, la unión aduanera entre Rusia, Bielorrusia y Kazajstán, cuyo arancel exterior común entró en vigor el 1 de enero de 2010, y que se completará en julio de 2011, está retrasando el proceso de adhesión de Rusia a la OMC.

En la última cumbre bilateral (Bruselas, 7 de diciembre de 2010) la Unión Europea respaldó el ingreso de Rusia en la OMC, con la firma de un *memorandum of understanding* en el que se formalizaba el acuerdo bilateral concluido el 24 de noviembre de 2010, por el que Rusia se comprometía a abandonar de forma progresiva las tasas a la exportación de madera y las tasas al transporte por ferrocarril.

En la actualidad continúan las negociaciones del nuevo acuerdo, con pocos avances en los capítulos de comercio e inversiones.

Por su parte, el futuro ALC tendrá como objetivo último liberalizar el comercio de mercancías y servicios, incluyendo aspectos relacionados con la inversión, competencia, telecomunicaciones, transporte, energía, medio ambiente y convergencia reglamentaria.

Finalmente, en la cumbre Unión Europea-Rusia, celebrada los días 31 de mayo y 1 de junio del 2010 en Rostov, se lanzó el *Partenariado para la Modernización*. Se puede definir como una declaración conjunta en aras de lograr un «marco flexible» para promover la reforma, mejorar el crecimiento, aumentar la competitividad y complementar la asociación estratégica que existe entre ambas partes. Todo ello, con el objetivo de obtener resultados concretos en áreas indispensables para afrontar los retos de la globalización y de la sociedad digital.

Este Partenariado se fundamenta en los resultados alcanzados hasta ahora en los cuatro espacios ▷

comunes Unión Europea-Rusia, creados tras la cumbre bilateral de 2003 (economía, libertad y justicia, seguridad exterior y educación, cultura e investigación científica).

5.3.2.4. Estados Unidos

En el contexto del Marco Económico Trasatlántico, en 2007 se decidió dotar de un nuevo órgano a las relaciones transatlánticas, el Consejo Económico Trasatlántico (TEC, por sus siglas en inglés). Se trata de un foro de debate de problemas que afectan a ambas partes con el objetivo de alcanzar un mercado trasatlántico sin barreras mediante su supervisión, orientación y estimulación.

El TEC ha mostrado algunas limitaciones en su funcionamiento y contenido. En un intento de dotar de mayor dinamismo al TEC, se había previsto durante la presidencia española una quinta reunión del TEC en Bruselas, previa a una cumbre UE-Estados Unidos en Madrid, aunque éstas finalmente no tuvieron lugar. Su celebración se pospuso para finales de 2010.

El 20 de noviembre de 2010 se celebró la Cumbre Bilateral, centrándose en tres áreas prioritarias de cooperación: impulsar un crecimiento económico sostenible, hacer frente a los retos globales y la seguridad; y que, posteriormente, también se trataron en la quinta cumbre del TEC celebrada el 17 de diciembre en Washington DC.

En esta ocasión, se ha adoptado un enfoque más constructivo, encaminado a reforzar la cooperación bilateral en áreas que presentan un importante crecimiento potencial y se ha centrado en tres materias: cooperación regulatoria; innovación y tecnologías limpias; y mercado transatlántico. Además se han obtenido resultados más concretos en materia de *e-health*, innovación, comercio seguro, productos químicos, eficiencia energética, *e-mobility*, derechos de propiedad intelectual y materias primas.

En la actualidad se observa un renovado interés por retomar en la agenda la cuestión de las relaciones comerciales transatlánticas y dotar de mayor empuje al TEC.

5.3.3. Relaciones comerciales con países candidatos a la ampliación

Con la adhesión de Bulgaria y Rumania el 1 de enero de 2007 se culminó la quinta ampliación de la Unión Europea. El actual proceso de ampliación se desarrolla en un escenario de crisis económica que afecta tanto a los Estados miembros como a los países candidatos.

Actualmente, el proceso de ampliación continúa abierto con Turquía, Croacia, la Antigua República Yugoslava de Macedonia (ARYM), Montenegro e Islandia como países candidatos. Las negociaciones de adhesión con Montenegro y la Antigua República Yugoslava de Macedonia no han comenzado.

A todos los países de los Balcanes Occidentales –Albania, Bosnia y Herzegovina, Serbia y Kosovo con arreglo a la Resolución nº 1244 del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas– se les ha prometido que podrán incorporarse a la Unión Europea a condición de cumplir los criterios de adhesión. Por ello se les denomina candidatos potenciales.

Consideraciones generales sobre el proceso de ampliación

Puede solicitar la adhesión a la Unión Europea todo país europeo que respete los principios de libertad, democracia, respeto de los derechos humanos y las libertades fundamentales y Estado de Derecho. Los requisitos se establecen en el Tratado de la Unión Europea (artículo 6, artículo 49).

El punto de partida oficial es la solicitud de adhesión que se remite al Consejo, que, oído el dictamen formal de la Comisión Europea, decide admitirla o no. Cuando el Consejo acuerda por unanimidad un mandato de negociación, pueden empezar las negociaciones formales entre el país candidato y todos los Estados miembros.

El país solicitante debe cumplir una serie de criterios básicos (criterios de Copenhague):

– Instituciones estables que garanticen la democracia, el Estado de Derecho, los derechos humanos y el respeto y la protección de las minorías. ▷

– Una economía de mercado en funcionamiento y la capacidad de hacer frente a la presión competitiva y las fuerzas del mercado dentro de la Unión.

– La capacidad de asumir las obligaciones y suscribir los objetivos de la unión política, económica y monetaria.

En 1995, el Consejo Europeo de Madrid precisa, además, que todo país candidato debe estar en condiciones de poner en vigor las normas y procedimientos de la Unión. Pero también debe crear las condiciones que permitan su integración, mediante la adaptación de sus estructuras administrativas.

La condición de candidato es una gran ventaja para los países que solicitan su adhesión a la Unión Europea, ya que supone un impulso para ir avanzando en la adaptación a los estándares europeos y, por otro lado, permite al país candidato beneficiarse de la Ayuda de Preadhesión.

Las negociaciones de adhesión se centran en las condiciones y ritmo seguidos por el país candidato en la adopción, implementación y puesta en práctica de las directivas y normas europeas efectivamente aplicadas. Estas normas, *acquis*, no son negociables. Es por ello que los candidatos deben determinar cuándo y cómo las adoptarán y pondrán en vigor. Las negociaciones también cubren aspectos financieros como la contribución respectiva al presupuesto de la Unión Europea.

La particularidad de este proceso es que la negociación está sujeta a unas condiciones o *benchmarks* previas a la apertura de la negociación de cada capítulo; de este modo, se establecen unos criterios de referencia para la apertura y cierre de los capítulos, que son abiertos y cerrados por todos y cada uno de los Estados miembros y adoptados por unanimidad. Además, el proceso de negociación puede ser interrumpido en todo momento en caso de violación de los derechos humanos.

5.3.3.1. Turquía

Las relaciones comerciales bilaterales entre la Unión Europea y Turquía se enmarcan en el Acuerdo de Unión Aduanera que entró en vigor el 1 de enero de 1996, como consecuencia directa del Acuerdo de Asociación de 1963. La Unión Aduanera abarca todos los productos industriales, excepto los siderúrgicos, que sólo forman una Zona de Libre Comercio, aún por completar desde 1996. Con relación a los productos agrícolas existen tan sólo concesiones recíprocas limitadas. Desde el Consejo de Copenhague de diciembre de 2002 se está estudiando la ampliación de la Unión Aduanera al comercio de servicios y a las compras públicas.

Además de la aplicación de un arancel exterior común, la Unión Aduanera prevé la alineación de la legislación turca al acervo comunitario en materia de regulación del mercado interior, especialmente en lo que se refiere a normas industriales.

Por otro lado, Turquía forma parte del Proceso de Barcelona, Unión para el Mediterráneo y como tal, está alcanzando acuerdos de libre comercio con nuestros socios mediterráneos con el objetivo de crear una gran área de libre comercio euromediterránea.

Adhesión a la Unión Europea

El 3 octubre de 2005 arrancaron las negociaciones con vistas a la adhesión de Turquía en el período 2015-2020. Dichas negociaciones se encuentran en la fase de evaluación del grado de cumplimiento de los requisitos fijados englobados en treinta y tres capítulos, agrupados en dos fases: explicación por la Comisión del acervo y sus principales normas, capítulo a capítulo; y una segunda fase de verificación de su aceptación del acervo y de su capacidad para aplicarlo.

Desde el comienzo de estas negociaciones se han abierto doce capítulos, de los que sólo se ha cerrado provisionalmente el 25, ciencia e investigación, el 12 de junio de 2006. Los otros capítulos abiertos son: 32 (Control financiero) y 18 (Estadísticas) en junio 2007 y el 20 (Política empresarial e industrial) en marzo 2007; capítulo 21 (Redes transeuropeas) y capítulo 28 (Consumidores y protección de la salud) en diciembre de 2007; los ▷

capítulos 6 (Derecho de sociedades) y 7 (Protección de la propiedad intelectual) en junio de 2008; 4 (Libre circulación de capitales) y 10 (Sociedad de la información) en diciembre 2008; 27 (Medio ambiente) y 16 (Sistema impositivo) en 2009; y 12 (Políticas de seguridad alimentaria, veterinaria y fitosanitaria) en 2010 bajo presidencia española.

Por otro lado, existen ocho capítulos bloqueados desde 2006 porque Turquía no aplica completamente el Protocolo Adicional al Acuerdo de Asociación (Protocolo de Ankara revisado). Entre ellos encontramos el capítulo 30 dedicado a las relaciones exteriores, que incluye la política comercial común. Un informe presentado en enero de 2008 concluyó que Turquía no está aún preparada para iniciar el acceso en dicho capítulo y estableció dos condiciones: que Turquía cumpla con su obligación de no discriminación prevista en el Protocolo Adicional al Acuerdo de Asociación, y que Turquía complete el mecanismo de consulta de la Unión Aduanera en el área de la política comercial.

5.3.3.2. Croacia

Las relaciones de la Unión Europea con Croacia están regidas por el Acuerdo de Estabilización y Asociación, que se firmó en octubre 2001, entrando en vigor en febrero de 2005, con base en la liberalización del comercio de mercancías, el alineamiento de reglas y la protección de la propiedad intelectual.

En 2000, la Unión Europea concedió preferencias comerciales autónomas a todos los países de los Balcanes Occidentales, renovándose en 2005 y 2010, lo que supone que casi todas las exportaciones de estos países entren en la Unión Europea libres de aranceles o sin limitación cuantitativa, lo que ha contribuido a incrementar las exportaciones de la zona hacia la UE.

Adhesión a la Unión Europea

El Consejo Europeo de junio de 2004 concedió a Croacia el estatuto de candidato a la ampliación. Las negociaciones de adhesión se iniciaron en octubre de 2005 y van muy avanzadas, de los 35 capítulos en negociación ya se han cerrado 28. Croacia cumple los criterios políticos de adhesión. Los esfuerzos se han intensificado en lo que concierne el estado de derecho, con las reformas judiciales y administrativas, así como lucha contra la corrupción.

En diciembre 2009, siguiendo las recomendaciones de la Comisión, un grupo de trabajo empezó a elaborar el Tratado de Adhesión a la Unión Europea de Croacia, tras los retos que los criterios de adhesión de Copenhage habían planteado.

La total liberalización de movimientos de capitales a corto plazo se ha llevado a cabo el 1 de julio de 2010, al igual que las ayudas públicas, aunque todavía necesita la gradual liberalización del sector agrícola para acceder a la integración.

La inclusión de Croacia en la Asociación de Acceso está ayudando a priorizar las reformas, que se concretan en el Programa Nacional para la Adhesión a la Unión Europea que se adoptó a principios de 2010.

Croacia recibe asistencia financiera bajo el Programa de Asistencia Preadhesión desde 2007 con un total de 154 millones de euros, principalmente invertidos en refuerzo de instituciones y preparación a la Política Agrícola Común.

En cuanto a los criterios económicos, Croacia es una economía de mercado viable, integrada en la Unión Europea.

5.3.3.3. Islandia

Islandia es miembro de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) desde 1970 y en este marco mantiene un Acuerdo de libre comercio con la Unión Europea desde 1973. Está en gran parte integrada en el mercado interior por su participación en el Espacio Económico Europeo y es miembro del Espacio de Schengen desde 2000. Islandia es, asimismo, un socio importante para la Unión Europea en el marco de la Dimensión Nórdica y el desarrollo de la política ártica. ▷

Las relaciones de Islandia con la Unión Europea se enmarcan en el Acuerdo del Espacio Económico Europeo (EEE), que entró en vigor el 1 de enero de 1994. Este acuerdo implica la participación de Islandia, junto con Noruega y Liechtenstein, en el mercado interior (libre circulación de bienes, servicios, personas y capitales), con la excepción de los productos agrícolas. El Acuerdo del EEE también dispone la armonización de normativa sanitaria, de seguridad, medioambiental y de defensa del consumidor y normas comunes en materia de defensa de la competencia.

Islandia no participa en la política comercial común ni en la política agraria común (PAC). El Acuerdo del EEE tampoco contempla el mercado interior de productos agrícolas, si bien cuenta con diversas disposiciones que abogan por una progresiva liberalización del comercio de estos productos entre la UE y los países integrantes del EEE. En concreto, el artículo 19, referido a los productos agrícolas básicos, y el Protocolo 3, aplicable a los productos agrícolas transformados (PAT).

Las negociaciones para la liberalización del comercio de productos agrícolas entre la Unión Europea e Islandia, reiniciadas en diciembre de 2006 para los productos agrícolas transformados y en agosto de 2008 para los productos agrícolas básicos, quedaron en suspenso al iniciarse el proceso de adhesión de Islandia.

Adhesión a la Unión Europea

Islandia es candidato a la adhesión a la Unión Europea. Presentó su solicitud 23 de julio de 2009 y las negociaciones para su adhesión dieron comienzo oficialmente en el transcurso de la Primera Conferencia Intergubernamental para su Adhesión, celebrada el 27 de julio de 2010 en Bruselas.

5.3.4. Países ACP: África, Caribe y Pacífico

El acuerdo de Cotonú del año 2000 vino a reemplazar los Acuerdos de Lomé, acuerdos de intercambio comercial y cooperación vigentes entre la Unión Europea y los países ACP entre 1975 y 2000. El Acuerdo de Cotonou incluía unas preferencias comerciales unilaterales otorgadas por la Unión Europea y amparadas por una excepción temporal (*waiver*) de la OMC que vencía el 31 de diciembre de 2007. Por ello, era necesario que unos nuevos acuerdos compatibles con la OMC entraran en vigor el 1 de enero de 2008, al menos en lo referente al régimen de acceso al mercado para mercancías, pudiéndose completar el resto de capítulos comerciales en una segunda fase negociadora. Dichos acuerdos son los llamados Acuerdos de Asociación Económica (conocidos como EPA, por sus siglas en inglés).

El objetivo de los EPA es favorecer el desarrollo económico de los países ACP, mediante la apertura progresiva y asimétrica del mercado al comercio de bienes y servicios y la mejora de la cooperación en los ámbitos relacionados con el comercio.

También persiguen establecer un marco transparente y predecible que favorezca los flujos de inversión hacia estos países. Por ello, se previó que los acuerdos fuesen acompañados de medidas financieras que contribuyeran a hacer frente a algunos ajustes internos de los países. En este sentido, la Unión Europea aprobó un incremento de la dotación de fondos del 10º Fondo Europeo de Desarrollo (FED), que ha superado los 22.000 millones de euros entre 2008 y 2013.

Por otra parte, puesto que el objetivo de los EPA es la integración de los países ACP en la economía mundial, una mera reducción o eliminación de aranceles y otras barreras al comercio no podía ser suficiente, para que los países en desarrollo mejoren su situación económica, de ahí la necesidad de completar los acuerdos incluyendo aspectos relacionados con el comercio que vayan más allá de la mera liberalización comercial (servicios, inversiones, propiedad intelectual, compras públicas, etcétera).

A partir del año 2002 se iniciaron las negociaciones de los EPA. Actualmente estas negociaciones ▷

continúan con siete configuraciones regionales: África del Oeste[28], África Central[29], Comunidad de Desarrollo de África Austral (SADC)[30], África del Este (EAC)[31], África del Sudeste (ESA)[32], Cariforum[33] y Pacífico[34].

La oferta negociadora de la Comisión Europea en cuanto al contenido de los Acuerdos de Asociación Económica, respondió al mandato de negociación que le dieron los Estados miembros, partiendo de dos premisas:

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

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

Adicionalmente, y con el objeto de evitar distorsiones del comercio en los países ACP por el paso del sistema unilateral de preferencias de Cotonú a los acuerdos EPA compatibles con la OMC, la Unión Europea decidió aplicar, desde el 1 de enero de 2008, un nuevo reglamento de acceso al mercado[35] para los ACP que hubieran rubricado acuerdos a finales de 2007.

Así, los países ACP que rubricaron acuerdos tienen acceso, sin aranceles ni contingentes, al mercado comunitario. Además, se benefician de reglas de origen mejoradas en textil-confección, agrícolas y pesca.

Por otro lado, aquellos países ACP que son PMA –países menos adelantados– y que no rubricaron ningún acuerdo antes de diciembre de 2007, se benefician de la iniciativa EBA (*Everything But Arms*).

En cuanto a los países que no han concluido ningún acuerdo y no son PMA han quedado sujetos al Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), que es el caso de siete pequeñas islas del Pacífico, Nigeria, República del Congo y Gabón.

Por su parte, Sudáfrica mantiene su régimen comercial preferencial con la Unión Europea en el marco del TDCA (siglas en inglés del Acuerdo de Cooperación, Comercio y Desarrollo de 1999).

Por lo que se refiere al estado de situación de la negociación de los EPA:

• Se firmó en octubre de 2008 un EPA completo (mercancías y servicios) con Cariforum que se está aplicando provisionalmente desde el 29 de diciembre de dicho año.

• Se han firmado varios EPA interinos a nivel de países o subregiones durante 2008 y 2009:

– Costa de Marfil de África del Oeste (noviembre 2008).

– Camerún de África Central(enero 2009).

– Los siguientes países de África Austral (SADC): Lesotho, Swazilandia, Botswana y Mozambique (junio 2009).

– Papua Nueva Guinea de Pacífico (julio 2009).

– Los siguientes países de África del Sudeste (ESA): Scheychelles, Madagascar, Mauricio y Zimbabwe (agosto 2009);

• Y están rubricados desde diciembre de 2007, pero se encuentran pendientes de firma los EPA interinos con:

– Comoros y Zambia de África del Sudeste (ESA).

– África del Este (EAC).

– Ghana de África del Oeste. ▷

[28] África Occidental: 15 miembros del ECOWAS: Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Malí, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona, Togo y además Mauritania.

[29] África Central: Camerún, República Centroafricana, Chad, Congo, República Democrática del Congo, Guinea Ecuatorial, Gabón, Santo Tomé y Príncipe.

[30] SADC: Angola, Botswana, Lesotho, Mozambique, Namibia, Swazilandia y Sudáfrica.

[31] EAC: Burundi, Kenia, Ruanda, Tanzania y Uganda.

[32] ESA: Djibouti, Eritrea, Etiopía, Somalia y Sudán (Cuerno de África); Malawi, Zambia y Zimbabwe (África del Sur); Comores, Mauricio, Madagascar y Seychelles (islas del Océano Índico).

[33] Cariforum : CARICOM - Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Saint Kitts y Nevis, Surinam, Trinidad y Tobago-; y República Dominicana.

[34] Pacífico: Islas Cook, Timor Oriental, Kiribati, Islas Marshall, Micronesia, Nauru, Niue, Palau, Samoa, Islas Salomón, Tonga, Tuvalu, Vanuatu.

[35] Market Access Regulation CD 1528/2007.

– Fidji de Pacífico.
– Namibia de África Austral (SADC).

En el caso de Namibia, Ghana y Fidji, al no ser PMA, si no se produjera la firma de los acuerdos rubricados, no podrían seguir beneficiándose del régimen de libre acceso al mercado comunitario en el marco de los EPA (Reglamento de Acceso a Mercado 1528/2007), y pasarían al Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) con el consiguiente empeoramiento de sus preferencias comerciales.

Durante 2010 la Comisión Europea ha continuado negociando con los ACP para avanzar en la consecución de los EPA completos con las diferentes regiones.

Finalmente, cabe destacar que la Comisión en su Comunicación sobre *comercio, crecimiento y asuntos mundiales* señala como uno de sus objetivos principales de cara al futuro consolidar y profundizar las relaciones Unión Europea-África a través de una mayor cooperación basada en el crecimiento sostenible e inclusivo[36].

5.4. Comercio y desarrollo

Un concepto muy importante dentro de las políticas de desarrollo es la llamada «coherencia de políticas para el desarrollo». Se trata de un concepto de doble dirección que, aplicado al ámbito de la política comercial, implica que ésta ha de tener en cuenta, en la medida de lo posible, los objetivos de desarrollo. Y por otro lado, que la política comercial ha de ser incluida en los planes de desarrollo del país en cuestión.

En el primer sentido de este concepto de coherencia de las políticas podríamos citar estrategias como el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) por el que la Unión Europea otorga un trato comercial preferencial no recíproco a los PED. Es una excepción a una norma básica del sistema multilateral de comercio, la cláusula de nación más favorecida, en favor de los PED. Su base legal fue la cláusula de habilitación, introducida en el acervo GATT a instancias de la Conferencia de Naciones Unidas de Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés).

En el segundo sentido, es decir, la integración del comercio en la estrategia de desarrollo, podríamos citar la estrategia de Ayuda para el Comercio. La Ayuda para el Comercio comprende aquella ayuda al desarrollo destinada a apoyar la creación de capacidad productiva e institucional para que los PED puedan aprovechar las ventajas del comercio internacional. España participa en distintas iniciativas en este campo, dentro de la cual destacamos el Marco Integrado Reforzado (MIR), que canaliza ayuda para el comercio hacia los países menos adelantados.

5.4.1. Sistema de Preferencias Generalizadas, SPG

El SPG es un régimen comercial autónomo por el que la Unión Europea proporciona un acceso preferencial no recíproco a una gran variedad productos de 176 países y territorios en desarrollo. Es, por tanto, uno de lo instrumentos fundamentales de la política comercial comunitaria de ayuda al desarrollo.

Se articula a través de unas directrices decenales, las últimas adoptadas en 2004 para el período 2006-2015, siendo ejecutadas mediante reglamentos trianuales: Reglamento Nº 980/2005 (2006-2008) y Reglamento Nº 732/2008 (2009-2011). De esta forma se facilita la adaptación del SPG a las exigencias de un entorno económico cambiante y a las necesidades de desarrollo de los países beneficiarios.

Consta de tres esquemas: SPG general, SPG+[37] e iniciativa EBA (*Everything but Arms*). El régi- ▷

[36] Crecimiento inclusivo basado en la reducción de pobreza y desigualdades. Por su parte el crecimiento sostenible se basaría en el desarrollo de economías eficientes, verdes y competitivas.

[37] SPG+: Concede mayores ventajas arancelarias a aquellos países clasificados como vulnerables de acuerdo con ciertos criterios económicos y que, además, tengan ratificadas y apliquen efectivamente 27 convenciones internacionales sobre derechos humanos, laborales, medio ambiente y buen gobierno.

men general prevé la suspensión total de los derechos arancelarios para una serie de productos catalogados como no sensibles y una reducción de 3,5 puntos sobre el arancel aduanero común para los productos clasificados como sensibles. El régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza (SPG+) otorga la suspensión de los derechos a casi todos los productos cubiertos por el régimen general provenientes de los países beneficiarios. La iniciativa EBA, aplicable sólo a los países menos adelantados (PMA), otorga libre acceso para todos los productos –excepto las armas– al mercado comunitario sin pago alguno de derechos.

Incluye, además, el mecanismo de graduación, a través del cual sectores especialmente competitivos de un país pueden quedar excluidos de las preferencias que otorga el SPG sobre la base de ciertos criterios numéricos, cláusulas de salvaguardia, general y agrícola, o mecanismos de retirada temporal de las preferencias en caso de confirmarse ciertos incumplimientos.

Con la entrada en vigor del Tratado de Lisboa, el próximo reglamento SPG, que debería cubrir el periodo 2012-2015, pasará a adoptarse por codecisión (Consejo-Parlamento Europeo). Este procedimiento, en el mejor de los casos, durará entre 15 o 18 meses, no existiendo por tanto tiempo suficiente para aprobar un nuevo texto que incluya cambios sustanciales. Por ello, y con el fin de asegurar la continuidad del SPG, en estos momentos se está trabajando en paralelo en la reforma del futuro reglamento SPG y en la prórroga del actual.

Dentro del ámbito SPG destacamos las actuaciones más relevantes acontecidas en el último año:

• Revisión a medio término de los países beneficiarios del SPG+. El 30 de abril de 2010 finalizó el plazo para la presentación de nuevas solicitudes. Panamá, que había quedado fuera del sistema en enero de 2009 al haber presentado fuera de plazo su solicitud, ha sido incluido en la lista que se publicó el 9 de junio de 2010, permitiendo así que este país haya recuperado a partir del 1 de julio de 2010 las preferencias arancelarias adicionales que otorga este régimen. En la actualidad son 15 los países que se benefician del SPG+.

• Retirada temporal del SPG+. En febrero de 2010 y, tras haberse llevado a cabo una investigación por parte de la Comisión Europea, en la que se constató el sistemático incumplimiento de varias convenciones internacionales sobre derechos humanos, el Consejo decidió retirar temporalmente las preferencias arancelarias a Sri Lanka. Esta medida contemplaba un periodo de gracia de 6 meses para permitir que el Gobierno de ese país pudiera subsanar las deficiencias detectadas. Al no haberse producido mejora alguna, esta retirada temporal se ha hecho efectiva a partir de agosto de 2010, por lo que desde entonces Sri Lanka no puede acogerse a las preferencias que otorga el SPG+, beneficiándose tan sólo del régimen SPG general.

• Beneficiarios de la iniciativa EBA. En diciembre de 2010 se ha adoptado el Reglamento 1126/2101 de la Comisión, por el cual se ha extendido en un año el plazo durante el cual Cabo Verde podrá seguir disfrutando de los beneficios de esta iniciativa. También se ha aprobado el Reglamento 1127/2010 de la Comisión, por el que se le ha concedido a Maldivas un periodo de gracia de 3 años para seguir estando en la lista de países beneficiarios de la iniciativa EBA. A partir del 1 de enero de 2011, Naciones Unidas ha dejado de considerar a este país como PMA. No obstante, gracias a este reglamento, Maldivas podrá seguir acogiéndose a estas preferencias hasta el 1 de enero de 2014.

• Revisión de las reglas de origen del SPG. Tras más de 6 años de negociaciones, en noviembre de 2010 se adoptó el Reglamento 1063/2010 de la Comisión a través del cual se han aprobado unas nuevas reglas de origen a aplicar en el marco del SPG y que están en vigor desde el 1 de enero de 2011. Esta reforma se ha concretado en el diseño de unas reglas más sencillas, basadas en un enfoque más sectorial y en las que ha primado el criterio del valor añadido y con mayores flexibilidades para los PMA. Contempla, además, mejoras en las posibilidades de acumulación de origen e incorpora un ▷

sistema novedoso de autocertificación por parte de operadores registrados, este sistema entrará en vigor a partir de 2017, mientras tanto se controlará el origen con certificados *form A*.

• Prórroga del actual reglamento SPG. El 27 de mayo de 2010 la Comisión adoptó su la propuesta formal (reglamento de *roll-over*). En ella se prevé una prórroga hasta el 31 de diciembre de 2013, si bien, ésta se acortará en caso de que el nuevo Reglamento SPG pudiera entrar en vigor con anterioridad. Incluye, además, dos nuevas fechas, octubre 2011 y abril 2013, para que los países puedan solicitar acogerse al SPG+ (los actuales beneficiarios no tendrán que presentar una nueva solicitud). No contempla ningún cambio en la lista de países beneficiarios, cobertura de productos, sensibilidad, graduación, criterio de vulnerabilidad ni reforzamiento en el control del cumplimiento de los requisitos para ser beneficiario del SPG+, cuestiones que se abordarán en el futuro reglamento SPG.

Esta propuesta está siendo analizada en estos momentos por el Consejo, que la ha acogido de forma muy positiva, y por el Parlamento Europeo. La Comisión INTA ha emitido su informe favorable el 3 de marzo. A partir de ahora se tendrán que iniciar las reuniones del trílogo y la correspondiente votación por parte del Plenario y posterior adopción por el Consejo. Todo apunta a que será posible la aprobación del texto en primera lectura evitando así que se pudiera producir un vacío legal que tendría nefastas consecuencias económicas tanto para los países beneficiarios de ese esquema como para los operadores europeos.

• Nuevo Reglamento SPG. Está previsto que la Comisión europea presente su propuesta sobre el nuevo reglamento SPG antes del verano. A partir de ese momento se iniciará el proceso legislativo ordinario, siendo previsible que surjan dificultades en su tramitación. Los Estados miembros desean reformas de calado y, al mismo tiempo, el Parlamento Europeo ya ha señalado su interés en tener un mayor control sobre este régimen de preferencias.

5.4.2. Ayuda para el Comercio

5.4.2.1. Marco multilateral

La Ayuda para el Comercio (AfT, en sus siglas en inglés) es asistencia al desarrollo dirigida a los países asociados en apoyo a sus esfuerzos para desarrollar la infraestructura económica básica y los instrumentos necesarios para expandir su comercio. Es un concepto muy amplio difícil de definir; engloba cuestiones tales como la asistencia técnica para que los países puedan elaborar estrategias comerciales y negociar con mayor eficacia; infraestructura, capacidad productiva y asistencia para el reajuste productivo derivado de la liberalización comercial.

Surge en la Conferencia Ministerial de Hong Kong en el año 2005. No es parte de las negociaciones de la Ronda Doha pero la complementa. Se trata de una iniciativa de la OMC cuyas raíces podrían remontarse al 15 de diciembre de 1993, cuando el Comité de Negociaciones Comerciales adoptó una declaración sobre la necesidad de incrementar la coherencia de las políticas a nivel mundial y de colaborar con el FMI, el BM y otros organismos internacionales en la formulación de políticas internacionales más coordinadas. La ayuda para el comercio es un claro ejemplo de ese mandato. La OMC tiene una responsabilidad clara para garantizar que los países puedan participar en el comercio mundial y puedan beneficiarse de él. Sin embargo, la OMC no es una organización encargada del desarrollo, con lo que no puede prestar asistencia al desarrollo. El papel de la OMC es un papel de catalizador, logrando por una parte que se entiendan las necesidades comerciales de los PED y que se encuentren soluciones. Para lograr estos objetivos la conferencia ministerial de Hong Kong puso en marcha un proceso en dos vías.

Por un lado, el director general de la OMC, Pascal Lamy, participó en una serie de consultas con las instituciones asociadas sobre la obtención de recursos financieros adicionales destinados a la Ayuda para el Comercio. ▷

En segundo lugar, Lamy creó un grupo de trabajo para que asesorara sobre la mejor forma de proporcionar financiación adicional señalando también que la mejor forma de lograr este objetivo era fortaleciendo la vigilancia y evaluación de la ayuda para el comercio. La vigilancia se llevaría a cabo en tres niveles: una vigilancia mundial, a cargo de la OCDE; una vigilancia por donantes, en forma de auto evaluaciones; una vigilancia por países, también en forma de auto evaluaciones.

Estos distintos puntos se recogerían en un informe anual sobre la ayuda para el comercio y un debate al respecto que tendrá lugar cada año en el Consejo General de la OMC a partir de noviembre de 2007.

Su objeto no es crear un fondo de desarrollo para el comercio adicional, y sí el de expandir los recursos financieros dirigidos al comercio como parte de las estrategias actuales de desarrollo.

En el año 2006 el Grupo de Trabajo de la OMC para la AfT definió seis categorías.

En asistencia técnica relacionada con el comercio (TRA, por sus siglas en inglés):

1. Desarrollo comercial (promoción de inversiones, análisis de mercado).

2. Política comercial y regulación del comercio (formación comercial).

En ayuda dirigida a ampliar la capacidad productiva (wider AfT):

3. Infraestructura relacionada con el comercio.

4. Creación de capacidad productiva.

5. Ajustes relacionados con el comercio (apoyo presupuestario a los ajustes inherentes a las reformas comerciales).

6. Otras necesidades relacionadas con el comercio (toda aquella no recogida en las anteriores definiciones).

Tercer examen global y case stories

En el marco del proceso de vigilancia, se llevan a cabo periódicamente exámenes globales de la ayuda para el comercio. Por el momento se han celebrado dos, el primero en 2007 y el segundo en 2009. El próximo examen global tendrá lugar los días 18 y 19 de julio de 2011 en Ginebra. Para preparar este examen global, los donantes han sido invitados a presentar por un lado un cuestionario y, por otro, *case stories*, es decir, ejemplos de proyectos relacionados con la ayuda para el comercio que hayan sido exitosos.

5.4.2.2. La iniciativa europea de Ayuda para el Comercio

El 15 de octubre de 2007, la Unión Europea adoptó su estrategia para la AfT, cuyo objeto es promover más recursos de AfT y procurar un impacto más eficiente de estos en los países asociados, que contribuya a reducir la pobreza.

Sus pilares son:

• Cuantitativo

Aumentar la contribución en asistencia relacionada con el comercio hasta alcanzar los 2.000 millones de euros en el año 2010 (1.000 millones de euros la Comunidad y 1.000 millones de euros los Estados miembros).

• Cualitativo

– Aumentar el impacto de la AfT en la reducción de la pobreza.

– Actuar sobre y por la eficiente gestión de la ayuda de acuerdo con los Principios de la Declaración de París[38].

– Apoyar la integración regional de los países ACP (Africa, Caribe y Pacífico).

– Asegurar un seguimiento y evaluación efectivos de la puesta en práctica de la AfT.

La contribución de la AfT ha aumentado sostenidamente desde el año 2004, hasta alcanzar los objetivos previstos en la Estrategia de la Unión Europea para la AfT, en el año 2010. La contribución del conjunto de la Comunidad y los Estados miembros en AfT, en el año 2008, ascendió a 10.400 millones de euros, cifra que refleja un importante aumento respecto al año anterior (un 48 por 100 más). En asistencia relacionada con el ▷

[38] http://www.oecd.org/document/18/0,3343,en_2649_3236398_35401554_1_1_1_1,00.html

comercio, la contribución del conjunto ascendió a 2.150 millones de euros, cifra que supera el compromiso de 2.000 millones anuales adquirido por la UE para el año 2010. En este cómputo, la contribución de España asciende a 212 millones de euros.

Informe de evaluación de la Unión Europea de 2011: análisis del cuestionario y de los datos

Como parte de la estrategia europea de la AfT, cada año se elabora un informe sobre la ayuda para el comercio. A tal fin, la Comisión circuló sobre el terreno un cuestionario sobre la ayuda para el comercio con tres objetivos:

- En primer lugar, con el fin de proveer a las delegaciones de la Unión Europea y a los Estados miembros de material para discutir cuestiones relacionadas con la ayuda para el comercio en el país receptor de la ayuda y de esa manera incrementar la efectividad de la ayuda.
- En segundo lugar, para obtener *feedback* sobre cómo está progresando la estrategia europea de ayuda para el comercio sobre el terreno. Estas respuestas se utilizarán para el informe de la Unión Europea de *Vigilancia de la ayuda para el comercio* de 2011.
- En tercer lugar, obtener información para que la Comisión responda al cuestionario sobre ayuda para el comercio que nutrirá el tercer examen global que hemos comentado anteriormente.

Finalmente señalar que, en 2011, la Comisión tiene previsto adoptar una comunicación sobre comercio y desarrollo. Se reflexionará en sentido amplio sobre cómo puede contribuir mejor nuestra política comercial al desarrollo, por ejemplo, mediante el trato especial y diferenciado concedido a los países en desarrollo, el apoyo prestado a las reformas relacionadas con el comercio y la eliminación de los obstáculos estructurales a la integración de estos países en el comercio mundial. Asimismo, la comunicación incluirá sugerencias sobre cómo puede ayudar el comercio a los terceros países afectados por desastres naturales.

5.4.2.3. Contribución española al Marco Integrado Reforzado

En diciembre de 2010, la Secretaría de Estado de Comercio Exterior del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio realizó la cuarta contribución al Marco Integrado Reforzado (MIR) a través de un memorando de entendimiento.

Esta contribución consiste en una aportación de un millón de euros al Fondo Fiduciario del MIR. De esta manera, se cumple un año más con el compromiso español adoptado en la Conferencia de donantes del MIR celebrada en Estocolmo el 25 de septiembre de 2007. En esta conferencia, España anunció oficialmente su incorporación al MIR, comprometiéndose a realizar una aportación de cinco millones de euros al Fondo Fiduciario del MIR, a ser desembolsados en cinco años en tramos iguales. Asimismo, España se comprometió a realizar aportaciones bilaterales adicionales. Gracias a este enfoque plurianual se logra una mayor previsibilidad de la ayuda, que en última instancia constituye una de las prioridades definidas en el III Plan Director de Cooperación Internacional.

El Marco Integrado es un instrumento multilateral que se creó para dar respuesta a los problemas relacionados con el comercio que afectan a los países menos avanzados (PMA). Su origen se sitúa en octubre de 1997 cuando, con ocasión de una reunión de alto nivel en la OMC, seis instituciones multilaterales (FMI, CCI, UNCTAD, PNUD, Banco Mundial y OMC) deciden trabajar de forma coordinada y complementaria con el objetivo de ayudar a mejorar la capacidad de los países menos avanzados para integrarse en el sistema multilateral de comercio como vía para reducir la pobreza y promover el desarrollo.

Desde 1997 el Marco Integrado ha experimentado diversas reformas para mejorar su operatividad y eficiencia de cara a la consecución de sus objetivos. Este proceso de reforma se basó en el refuerzo de la dimensión local en los países beneficiarios del MIR, la mejora en la estructura de gestión y el proceso de toma de decisiones interno y ▷

la obtención de recursos crecientes, predecibles y adicionales sobre una base multianual. El proceso de reforma culminó en 2008, dando lugar al actual Marco Integrado Reforzado.

Hasta la fecha, el MIR, avalado por 6 instituciones de desarrollo, ha jugado un papel importante a la hora de canalizar la ayuda que en este sentido reciben los países menos avanzados. La reforma del MIR es hoy una realidad, permitiendo garantizar una mayor solvencia en la consecución de sus objetivos, enfatizando el principio de apropiación, potenciando el grado de implicación de los donantes, y mejorando el mecanismo de toma de decisiones y de gestión de recursos.

España es plenamente consciente de la necesidad de ayudar a los PMA a obtener beneficios de los procesos de liberalización comercial multilaterales. De hecho, la Ronda Doha para el Desarrollo tiene como uno de sus objetivos primordiales favorecer la integración efectiva de los países en desarrollo en los mercados internacionales para posibilitar que el comercio actúe como verdadero motor de desarrollo y reducción de la pobreza. En este sentido resulta esencial que los recursos dedicados por los países donantes a la asistencia técnica relacionada con el comercio aumenten de forma sustancial, ya sea bilateral o multilateralmente.

La aportación española al MIR refleja el compromiso de España con la Iniciativa de Ayuda para el Comercio de la OMC, destinada a aumentar la competitividad de las economías en desarrollo a través de la creación de capacidad física, humana e institucional relacionada con el comercio.

Un ejemplo de proyecto financiado con fondos españoles ha sido la celebración del *Curso Ayuda para el Comercio. Formación de capital humano y creación de capacidad comercial* que tuvo lugar en Madrid entre el 27 de Septiembre y el 27 de Octubre de 2010. La Dirección General de Comercio e Inversiones encomendó a la Fundación CECO la ejecución de este programa de fortalecimiento institucional dirigido a funcionarios de países menos avanzados (PMA) responsables de las áreas de política comercial en sus respectivas administraciones.

En el curso participaron 20 funcionarios procedentes de 16 países de África: Angola, Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Yibuti, Etiopía, Guinea Bissau, Guinea Ecuatorial, Lesotho, Malawi, Mauritania, Santo Tomé, Tanzania, Togo, Uganda y Zambia.

El programa estaba destinado a fortalecer los conocimientos en materia de gestión y dirección de iniciativas públicas de apoyo a la internacionalización desarrollados en España. Se transmitió la experiencia española tanto desde el punto de vista de la Administración como del sector privado.

La iniciativa española se enmarca en el Marco Integrado Reforzado y responde al compromiso de la Administración española con la Ayuda para el Comercio, en el convencimiento de que el comercio internacional puede y debe contribuir de manera significativa al crecimiento económico y a la generación de empleo y bienestar. Este curso también responde al interés por reforzar los lazos económicos con los países seleccionados.

5.4.3. Conferencia de Naciones Unidas para Comercio y Desarrollo, UNCTAD

La UNCTAD es el órgano de la Asamblea General de Naciones Unidas (NNUU) especializado en promover el desarrollo económico sostenible a través de la mejor integración de los países en desarrollo (PED) en el comercio internacional y en los flujos financieros conexos, particularmente los de la inversión directa. Este organismo se financia, principalmente, con aportaciones de sus miembros.

La UNCTAD ejerce su mandato basado en los tres pilares de esta organización que son: servir de foro de debate; realizar proyectos de investigación, análisis de políticas y recogida datos; dar asistencia técnica a los PED.

Durante los cuatro últimos decenios las negociaciones intergubernamentales celebradas bajo los auspicios de la UNCTAD han permitido concertar muchos acuerdos internacionales. En el área de comercio, uno de los mayores logros de la UNCTAD ▷

fue recomendar la creación del acuerdo sobre el Sistema Generalizado de Preferencias (SPG) de 1971 gracias al cual las exportaciones de PED reciben tratamiento preferencial en los mercados de los países desarrollados. En la esfera de los productos básicos (PB), la UNCTAD ha contribuido al acuerdo en los convenios internacionales de los mismos, como los relativos al cacao, el azúcar, el caucho natural, el yute, las maderas tropicales, el estaño y el aceite de oliva, entre otros. Esta organización de NNUU también contribuyó a la creación del Fondo Común para los Productos Básicos en 1989, establecido con objeto de dar respaldo financiero a la gestión de las existencias internacionales y a proyectos de investigación y desarrollo en el sector de los productos básicos. En deuda y desarrollo, muchos PED pobres se han beneficiado de una reducción de la deuda desde que la Junta de Comercio y Desarrollo aprobó en 1978 una resolución sobre el ajuste retroactivo de las condiciones de la deuda de los países en desarrollo de bajos ingresos.

La Secretaría General de la UNCTAD está dirigida por su secretario general (SG), que es elegido por el secretario general de Naciones Unidas (NNUU), por un periodo de cuatro años. Desde septiembre de 2005, este puesto lo ocupa el Dr. Supachai Panitchpakdi, habiendo sido reelegido para un segundo mandato a finales del 2009.

La Secretaría se estructura en seis divisiones:

División de Mundialización y Estrategias de Desarrollo (GDS).

División de Inversión y la Empresa (DIAE).

División del Comercio Internacional de Bienes y Servicios y Productos Básicos (DITC).

División de Tecnología y Logística (DTL).

División de África, los países menos adelantados y los programas especiales (ALDC).

División de la Gestión (DOM).

En la Secretaría General trabajan 500 personas, de las cuales 200 son funcionarios.

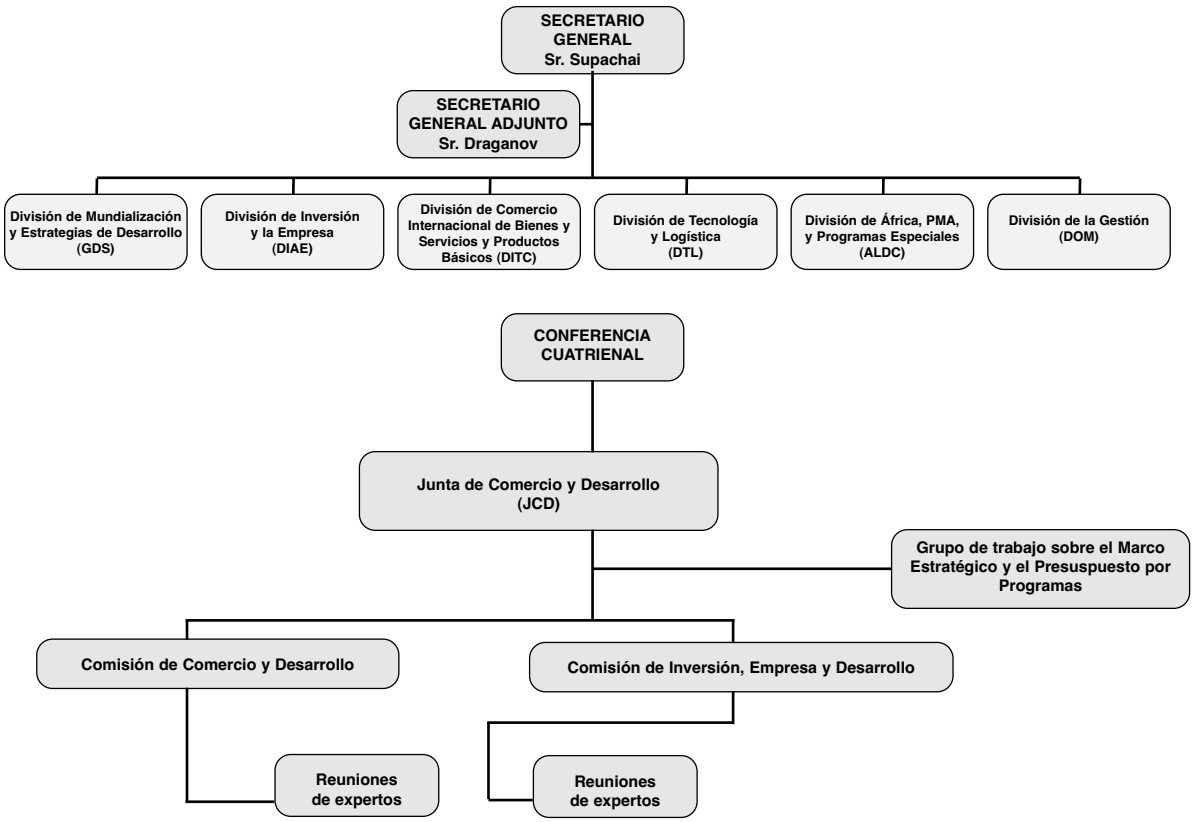
Las decisiones en este organismo se toman por consenso, y los miembros se estructuran en cuatro grupos, en razón de consideraciones económicas y geográficas. La Unión Europea no es miembro de la UNCTAD, sino que tiene el estatus de organización internacional participante. Por ello, la representación correspondía a la presidencia rotatoria. La entrada en vigor del Tratado de Lisboa ha supuesto algunos cambios en la representación exterior de la UE ante la UNCTAD. En aquellas áreas que son de competencia exclusiva de la Unión Europea, la delegación de la Unión Europea hablará en nombre de los estados miembros en las reuniones formales (Conferencia, Junta de comercio y desarrollo, las comisiones y los grupos de trabajo), representará a la Unión Europea en las reuniones informales y llevará a cabo las negociaciones correspondientes en su nombre. En las demás áreas se procederá según se acuerde por los Estados miembros.

El órgano decisorio supremo de la UNCTAD es su Conferencia Cuatrienal, que define el mandato y establece las prioridades de la organización. La Conferencia informa a la Asamblea General de las Naciones Unidas. La última conferencia, también conocida como UNCTAD XII, tuvo lugar en Ghana en abril de 2008 y el mandato definido en la UNCTAD XII se recogió en el documento conocido como Acuerdo de Accra (AA). La próxima Conferencia, UNCTAD XIII, se celebrará en Qatar en el 2012 y ya han comenzado los trabajos preparatorios en Bruselas y Ginebra.

El trabajo de la UNCTAD está dirigido y supervisado por la Junta de Comercio y Desarrollo (JCD), de la que forman parte 155 de los 193 miembros de UNCTAD. La JCD se reúne una vez al año en período ordinario de sesiones (en septiembre) y hasta tres veces para celebrar sesiones ejecutivas con el fin de ocuparse de asuntos institucionales, de gestión o cuestiones urgentes de política.

La labor de la JCD se ve apoyada desde abril de 2008 por dos comisiones: la Comisión de Comercio y Desarrollo y la Comisión de Inversión, Empresa y Desarrollo. Estas comisiones forman parte de la estructura de la UNCTAD necesaria para la toma de decisiones y su buen funcionamiento, encuadrándose en uno de los tres pilares ▷

ESQUEMA 5.1
ORGANIGRAMA DE LA UNCTAD



Fuente: elaboración propia.

de la UNCTAD, que es servir de foro de diálogo. En ellas se discuten entre los países miembros, organizados por grupos geográficos, temas previamente seleccionados y preparados y se presentan para su aprobación los informes de las reuniones de los grupos de expertos que han tenido lugar a lo largo del año.

En 2010 la Comisión de Inversión, Empresa y Desarrollo se ha celebrado en el Palacio de Naciones Unidas durante la semana del 26 de abril, seguida por la Comisión de Comercio y Desarrollo la semana del 3 de mayo. En esta ocasión, España tuvo un papel destacado en la Comisión de Inversión, Empresa y Desarrollo de la UNCTAD ya que como presidencia de la Unión Europea y bajo el nuevo Tratado de Lisboa, España coordinó y representó la posición de la Unión Europea en la Comisión

El Grupo de trabajo sobre el Marco Estratégico y el Presupuesto por Programas es un órgano subsidiario a la JCD.

El organigrama de la UNCTAD podría resumirse esquemáticamente en el Esquema 5.1.

Finalmente, cabe hacer una mención especial a la contribución voluntaria de España en la financiación de la asistencia técnica realizada por este organismo que, como ya hemos citado anteriormente, se realiza, principalmente, con aportaciones de sus miembros.

España viene colaborando con la UNCTAD desde el 2005 con una contribución ordinaria anual en torno a los 300.000 euros.

En el mes de noviembre de 2010, el Secretario de Estado de Comercio Exterior firmó un acuerdo de colaboración con la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD). Con este acuerdo, España puso a disposición de esta organización 320.000 euros que están siendo destinados a proyectos de asistencia técnica relacionada con el comercio. ▷

El Acuerdo con la UNCTAD incluye la financiación de proyectos de asistencia técnica. España renovó su compromiso con esta Institución en la duodécima sesión de la UNCTAD, celebrada en abril de 2008, subrayando la necesidad de que el organismo intensificara sus esfuerzos para que los países en desarrollo pudieran disfrutar de los beneficios de la globalización. Entre los esfuerzos requeridos a la UNCTAD, se mencionaba la mejora de su asistencia técnica a nivel interregional, regional y nacional basada en los principios de transparencia, eficiencia, efectividad y responsabilidad, y planificada de acuerdo a un equilibrio geográfico.

La contribución española de 320.000 euros se distribuye a partes iguales entre cuatro proyectos de asistencia técnica en los campos de la facilitación del comercio y servicios relacionados, formación de negociadores de acuerdos internacionales de inversión en países de América Latina, apoyo a las actividades de formación previstas en el programa de trabajo conjunto UNCTAD-SELA (Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe) y un programa de cooperación entre la Secretaría permanente del SELA y la Secretaría General de la UNCTAD en el área de competencia y protección al consumidor.

Respecto a las actividades de cooperación técnica, la UNCTAD prosigue en el logro de un mayor desarrollo de las capacidades de los países beneficiarios en las cuatro grandes áreas de la UNCTAD: globalización y desarrollo; comercio internacional (CI) en bienes y servicios y productos básicos; inversiones, tecnología y desarrollo de empresas; e infraestructura para la prestación de servicios que promuevan el desarrollo y la eficiencia del comercio.

5.5. Prioridades horizontales

5.5.1. Estrategia de acceso a mercado

La estrategia de acceso a mercado fue lanzada en la Unión Europea en 1996, y su elemento fundamental fue la creación de la *Market Access Database*. Su objetivo era la mejora de las condiciones de acceso a los mercados, si bien carecía de una dinámica definida.

En 2006, derivada de la Comunicación *Europa Global: compitiendo en el mundo* -que defendía que la política comercial puede realizar una contribución clave para el crecimiento y el empleo en Europa si las empresas europeas son competitivas y tienen acceso real a los mercados de exportación que necesitan (dimensión externa de la Estrategia de Lisboa)–, se lanzó la Estrategia Reforzada de Acceso a los Mercados.

Asimismo, en 2007 la Comisión revisó y fortaleció esta iniciativa creando el Partenariado (o Asociación) de Acceso al Mercado entre la Comisión, los Estados miembros y las empresas.

Su objetivo principal era la apertura de los mercados exteriores más importantes y de mayor potencial, trabajando por un libre comercio sin obstáculos, mediante la identificación y actuación contra las barreras al comercio, en justa contrapartida a la apertura comercial del mercado de la UE.

Para ello, se preveían las siguientes actuaciones: en primer lugar, la identificación de las barreras, en segundo lugar, su priorización, y en tercero su eliminación.

A las tradicionales barreras arancelarias se habían unido otras muchas, cada vez más complejas y sofisticadas. Para su eliminación, la Unión Europea debía hacer uso de las diferentes herramientas disponibles de la Estrategia Reforzada de Acceso a Mercados; en concreto, las negociaciones comerciales multilaterales y bilaterales, la diplomacia comercial, los instrumentos formales de la OMC, y sobre todo los instrumentos específicos del Partenariado, que son:

- El Comité Asesor de Acceso al Mercado (MAAC, en sus siglas en ingles), plataforma clave de la Comisión para coordinarse con los Estados miembros y las empresas en Bruselas.
- Los Grupos de Trabajo de expertos de Acceso al Mercado, que asesoran en temas de su especialización, sobre una serie de sectores específicos (hasta la fecha hay 12 en funcionamiento[39]). ▷

[39] Dispositivos médicos, textiles, medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS) en animales, SPS plantas, electrónica y tecnologías de la información y comunicación (TIC), servicios de distribución, servicios postales, automóviles, neumáticos, vinos y licores, cuero y químico.

• Los Equipos Locales de Acceso al Mercado en el exterior (MAT, en sus siglas en ingles) en mercados prioritarios para los exportadores de la Unión Europea. Se trata de equipos esenciales y eficaces para la eliminación de barreras, porque poseen el conocimiento local, siguen de cerca la nueva legislación y coordinan «sobre el terreno» las acciones y la aportación de todos los socios. Existen actualmente Equipos Locales de Trabajo en 33 países[40] que han conducido a la identificación de las principales barreras, elaborando los mensajes a transmitir sobre cada barrera, con el fin de coordinar posiciones y maximizar la eficacia de las actuaciones (*Hymn Sheets*, guías de actuación o «partituras»).

• Publicación de los *Informes sobre medidas potencialmente restrictivas al comercio en el contexto de la crisis económica global,* permitiendo la identificación y seguimiento de las medidas proteccionistas, adoptadas por los países terceros para paliar los efectos de la crisis global económico-financiera, que pueden constituir barreras al comercio y a las inversiones.

Como resultados de esta Estrategia Reforzada de Acceso a los Mercados cabe destacar que se ha avanzado notablemente en materia de identificación de barreras, lo cual se refleja en la mejora de la Market Access Database: se ha realizado un esfuerzo importante de actualización de la información, con inclusión de nuevas fichas de barreras, y puesta al día de muchas existentes.

En materia de priorización, los progresos se plasman en la elaboración para los países seleccionados como prioritarios de las *Key Barriers Lists*, que son públicas; y los *Hymn Sheets*, reservadas para los Estados miembros y que incluyen los objetivos de acción de la UE así como los mensajes que deben trasmitirse a los interlocutores de terceros países.

En cuanto a los resultados en materia de eliminación, las *Market Access Flash Notes*, de distribución mensual, suelen recoger algunos casos de éxito.

Asimismo, cabe señalar que España ha colaborado siempre activamente en la Estrategia, mediante el mantenimiento y actualización de nuestro Portal de Barreras al Comercio y a la Inversión en mercados exteriores[41] que complementa la Base de Datos de Acceso al Mercado de la Comisión.

El Portal de Barreras al Comercio y a la Inversión tiene una doble vertiente: por un lado incluye un cuestionario que permite a los operadores enviar información a la Administración comercial acerca de los problemas que encuentran en sus actividades en mercados de países terceros. Por otra parte, se recoge un conjunto de fichas barrera-país, que orientan a las empresas sobre las condiciones restrictivas que prevalecen en el acceso a los mercados de otros países, así como vínculos a la legislación de aplicación, entidades relevantes, etcétera.

Las empresas españolas han demostrado hasta la fecha un gran interés por esta iniciativa de la Secretaría de Estado de Comercio Exterior del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, como lo demuestran los numerosos cuestionarios recibidos, que han servido para añadir nueva información al Portal de Barreras Comerciales así como mediante las numerosas visitas realizadas al Portal.

Toda la información recogida por estas y otras vías se transmite a la Comisión, y se orienta a través de los diferentes instrumentos de la política comercial con vistas a su resolución.

Durante el primer semestre de 2010 bajo el lema de la presidencia española *Más oportunidades comerciales con menos barreras*, se celebró el 1 de junio en Madrid el Seminario sobre Acceso a Mercados *Hacia 2020: Afrontando los retos de una nueva era*.

Resultado de la colaboración entre la CEOE y la Secretaría de Estado de Comercio y la participación de la Comisión Europea, este seminario tuvo por objeto contribuir en el marco de la Estrategia de Acceso a los Mercados al diseño de la Estrategia 2020 para la recuperación económica y la creación de empleo, valorando la aplicación de ▷

[40] Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Chile, China, Hong-Kong, Colombia, Egipto, India, Indonesia, Israel, Japón, Kazajstán, Corea, México, Marruecos, Nueva Zelanda, Nigeria, Noruega e Islandia, Filipinas, Rusia, Sudáfrica, Suiza, Taiwan, Turquía, Túnez, Ucrania, Estados Unidos, Venezuela, Vietnam, Argelia y Malasia.

[41] www.barrerascomerciales.es

esta estrategia en China, así como las dificultades y retos a los que se enfrentaban nuestras empresas, de modo particular las pymes, tanto en los sectores de producción de bienes como de servicios y ejecución de proyectos.

En definitiva, dado que el horizonte temporal de la Estrategia de Lisboa finalizaba en 2010, con la celebración de este seminario se pretendía evaluar el funcionamiento de la Estrategia Reforzada de Acceso a los Mercados, a la luz de sus tres años de funcionamiento y realizar una contribución útil de cara a la formulación del pilar externo de la Estrategia 2020 para un crecimiento inteligente, sostenible e Integrador.

Finalmente, como valoración cabe destacar que la Estrategia de Acceso a los Mercados ha desempeñado un papel central de contribución a la competitividad mediante la apertura de oportunidades para las empresas europeas. Así se reconoce en la Comunicación *Comercio, crecimiento y asuntos mundiales* que presentó la Comisión el 9 de noviembre de 2010.

En efecto, la Estrategia de Acceso a los Mercados continua siendo un elemento clave; por ello, la Comisión intentará reforzar las actividades de control del cumplimiento de las normas, se establecerán unos 6 equipos locales de acceso a los mercados más, se potenciarán los 33 existentes, se centrarán en la vigilancia de la aplicación de los acuerdos de libre comercio, se cooperará con terceros países con los que compartimos problemas de acceso a mercados en casos específicos, y se elaborará un informe anual sobre los obstáculos al comercio y a las inversiones en el que se hará un seguimiento de las barreras comerciales y las medidas proteccionistas en terceros países a fin de poner en marcha las medidas correctoras adecuadas.

5.5.2. Propiedad intelectual

Los derechos de propiedad intelectual (DPI) son los derechos otorgados a las personas sobre las creaciones derivadas de su intelecto. Estos derechos se pueden clasificar en derechos de propiedad intelectual propiamente dichos (derechos de autor y derechos conexos), derechos de propiedad industrial (marcas comerciales, patentes e indicaciones geográficas) y un conjunto de derechos que están a caballo entre ambas categorías, como son los diseños, los esquemas de trazado de circuitos integrados y la protección de los secretos industriales.

La necesidad de proteger los DPI es de gran relevancia para los países miembros de la Unión Europea, como es el caso de España. Actualmente, dada la fuerte competencia de economías emergentes especializadas en producciones masivas y a bajo coste, los valores en los que la UE debe basar su competitividad y crecimiento económico futuros son la innovación, la creatividad, la calidad y la tradición. En este contexto, la protección de estos valores en el comercio exterior resulta de vital importancia, especialmente si tenemos en cuenta que la generación de estos intangibles exige inversiones elevadas que sólo pueden rentabilizarse en amplios mercados como los exteriores. Por esta razón, el concepto tradicional de apertura de mercados debe complementarse con disposiciones tendentes a asegurar una adecuada protección de los DPI.

La principal amenaza para los DPI en el ámbito del comercio exterior es el creciente número de infracciones a escala internacional. Según la OCDE, el comercio internacional de productos falsificados asciende anualmente a 250.000 millones de dólares. Estas infracciones no sólo desincentivan la innovación, sino que privan a las empresas y sus trabajadores de sus ingresos legítimos, a la Hacienda Pública de ingresos fiscales, amenazan la seguridad y la salud de los consumidores y constituyen una fuente de ingresos para las mafias organizadas. La necesidad de perseguir estas infracciones es, por tanto, cada vez más acuciante.

Así, la Unión Europea lleva a cabo una importante acción de promoción de la observancia de los DPI en todo el mundo. Prueba de ello es que la protección de los DPI se configuró como un elemento básico de la estrategia *Una Europa Global* ▷

compitiendo en el mundo, lanzada en 2006 con el objetivo de utilizar la política comercial para fomentar la competitividad y estimular el crecimiento y la creación de empleo en Europa. También aparece como elemento básico en la reciente Comunicación de la Comisión *Comercio, crecimiento y asuntos mundiales*.

A nivel multilateral, es decir, en el seno de la Ronda Doha, continúan las discusiones sobre este capítulo, que se analizarán en el apartado de la Ronda Doha con más detalle. Estas negociaciones están resultando difíciles, dada la contraposición de intereses de los diferentes países negociadores en lo que a la protección de indicaciones geográficas se refiere. La Unión Europea participa activamente en estas discusiones, defendiendo el máximo grado de protección posible para las indicaciones geográficas europeas.

A nivel bilateral, los acuerdos comerciales que está negociando la Unión Europea desde el lanzamiento de la estrategia *Europa Global* son de ámbito amplio, e incluyen no sólo la eliminación de aranceles, sino también normas en áreas como la propiedad intelectual. En particular, el capítulo sobre DPI que la Unión Europea propone en las negociaciones de los acuerdos de libre comercio (ALC) es amplio y ambicioso. Parte de la base de los tratados internacionales existentes en cada área (derechos de autor, derechos conexos, patentes, marcas, diseños, esquemas de trazado de circuitos integrados, indicaciones geográficas, variedades vegetales, etcétera) e incorpora disposiciones que van más allá del Acuerdo sobre los ADPIC[42] de la OMC. Esto es así para los acuerdos con Corea, Comunidad Andina, Centroamérica, India, ASEAN, Ucrania, Libia, Canadá, entre otros.

A nivel plurilateral, una iniciativa muy relevante sobre la observancia de los DPI es el acuerdo comercial de lucha contra la falsificación (más conocido por sus siglas en inglés, *Anticounterfeiting Trade Agreement*, ACTA). El pasado 15 de noviembre concluyeron las negociaciones.

[42] Aspectos de los Derechos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.

El ACTA es la iniciativa más importante en el ámbito de la propiedad intelectual relacionada con el comercio desde que en 1994 se firmara el acuerdo sobre los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC) en el marco de la Organización Mundial de Comercio.

El ADPIC establecía una serie de estándares mínimos en esta dirección, pero las altas cifras de piratería registradas en los últimos años han propiciado el surgimiento de iniciativas como el ACTA. Este acuerdo complementa al ADPIC incluyendo disposiciones civiles, penales, de observancia en frontera y en el entorno digital (Internet). Se trata de un acuerdo plurilateral que engloba a países desarrollados (la Unión Europea, Suiza, Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Japón, Corea del Sur y Singapur) y en desarrollo (México y Marruecos). En principio, se podría pensar que el ACTA tiene una limitación, porque no son parte de las negociaciones los países con menores niveles de protección de la propiedad intelectual e industrial. Sin embargo, puede convertirse en una referencia para que en el futuro se negocie un acuerdo multilateral que sí englobe a esos países.

Desde su inicio en 2008, las legislaciones e intereses dispares de los países han dificultado las negociaciones. Uno de los aspectos más polémicos del acuerdo fue el tratamiento dado a las indicaciones geográficas. Las autoridades españolas estamos convencidas de la importancia de la protección de las indicaciones geográficas y así lo hemos defendido en estas negociaciones. En efecto, las indicaciones geográficas incentivan estrategias basadas en la calidad, incrementando el valor añadido de los productos agroalimentarios, un sector clave en la balanza comercial española. Sin embargo, los socios de la Unión Europea en el ACTA no deseaban otorgar a estos derechos una protección superior a la recogida en el acuerdo ADPIC, básicamente por no tener tradición de indicaciones geográficas en sus sistemas productivos. A pesar de esta resistencia, hay que valorar positivamente que al final hayamos logrado avances respecto al ADPIC. ▷

Otro elemento complejo han sido las medidas de protección de los derechos de propiedad intelectual e industrial en Internet. Estados Unidos era muy ambicioso en este capítulo, pero la posición de la Unión Europea siempre estuvo limitada por la necesidad de no sobrepasar el acervo comunitario. El resultado final ha permitido preservar el equilibrio entre los derechos de los usuarios y de los titulares de derechos de propiedad intelectual, hecho determinante para que el Parlamento Europeo diese su apoyo al acuerdo.

En definitiva, el acuerdo contiene elementos que, sin duda, van a contribuir a combatir la piratería y la falsificación en el comercio internacional. Aunque las negociaciones han concluido formalmente, se inicia ahora un proceso de ratificación interno en la Unión Europea para un acuerdo que requiere la unanimidad de los 27 Estados miembros al incorporar disposiciones penales. El ACTA se suma así a otras iniciativas europeas tendentes a una mayor protección de los derechos de propiedad industrial e intelectual de nuestras empresas en el ámbito internacional.

5.5.3. Contratación pública

Un sistema de contratación pública eficiente es un importante aspecto del comercio internacional puesto que impacta positivamente en el bienestar de la población. Los países deben tener por objetivo el promover mayor competencia y transparencia para mejorar sus sistemas de contratación pública.

La contratación pública es un ámbito en el que los mercados extranjeros permanecen especialmente impermeables para las empresas de la Unión Europea. Representa más del 10 por 100 del PIB en los grandes países industrializados y una proporción cada vez mayor en las economías emergentes y ofrece oportunidades de negocio en sectores en los que la industria de la UE es altamente competitiva. Interesa a sectores como el transporte público, los dispositivos médicos, los productos farmacéuticos y las tecnologías ecológicas. La Unión Europea es el mayor mercado de contratación del mundo ya que su mercado de contratación pública representa el 16 por 100 del PIB.

En el ámbito multilateral el foro donde se discuten todos los temas relacionados con la contratación pública es la OMC. El Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP) de la Organización Mundial de Comercio (OMC)[43] se negoció durante la Ronda Uruguay en el año 1994 y entró en vigor el 1 de enero de 1996.

Es un acuerdo plurilateral (son signatarios un reducido número de miembros de la OMC) administrado por el Comité de Contratación Pública (CCP) de la OMC, que representa el único acuerdo jurídicamente vinculante de la OMC que trata específicamente de la contratación pública. Al no formar parte de la Agenda de la Ronda Doha –ya que los países en desarrollo no aceptaron discutir los llamados Temas de Singapur (contratación pública, inversiones y competencia)–, la negociación sobre contratación pública en la OMC se lleva a cabo entre los miembros del ACP en base al artículo XXIV.7 del mismo, el cual está en proceso de revisión y mejora.

El ACP se basa en los principios de apertura, transparencia y no discriminación. Establece normas internacionales de buenas prácticas y transparencia en la contratación pública internacional, lo que supone, para los miembros del acuerdo, la creación de mayores oportunidades de negocio en un marco más competitivo y justo.

Hay que resaltar que la contratación pública está exenta de las principales disposiciones del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS en sus siglas en inglés, art. XIII.1). No obstante el GATS, en su art. XIII.2, establece un mandato para la negociación multilateral de la contratación de servicios.

Actualmente, el ACP está compuesto por 41 miembros y por 26 observadores (22 miembros de la OMC y 4 organismos internacionales). Son miembros del ACP los miembros de la OMC que, de ▷

[43] Para más información: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/gproc_s/gproc_s.htm;
http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/index_en.htm

forma voluntaria, han cumplido los requisitos y procesos para serlo: Canadá, Estados Unidos, la Unión Europea y sus 27 Estados miembros (EEMM), Corea, Estados Unidos, Hong Kong-China, Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, Noruega, Países Bajos respecto de Aruba, Singapur, Suiza y Taipei chino desde el 15 de julio de 2009. En virtud del acuerdo, estos países tienen derechos y obligaciones. Armenia está muy cerca de ser parte del ACP.

Por otra parte, son observadores del ACP los países miembros de la OMC que, de forma voluntaria, lo solicitan y se comprometen con ello a cumplir los principios básicos de transparencia recogidos en el artículo XVII del ACP: Albania, Arabia Saudita, Argentina, Armenia, Australia, Bahrein, Camerún, Chile, China, Colombia, Croacia, Georgia, Jordania, Moldovia, Mongolia, Nueva Zelanda, Omán, Panamá, República Kirguisa, Sri Lanka, Turquía y Ucrania. Finalmente destacamos que India solicitó iniciar el proceso para adquirir la condición de país observador el día 3 de febrero de 2010. De entre estos países observadores, Albania, Armenia, China, Georgia, Jordania, Moldavia, Mongolia, Omán, República Kirguisa, y Panamá, están en proceso de negociación para adherirse al ACP como miembros de pleno derecho. Armenia está a punto de finalizar su proceso de adhesión.

El art XXIV.7 del Acuerdo de contratación pública preveía mejorar y actualizar el acuerdo, ampliar el ámbito de aplicación y eliminar las medidas discriminatorias restantes. Las partes del ACP están negociando la mejora de la cobertura del ACP, después del acuerdo provisional al que se llegó sobre el texto en diciembre de 2006. La Unión Europea está buscando la expansión de los compromisos de acceso actuales del mercado y la eliminación de las medidas discriminatorias que subsisten en el ámbito de la contratación. Según la hoja de ruta del presidente, las negociaciones podrían estar finalizadas en 2011, una vez que los principales socios (Estados Unidos y la Unión Europea) hayan presentado sus ofertas mejoradas.

Por otro lado, parte de las negociaciones en curso dentro del ACP se refieren también a las adhesiones: el Taipei chino se adhirió en julio de 2009. Las negociaciones de China comenzaron a finales de 2007 pero todavía queda mucho por hacer. La oferta revisada presentada en julio de 2010 sólo se centró en la expansión de su cobertura inicial en el nivel central. Jordania, Moldavia y Armenia también están en pleno proceso, ¿el de Armenia a punto de finalizar? De todas ellas, la adhesión de China al acuerdo es fundamental por la importancia que ésta representa para nuestro mercado de contratación. La UE está trabajando para que China se adhiera rápidamente al acuerdo sobre la base de una oferta ambiciosa, en coherencia con los compromisos de acceso a la OMC de China.

En este contexto, en la reciente comunicación de la Comisión sobre *Comercio, crecimiento y asuntos mundiales* se hace una estimación de los principales mercados de contratación pública en función de su tamaño y, tras la Unión Europea, se listan los de Estados Unidos, Japón, Canadá, Corea, y tres países que no son signatarios del ACP: Brasil, Argentina e India. En la comunicación y en diferentes ámbitos de comercio se insiste constantemente en la importancia de los mercados de compras públicas y se recuerda que las prioridades de la UE deben ser lograr una mayor simetría con la apertura de los mercados de contratación pública más importantes del mundo, Estados Unidos y Japón, y los de los grandes países emergentes como China, en vías de adhesión, e India.

Parece claro, pues, que la UE está negociando activamente un mayor acceso de nuestras empresas a los mercados, tanto en el contexto del Acuerdo de la OMC sobre contratación pública como en las negociaciones bilaterales. En este sentido la Comisión seguirá manteniendo un elevado grado de ambición en la negociación de los acuerdos comerciales bilaterales incluyendo el capítulo de compras públicas en todos ellos.

Pero, como ya hemos mencionado, aunque nuestro mercado es ya en gran medida abierto, el de nuestros principales socios comerciales lo es mucho menos, especialmente a nivel regional y local. En consecuencia, en 2011 la Comisión presentará ▷

una propuesta legislativa relativa a un instrumento de la Unión Europea que aumente nuestra capacidad de alcanzar una mejor simetría en el acceso a los mercados de contratación pública y las grandes economías emergentes, basándose en la implementación de nuestros compromisos internacionales. Asimismo, debe mejorarse la simetría entre el acceso a los programas de investigación y desarrollo de los terceros países y nuestro elevado nivel de apertura, tal como se debatió en la reciente Comunicación *Unión por la Innovación*.

5.5.4. Acceso a materias primas

La alta dependencia en el suministro de materias primas para la industria europea ha planteado la necesidad de garantizar un fácil acceso a las mismas, como elemento clave de su competitividad. Los operadores comunitarios necesitan suministros seguros y a un precio razonable. Recientemente, se ha registrado un aumento de las barreras comerciales impuestas por terceros países, principalmente restricciones a la exportación, que ponen en peligro el aprovisionamiento de materias primas en la Unión Europea.

El incremento del precio de las materias primas registrado en los últimos años se ha debido en gran medida a la escasez geológica de las mismas (lado de la oferta) y al aumento de la demanda global (motivada principalmente por China), pero también a la adopción unilateral por parte de algunos gobiernos de medidas de urgencia para restringir su exportación, así como a la financiarización de las mismas y a una creciente especulación sobre ellas.

A la vista de que estos elementos ponían en peligro la seguridad del abastecimiento y propiciaban una gran volatilidad en los precios, la Comisión Europea lanzó el 4 de noviembre de 2008 la iniciativa global de materias primas. Ésta establece una estrategia integrada para abordar los problemas en los mercados, y lo hace a través de tres pilares de actuación:

– Garantizar un marco de competitividad en el acceso a recursos en los mercados internacionales.

– Promover un suministro sostenible de materias primas en la UE a través de unas adecuadas condiciones marco.

– Fomentar el uso eficiente de los recursos y promover el reciclado.

La iniciativa atrajo la atención de las instituciones europeas sobre la problemática de las materias primas y fue poco a poco configurando una estrategia comercial europea sobre materias primas, basada en tres vertientes de actuación fundamentales:

– La definición de reglas del juego en las negociaciones comerciales, bilaterales y multilaterales a través de la introduccion de disposiciones relevantes de cara a las materias primas.

– La aplicación efectiva de las reglas establecidas, eliminando las restricciones ilegales más perjudiciales para la economía europea en el ámbito de las materias primas. Para lograr este objetivo se cuenta con instrumentos como los acuerdos de acceso a mercado para atacar barreras no arancelarias de nuestros socios comerciales más importantes, la regulación sobre barreras comerciales, la solución de diferencias, la revisión de políticas comerciales de la OMC y los procesos de adhesión a la OMC.

– La intensificación de medidas de diplomacia o soft measures (diálogos bilaterales con los socios comerciales, en el marco OCDE o en foros multilaterales, entre otros) para concienciar a los países sobre el problema del suministro de materias primas tanto para países en desarrollo como para países desarrollados.

Para implementar los aspectos comerciales de esta Iniciativa, la Comisión Europea elaboró un Plan de Acción en abril de 2009 basado en los pilares de la estrategia. A su vez, para supervisar los progresos realizados en el marco de la misma, la Comisión realiza periódicamente informes sobre la evolución del citado Plan de Acción así como un informe anual, el primero de los cuales fue presentado en 2010. También durante los meses de junio y julio de 2010 tuvo lugar una consulta pública donde numerosas empresas y miembros de la sociedad civil destacaron que el suministro sostenible y sin ▷

distorsiones de materias primas y de energía tiene una importancia estratégica para la competitividad de la economía de la Unión Europea.

En este contexto, la inestabilidad que había azotado los mercados de materias primas a principios de 2008 hizo su reaparición durante el segundo semestre de 2010. A principios de 2011 el índice de precios de alimentos del Banco Mundial alcanzó prácticamente el pico histórico registrado durante la crisis alimentaria mundial de 2008 y se ha observado cómo los precios de muchas otras materias primas han evolucionado de forma análoga.

Para evitar las consecuencias negativas de la volatilidad de estos precios, la Comisión Europea ha estado trabajando en la elaboración de una nueva Comunicación con nuevas propuestas de medidas basadas en la Iniciativa de Materias Primas de 2008. La nueva comunicación fue publicada el 2 de febrero de 2011 bajo el título *Abordar los retos de los mercados de productos básicos y de las materias primas*.

La comunicación presenta, en su inicio, la evolución de los mercados físicos de materias primas y, como gran novedad respecto a la iniciativa de 2008, la creciente interdependencia de los mercados de productos básicos con los mercados financieros relativos a estos. En cuanto al ámbito de aplicación de la comunicación, ésta se refiere tanto a los mercados físicos del sector de la energía (crudo, electricidad y gas) como a la agricultura y a las materias primas industriales.

Por un lado, en relación a los mercados físicos, concretamente de productos básicos, además de la alta volatilidad de los precios en los productos básicos, se menciona que la seguridad alimentaria es un punto clave de la reforma de la Política Agrícola Común (PAC). Un fuerte sector agrícola es vital para que la competitividad de la industria alimentaria juegue un papel importante en el comercio y en la economía europea, en su conjunto. Por esta razón, en el contexto de la Agenda de Desarrollo de Doha (DDA), la UE ha acordado un importante paquete de agricultura, condicionado a alcanzar un ambicioso, comprensivo y equilibrado acuerdo global.

Por otro lado, en relación a las materias primas, la comunicación define el concepto de materia prima y señala que muchas de las materias primas críticas de la Unión Europea[44], al no intercambiarse en bolsa, poseen un mercado poco transparente y con poco volumen de negociación. Además, existe una preocupación creciente en relación a estos mercados por las medidas adoptadas por ciertos países para garantizar un acceso privilegiado para las materias primas de su industria local.

Respecto a la creciente interdependencia con los mercados financieros, preocupa la falta de transparencia en estos mercados. No obstante, dado que en ellos se puede reducir el riesgo que supone la alta volatilidad de los precios, se podrían estudiar medidas regulatorias como la introducción de límites en las posiciones cuando se considere necesario.

A continuación, la comunicación se centra en la respuesta de la Unión Europea ante la evolución de los mercados anteriormente mencionados. En primer lugar, ante la volatilidad de los precios cabe la mejora de la información de mercado. Para ello, el G20 ha solicitado al Banco Mundial que trabaje en coordinación con otras agencias internacionales relevantes para desarrollar medidas que ayuden a la mejora de información en torno al almacenamiento de alimentos y producción alimentaria. La Unión Europea también implementa diferentes medidas como el monitoreo del precio de los alimentos, mayor número de publicaciones y el establecimiento de un Foro de Alto Nivel para un mejor funcionamiento de la cadena de aprovisionamiento.

En tercer lugar, la comunicación recoge las diferentes iniciativas que la Comisión Europea ha lanzado para abordar el perjuicio causado por la creciente interdependencia de los mercados físicos y financieros, a través de una mejor regulación de estos últimos, en línea con los principios del G20. Entre las diferentes iniciativas, cabe destacar la ▷

[44] La UE ha identificado una lista de materias primas críticas, recogidas en el documento de junio de 2010 titulado *Critical raw materials for the EU.*

mejora de la integridad, transparencia y estabilidad de los mercados derivados de productos básicos, a través de la revisión de la Directiva sobre abuso del mercado y la relativa a los mercados de instrumentos financieros.

En su cuarto apartado, la comunicación se centra en la Iniciativa de Materias Primas propiamente dicha y recuerda sus tres pilares antes mencionados. Finalmente, la comunicación introduce, las orientaciones futuras de la Iniciativa de Materias Primas, insistiendo en el enfoque integrado basado en los tres pilares de la estrategia dado que cada uno de ellos contribuye al objetivo de garantizar un abastecimiento justo y sostenible de materias primas a la Unión Europea.

Dicha comunicación viene acompañada de otra con la denominación *Una Europa que utilice eficazmente los recursos: iniciativa emblemática con arreglo a la estrategia Europea 2020*. Con estas dos iniciativas se pretende cubrir los aspectos de regulación del mercado y el de empleo eficiente de los recursos.