

José Luis Káiser Moreiras*

Rocío Frutos Ibor**

LA POLÍTICA COMERCIAL EUROPEA

La política comercial de la Unión europea (UE) se enmarca, por un lado, en un contexto de proteccionismo con acciones unilaterales de difícil encaje en el sistema multilateral del comercio por parte de actores muy relevantes; por otro, en una ausencia de competencia en condiciones similares para todos (level playing field) en sectores como el acero. En este marco, cabe señalar los reducidos avances en la última conferencia ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en la que sin embargo se adoptaron determinadas iniciativas plurilaterales en los denominados «nuevos temas». La UE mantiene una intensa agenda negociadora, fruto de la cual cabe destacar la reciente entrada en vigor provisional del acuerdo con Canadá (CETA), la conclusión del acuerdo con Japón, la llegada a un «acuerdo en principio» para modernizar el actual acuerdo con México o el avanzado estado de las negociaciones con Mercosur, así como la próxima entrada en vigor de los acuerdos con Singapur y Vietnam. Otro acuerdo comercial muy importante será el que se firme con Reino Unido como consecuencia de su decisión de abandonar la UE.

Palabras clave: acuerdos comerciales, Estados Unidos, Singapur, Vietnam, Japón, Mercosur, México, Chile, ASEAN, G20, OMC, OCDE, brexit.

Clasificación JEL: F13, O19.

1. Introducción

La política comercial está cobrando cada vez mayor importancia en un contexto caracterizado por elementos tan relevantes como el giro de Estados Unidos

(EE UU) hacia posiciones más proteccionistas, el creciente protagonismo de China en el escenario internacional, el escaso avance en el ámbito multilateral en el seno de la Organización Mundial del Comercio o la salida de Reino Unido de la UE. Sin embargo, no todo son retos en el contexto internacional; frente a ellos, destacan avances tanto en el ámbito plurilateral, con el Foro Mundial del Exceso de Capacidad del Acero del G20, como a nivel bilateral, con la intensa agenda negociadora de la UE con la entrada en vigor del acuerdo con Canadá, la conclusión del acuerdo con Japón, el avanzado estado de las negociaciones con México y Mercosur o el inicio de negociaciones con Australia y Nueva Zelanda. Asimismo, el dictamen del

* Director General de Comercio Internacional e Inversiones. Técnico Comercial y Economista del Estado.

** Subdirectora General de Política Comercial con Europa y Productos Industriales. Técnico Comercial y Economista del Estado.

Nota de los autores: dado el dinamismo de la política comercial que está llevando a cabo la UE y el importante número de negociaciones abiertas, es muy posible que parte del contenido del artículo esté desactualizado en el momento de su publicación.

Los autores desean agradecer los comentarios de Teresa Ramos Gorostiza, María Alcalá-Galiano Malo de Molina y Álvaro Rodríguez Ruiz.

Tribunal de Justicia de la UE sobre el acuerdo de la UE con Singapur y sus implicaciones sobre qué aspectos de política comercial son competencia exclusiva de la UE y cuáles son competencias compartidas permitirá que puedan entrar en vigor algunos acuerdos, como el propio de Singapur o el de Vietnam.

En materia de política comercial, las relaciones de España con los organismos multilaterales como la OMC así como con otros países y bloques comerciales se instrumentan a través de la UE, al ser la política comercial, en general, competencia exclusiva de la UE. Para ello, los Estados miembros muestran su posición en el seno del Comité de Política Comercial¹ y del Consejo de Asuntos Exteriores, en su formación de ministros de comercio (CAE-Comercio), y participan junto con el Parlamento Europeo (PE) en la definición de la política comercial de la UE. En el caso concreto de España el Gobierno también informa al Congreso y al Senado a lo largo de las diferentes fases de las negociaciones.

En este contexto, la UE y España apuestan firmemente por el sistema multilateral del comercio, con la OMC en su centro. En el marco de la política comercial bilateral de la UE, España apoya la negociación de acuerdos ambiciosos y equilibrados y trabaja para la implementación en el mayor grado posible por parte de los operadores de aquellos acuerdos en vigor, con especial atención a la transparencia. Para ello, la Secretaría de Estado de Comercio da a conocer el estado de las negociaciones y recaba la posición de los distintos agentes involucrados en el comercio de manera activa, a través de la convocatoria de la Comisión Consultiva de Negociaciones Comerciales un mínimo de dos veces al año², reuniones sectoriales

(como el Comité de seguimiento del sector textil y confección o del sector del acero), múltiples reuniones *ad hoc* con los sectores, campañas de difusión a lo largo del territorio nacional y el refuerzo de la comunicación en Internet y a través de las redes sociales, y la información al Congreso y al Senado a lo largo de las diferentes fases de las negociaciones comerciales.

Este artículo recorre las negociaciones comerciales actuales desde una perspectiva multilateral y plurilateral, para concluir con aquellas a nivel bilateral.

2. Negociaciones comerciales multilaterales y plurilaterales

La Organización Mundial del Comercio ha permitido desde su creación en 1995 desarrollar un sistema internacional de comercio sólido y próspero que ha contribuido al logro del crecimiento económico mundial. La OMC, que cuenta hoy con 164 miembros, desempeña un papel fundamental en la negociación de la reducción o eliminación de los obstáculos al comercio (aranceles de importación u otros obstáculos al comercio) y acuerdos sobre las normas por las que se rige el comercio internacional y en la vigilancia de la aplicación de las normas acordadas de la OMC que regulan el comercio de mercancías y de servicios y los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio. Además, el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (MEPC) o Trade Policy Review Mechanism (TPRM) constituye una actividad de importancia fundamental bajo el pilar de transparencia de la OMC mediante la revisión de las políticas comerciales de los miembros de la OMC. Finalmente, destaca el papel de la OMC como órgano de solución de diferencias (OSD) entre sus miembros. Es el carácter vinculante de los dictámenes del Órgano de Apelación del OSD lo que le hace fundamental como garante del cumplimiento de las normas de la OMC y, por tanto, de su credibilidad como organismo internacional.

¹ El Comité de Política Comercial es un comité del Consejo de la UE que asesora y asiste a la Comisión Europea en la negociación de los acuerdos con terceros países o en las organizaciones internacionales en el ámbito de la política comercial común.

² Esta Comisión está presidida por la Secretaria de Estado de Comercio y en ella se dan cita todos los agentes de la sociedad civil involucrados en el comercio (asociaciones empresariales, Cámara de Comercio de España, sindicatos, ONG, entre otros).

XI Conferencia Ministerial de la OMC

El máximo órgano de gobierno de la OMC es la Conferencia Ministerial, que se reúne cada dos años, habiéndose celebrado la XI Conferencia Ministerial (CM11) de la OMC los días 10 a 13 de diciembre de 2017 en Buenos Aires³, sin que se alcanzaran resultados relevantes. Las decisiones aprobadas fueron:

- a nivel multilateral, la continuación de las negociaciones sobre subvenciones a la pesca con el objetivo de poder adoptar decisiones relativas a las subvenciones que fomentan la pesca ilegal, no regulada, no notificada (IUU⁴ por sus siglas en inglés) en la próxima conferencia con el fin de avanzar en el Objetivo de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas relativo a los recursos pesqueros;

- se renovó por un período de dos años la moratoria para no presentar reclamaciones no basadas en una infracción en materia del acuerdo ADPIC⁵, que se está realizando desde la aprobación del citado Acuerdo;

- se renovó también por un período de dos años la «moratoria digital», que permite la exención de los derechos de aduana a las transacciones electrónicas;

- se adoptó un programa de trabajo sobre pequeñas economías;

- y se acordó la creación de un grupo de trabajo para la adhesión de Sudán del Sur a la organización.

Además, se adoptaron diversas declaraciones plurilaterales en áreas importantes como el comercio electrónico, la facilitación de la inversión, y las microempresas y pymes (mpymes), conocidos como

los «nuevos temas», que pueden dar lugar a negociaciones plurilaterales en el futuro.

En los márgenes de la conferencia ministerial, más de 120 jefes de delegación, incluyendo la Secretaria de Estado de Comercio de España y la comisaria de Comercio de la Unión Europea, suscribieron la declaración de comercio y género impulsada por el Centro de Estudios del Comercio Internacional, con sede en Ginebra, que persigue el empoderamiento de la mujer en este ámbito.

Valoración de la CM11

Dado el difícil contexto global en el que se celebró la Conferencia, hay que apreciar los resultados que, sin embargo, no pueden calificarse de ambiciosos. En este sentido, cabe señalar la incapacidad para adoptar decisiones a nivel multilateral en asuntos tan relevantes como el comercio electrónico o la facilitación de inversiones, aunque las declaraciones plurilaterales para avanzar en estos ámbitos son esperanzadoras, y, de hecho, en Ginebra ya se han celebrado reuniones en el período pos Buenos Aires. Varios miembros que no se adhirieron inicialmente a estas declaraciones han mostrado su voluntad de hacerlo. También es positiva la citada adhesión de un número importante de miembros, entre ellos España, a la declaración sobre comercio y empoderamiento de la mujer, que deberá cristalizar en acciones concretas.

En materia de subvenciones a la pesca, pese a que en Ginebra se había trabajado intensamente los meses previos para acordar un texto consolidado, solo se logró adoptar un compromiso para seguir trabajando. No se pudo llegar ni siquiera a un acuerdo que prohibiese las subvenciones para la pesca IUU. En relación con las cuestiones agrícolas, tampoco se consiguió ningún acuerdo, ni siquiera un programa de trabajo. No se pudo adoptar una solución definitiva a la cuestión de los programas públicos de existencias alimentarias con fines de seguridad alimentaria

³ Los ministros de comercio de los miembros de la OMC se reúnen cada dos años. España y el resto de los países de la UE están representados por la Comisión Europea pero, como miembros de la OMC, asisten también a las conferencias ministeriales.

⁴ Ilegal, Unnotified, Unregulated.

⁵ Acuerdo de derechos de propiedad intelectual ligados al comercio o TRIPS en sus siglas en inglés. Como es sabido, este Acuerdo forma parte, junto con el GATT, el GATS y el Acuerdo de Facilitación del Comercio, de los acuerdos multilaterales de la OMC.

(PSH)⁶. Tampoco cristalizó el acuerdo en materia de reglamentación nacional (legislación interna que se aplica a la prestación de servicios, de manera que no constituya obstáculos innecesarios al comercio de estos), pese al avanzado estado de los trabajos previos en Ginebra, que había permitido albergar ciertas expectativas. Una última cuestión, fundamental para la OMC y el sistema multilateral de comercio, es que no se consiguió desbloquear los nombramientos de las vacantes en el Órgano de Apelación del OSD de la OMC. Por todo ello, es comprensible que no se pudiera acordar una declaración ministerial multilateral.

Diversos elementos contribuyen a explicar estos escasos resultados de la CM11. Uno de ellos es el sistema de toma de decisiones por consenso de la OMC, que conlleva que un solo miembro puede vetar la toma de decisiones en un asunto objeto de discusión.

Otro debate que hay que abordar es el trato especial y diferenciado (TED) en la OMC, que otorga una serie de preferencias a los países en desarrollo. Aunque este sistema permite ciertas flexibilidades a los países en desarrollo (PED) para aplicar las disciplinas acordadas en la OMC, cabe mejorar algunos elementos como el hecho de que en la OMC, a diferencia de lo que ocurre en otras instituciones internacionales, es cada país quien decide si se autodesigna «país en desarrollo» y puede beneficiarse del TED, con la salvedad de los países menos avanzados (PMA), que reciben un trato aún más preferencial. En general, el TED proporciona mayores períodos de tiempo para introducir reducciones arancelarias menos ambiciosas. Estados Unidos plantea la necesidad de distinguir las

preferencias que se conceden a miembros autoclasicados en desarrollo pero con un nivel de desarrollo elevado dentro del grupo (caso de China, Taiwán, Singapur), de las del resto.

La falta de resultados de la CM11 ha puesto de manifiesto la necesidad de plantearse una modernización de la OMC sobre diversos elementos del organismo que, como el TED o la regla del consenso, no permiten un funcionamiento eficaz y adecuado de la institución. En estos momentos, el ejemplo más claro es el bloqueo por parte de EE UU de la renovación de los miembros del Órgano de Apelación (OA), que consta de siete árbitros y, como su nombre indica, resuelve las apelaciones de los miembros de la OMC relativas al dictamen de un panel en el marco de un procedimiento de solución de diferencias. Desde la creación de la OMC, los dictámenes del OA son vinculantes salvo que todos los miembros acuerden lo contrario (lo que se denomina «consenso negativo»). EE UU quiere volver al sistema anterior en el que era necesario el consenso positivo o decisión de todos los miembros para que dichas decisiones tuvieran carácter vinculante. En diciembre de 2019, bajo las circunstancias actuales, el OA contará únicamente con un miembro y no podrá reunirse al no haber *quorum* mínimo para la toma de decisiones.

La mejora de la transparencia y de las notificaciones en el seno de la OMC es otra de las cuestiones pendientes. En Buenos Aires, se ha puesto de manifiesto la existencia de un debate ideológico de fondo en relación a la OMC y la constatación de una alianza de posiciones entre los países en desarrollo, liderados por India, que consideran que las normas deben adaptarse a los miembros, y los países desarrollados, que defienden que las normas deben ser las mismas para todos. En este contexto, la posición de EE UU ha sido especialmente crítica, cuestionando drásticamente el funcionamiento de la OMC sin contribuir a encontrar una solución.

Por otro lado, muchos PED defienden además la no inclusión de los «nuevos temas» en la agenda de negociación mientras no se concluyan aquellos asuntos

⁶ Algunos países en desarrollo utilizan los programas de constitución de existencias públicas para comprar alimentos a precios administrados y distribuirlos entre la población. La cuestión que se debate es cómo diseñar programas de seguridad alimentaria que no distorsionen el comercio internacional. En la Conferencia Ministerial de Bali de 2013 se acordó que, hasta que se encontrara una solución permanente, los programas ya existentes estarían protegidos contra cualquier impugnación jurídica que pudiera plantearse en virtud del Acuerdo de Agricultura, y que se seguiría negociando una solución permanente, a más tardar en 2017. Desde entonces, se han venido realizando propuestas con el fin de transformar esta solución en permanente.

ligados a comercio y desarrollo de la Ronda Doha. Por ello, India y Sudáfrica bloquearon, por ejemplo, la constitución de un grupo donde tratar el asunto del comercio electrónico en el seno de la OMC. Aunque la Unión Europea mostró un papel constructivo y proactivo previamente, durante y tras la conferencia, esto no será suficiente si los demás miembros, sobre todo los actores más relevantes, como EE UU, China e incluso India o Sudáfrica, no muestran un papel igualmente constructivo.

En este sentido, la UE está impulsando la posibilidad de avanzar con base en un multilateralismo flexible o un plurilateralismo abierto, una propuesta constructiva que podría permitir seguir trabajando en los temas planteados en las declaraciones de Buenos Aires. Para que los resultados sean positivos para el sistema multilateral de comercio, es necesario que el enfoque de las discusiones sea el adecuado. Es decir, dado que con carácter general los compromisos que se adopten en las diversas disciplinas se extenderán *erga omnes* en virtud de la cláusula de nación más favorecida, los participantes en los trabajos plurilaterales deberán hacer concesiones en cuestiones procedimentales, de transparencia y cuestiones que generan beneficios *win-win*, sin entrar a discutir temas de acceso a mercado.

Los días 19 y 20 de marzo de 2018 se celebró una reunión miniministerial, a iniciativa de India⁷, en la que no se constataron grandes avances en general, aunque un grupo cada vez más amplio de países considera que es necesario que avancen las iniciativas de comercio electrónico y de facilitación de la inversión⁸.

⁷ En estas reuniones «miniministeriales» los ministros abordan temas relevantes entre conferencias ministeriales. La UE está representada por la comisaría de Comercio, sin asistencia de los Estados miembros.

⁸ Los miembros señalaron su gran preocupación por la situación del Órgano de Apelación y por las medidas unilaterales de Estados Unidos. Algunos países en desarrollo se mostraron abiertos a tratar la cuestión del trato especial y diferenciado, y se constató que un grupo cada vez más amplio de países consideran que es necesario que las iniciativas de comercio electrónico y facilitación de la inversión avancen.

Por otro lado, en los últimos meses, cabe destacar algunos elementos como las medidas antisubvención a la exportación de aceitunas españolas, o los aranceles que el presidente de EE UU ha aprobado para el acero y el aluminio, que previsiblemente tendrán un efecto desviación de comercio que perjudicará a la UE, razón por la cual ésta ha adoptado las medidas oportunas en la OMC. Asimismo, EE UU está estudiando medidas similares para el sector automoción aduciendo, al igual que para el acero y el aluminio, la excepción de seguridad nacional contemplada en el artículo 21 del GATT.

En este contexto, algunos foros como el G20 cobran si cabe más relevancia, al reunir a algunos de los actores clave en el comercio internacional y en la OMC y permitir el diálogo de asuntos de gran relevancia en el marco mundial.

El G20

El elemento más importante en cuanto a política comercial en este foro es la renovación del compromiso antiproteccionista y la defensa del multilateralismo en Hangzhou por parte de los Jefes de Estado y de Gobierno en septiembre de 2016, por un período de dos años, y, por lo tanto, que cabría renovar en 2018, aunque, de momento, la presidencia argentina no lo ha incluido en su programa de trabajo para este año.

Adicionalmente, cabe destacar dos elementos: en primer lugar, el acuerdo alcanzado por los ministros de comercio en su reunión del 30 de noviembre de 2017 en Berlín, en el seno del Foro Global del Exceso de Capacidad del Acero, mediante el cual se comprometen a comunicar al resto de miembros, a través de la OCDE, que actúa como facilitador, sus datos de capacidad instalada para producir acero, así como las subvenciones y ayudas públicas que conceden a su producción y que pueden generar aumentos e incluso exceso de capacidad, incluidas aquellas compatibles con el Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC, con el objetivo de eliminar

el apoyo público distorsionante y, en último término, la sobrecapacidad. En este sentido, el informe aprobado por los ministros en la citada reunión muestra que en el año 2016 la capacidad instalada de China suponía el 52,9 por 100 del total mundial, seguida muy de lejos por la UE, con el 10,7 por 100. Conviene señalar que España no concede subvenciones generadoras de exceso de capacidad, como figura en el propio anexo del informe del Foro Global del Exceso de Capacidad del Acero⁹. Este ejercicio se puede ver perjudicado por los recientes aranceles aprobados por el presidente de EE UU. En este contexto cabe destacar la importancia tanto de la OMC (por las acciones que se emprendan en ella) como de este foro del G20 para intentar lograr una solución, así como la cooperación trilateral acordada por la UE, EE UU y Japón en los márgenes de la Conferencia Ministerial de Buenos Aires para promover unas condiciones de competencia equitativa (*level playing field*). Estos tres países se volvieron a reunir en los márgenes de la Conferencia Ministerial de la OCDE de 30 y 31 de mayo.

En segundo lugar, conviene señalar los trabajos y diálogo en cuanto a comercio digital y facilitación de inversiones que se han venido llevando a cabo en el G20 y que ya permitían anticipar los resultados de la Conferencia Ministerial de Buenos Aires en esta materia, por la posición de India y Sudáfrica fundamentalmente, quienes sostienen que es necesario reducir la brecha digital entre países desarrollados y en desarrollo antes de establecer disciplinas sobre comercio digital en el marco de la OMC. Sin embargo, este hecho no debe pasar por alto el importante trabajo realizado en el G20 en cuanto a la definición y medición de comercio digital, trabajo al que han contribuido, además de los países, la OCDE y otras organizaciones, así como los representantes de empresas y trabajadores¹⁰.

⁹ Véase en la p. 45, párrafo 143 del Informe.

¹⁰ A través del L20, que reúne a representantes de sindicatos de los países del G20 y de las federaciones sindicales internacionales, siendo coordinado por la Confederación Sindical Internacional (CSI) y la Comisión Sindical Consultiva (TUAC-CSC) ante la OCDE.

La OCDE

Esta institución elabora estudios, directrices e informes de utilidad para la toma de decisiones de política comercial. En ellos se pone de manifiesto que las restricciones a los intercambios afectan a la eficiencia y la calidad del empleo, o la importancia de fenómenos como el comercio digital. Cabe destacar la redacción de diversas directrices sobre diligencia debida en el marco de la responsabilidad corporativa que se han tenido en cuenta, por ejemplo, en el reglamento recientemente aprobado en la UE con el fin de asegurar la diligencia debida en la cadena de suministros, por parte de los importadores de determinados minerales procedentes de zonas de conflicto o de alto riesgo¹¹.

España forma parte, como miembro fundador desde su creación a iniciativa de Países Bajos durante la conferencia ministerial de 2016, de la Red de Economías Abiertas e Inclusivas¹². Esta Red agrupa a 19 países comprometidos con la lucha contra el proteccionismo y la promoción de unas condiciones de competencia equitativas (*level playing field*), el respeto y el avance de estándares elevados para una conducta corporativa responsable, y la reducción de las desigualdades y la promoción del crecimiento inclusivo. La OCDE actúa como facilitador de este grupo.

La última conferencia ministerial de esta Red se celebró los pasados días 30 y 31 de mayo en París, y versó sobre cómo «remodelar los cimientos del multilateralismo para lograr resultados más responsables, efectivos e inclusivos».

En conclusión, desde el punto de vista plurilateral y multilateral, es necesario mantener el compromiso

¹¹ Reglamento (UE) 2017/821 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de mayo de 2017, por el que se establecen obligaciones en materia de diligencia debida en la cadena de suministro por lo que respecta a los importadores de la Unión de estaño, tantalio y wolframio, sus minerales, y oro, originarios de zonas de conflicto o de alto riesgo.

¹² Países Bajos, Argentina, Alemania, Bélgica, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, República Checa, Finlandia, Hungría, Japón, Letonia, Luxemburgo, México, Noruega, Perú, Polonia, España, Suecia.

de todos, y especialmente de los países con más peso en el comercio mundial. Para ello, es preciso salvaguardar y potenciar la OMC, para lo que el asunto más urgente es encontrar una solución a la situación de bloqueo de la renovación de los miembros del Órgano de Apelación. No obstante, es positivo que se estén realizando trabajos a nivel plurilateral en áreas tan importantes como el comercio electrónico o la facilitación de inversiones, o que un gran número de países, entre ellos España, hayan firmado una declaración sobre comercio y empoderamiento de la mujer.

En este contexto, los escasos avances en el plano multilateral y las nuevas medidas proteccionistas han llevado a una necesaria redefinición de la estrategia de la política comercial y del papel de la UE como garante del libre comercio internacional basado en reglas en el contexto actual. La UE está impulsando, de acuerdo con su estrategia «Comercio para Todos», un calendario de negociaciones, entre las que destacan las del acuerdo de libre comercio con Mercosur, el acuerdo alcanzado con Canadá o con Japón.

Instrumentos de defensa comercial

Con el fin de garantizar unas condiciones de *level playing field* en los mercados internacionales, la Unión Europea está abordando la modernización de los instrumentos de defensa comercial, como los mecanismos *antidumping* y antisubvención. Así, el pasado mes de diciembre se aprobó un nuevo reglamento¹³ que contempla una nueva metodología para abordar estos casos en mercados con distorsiones significativas. El proceso de modernización continúa y se está trabajando en un nuevo reglamento.

¹³ Reglamento (UE) 2017/2321 del Parlamento Europeo y del Consejo de 12 de diciembre de 2017 por el que se modifica el Reglamento (UE) 2016/1036, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de *dumping* por parte de países no miembros de la UE, y el Reglamento (UE) 2016/1037, sobre la defensa contra las importaciones subvencionadas originarias de países no miembros de la Unión Europea.

3. La política comercial bilateral

Antes de comenzar a analizar el estado de situación y el contenido de los distintos acuerdos comerciales que están actualmente en fase de discusión, negociación o ratificación, es preciso acotar el debate que existe con respecto a la arquitectura de los tratados desde que el TJCE emitiera su dictamen 2/15 sobre el acuerdo comercial entre la UE y Singapur en mayo de 2017. Dicho dictamen considera que son competencias exclusivas de la UE el comercio de bienes y de servicios, incluido el transporte, y la inversión directa extranjera. Asimismo, son competencias mixtas (UE y Estados miembros) las inversiones no directas y la resolución de disputas inversor-Estado. Como consecuencia de este dictamen, se abre la posibilidad de separar las negociaciones comerciales en dos. Por un lado, y de competencia exclusiva de la UE, la parte comercial, que incluiría la liberalización de inversiones. Por otro lado, negociar los acuerdos de inversión (protección de inversiones y resolución de disputas inversor-Estado), que podrían negociarse aparte como acuerdos mixtos que requerirían la aprobación de los Estados miembros por ser competencia compartida.

El debate sobre la arquitectura de los acuerdos comerciales entre los Estados miembros y la Comisión se centra en tres elementos fundamentales:

— Legitimidad democrática: el Parlamento Europeo elegido por sufragio universal, y los Gobiernos nacionales, elegidos también democráticamente, tienen respaldo democrático. Otra cuestión es que además cada Estado miembro deberá organizar internamente cómo involucrar a sus Parlamentos nacional y regionales (en los casos en los que así se requiera) y a sus *stakeholders*.

— Pérdida de capacidad de apalancamiento para negociar acuerdos de inversiones: la Comisión asegura, siempre que sea posible, que no se van a abandonar las negociaciones de acuerdos de inversiones y en función del país tercero con el que se haya abierto negociación para un acuerdo de libre comercio (ALC).

El hecho de que no estén incluidas las inversiones en cartera no se considera un problema puesto que éstas no están incluidas ni siquiera en los acuerdos de nueva generación, salvo en CETA, en el que se incluyeron por razones de técnica jurídica.

— Pérdida de capacidad de influencia por parte de los Estados miembros al pasar la regla de votación de unanimidad a mayoría cualificada. Aquí los contraargumentos de la Comisión son quizá los menos sólidos puesto que se limitan a asegurar que van a tener en cuenta los intereses de los países pequeños en todas las negociaciones y que la mayoría cualificada conduce al consenso.

El pasado 22 de mayo el CAE-Comercio aprobó unas conclusiones del Consejo que reflejan estos puntos de vista: acuerdos separados, sin dejar de lado las inversiones; involucrar a los Parlamentos nacionales y a la sociedad civil y mantener puntualmente informados a los ciudadanos de todos los avances en las diversas negociaciones; así como buscar siempre el consenso. En cuanto a la negociación de un único acuerdo o dos por separado, se propone un enfoque caso por caso en función del país tercero y de la relevancia de los distintos aspectos en negociación.

Pasamos a analizar los principales acuerdos comerciales tanto en las diversas fases de tramitación como los que están en negociación.

Acuerdos comerciales en tramitación (negociaciones concluidas)

CETA: Acuerdo Económico y Comercial Global UE-Canadá

Las negociaciones del Acuerdo Económico y Comercial Global (Comprehensive Economic and Trade Agreement o CETA), se lanzaron en mayo de 2009, alcanzándose un acuerdo sobre el texto definitivo en 2014.

La firma del CETA constituye uno de los principales hitos de la política comercial comunitaria al ser el

primer acuerdo amplio y ambicioso con un país desarrollado del G8 que permite mejorar los intercambios económicos y comerciales, favoreciendo la creación de empleo y la consolidación de los elevados estándares para el medioambiente, los consumidores y el empleo actualmente vigentes en la UE.

Canadá ofrece un mercado de tamaño considerable para los bienes y servicios europeos, agregando una economía de 1,6 billones de dólares y una población de unos 37.000.000 de habitantes. Los agentes económicos de la UE obtendrán el mismo trato e incluso mejor en algunas áreas que el que reciben sus competidores de EE UU. Este es un gran logro para nuestro objetivo de conseguir más empleo y crecimiento en Europa en medio de un período de incertidumbre y recesión económica.

El 30 de octubre de 2016 el Acuerdo fue firmado por el primer ministro de Canadá y por las autoridades de la UE. Ese mismo día se aprobaron un Instrumento Interpretativo Conjunto del Acuerdo y el Acuerdo de Asociación Estratégico Unión Europea-Canadá (Strategic Partnership Agreement, SPA, por sus siglas en inglés), que actualiza el marco de cooperación entre la UE y Canadá.

El Acuerdo entró en vigor, de forma provisional, el 21 de septiembre de 2017, aplicándose solo las partes del mismo que son competencia exclusiva de la UE, y no las de competencia mixta o compartida. Para que se produzca su plena entrada en vigor, el Acuerdo debe ser ratificado por los Parlamentos de los Estados miembros, por tratarse de un acuerdo de naturaleza mixta. Por su parte, el proceso de ratificación en Canadá incluirá la transposición del Acuerdo a las legislaciones de cada una de las provincias y territorios, además de la ratificación formal en el Parlamento federal ya aprobada.

Acuerdo de Asociación Económica UE-Japón

Las negociaciones de este Acuerdo se autorizaron en noviembre de 2012 aunque no tomaron un ritmo notable hasta la primavera de 2015, y se aceleraron sobre

todo durante 2017. El acuerdo político se alcanzó en julio de 2017 y el definitivo el 8 de diciembre de 2017.

El objetivo principal de la negociación ha sido la eliminación de barreras no arancelarias en Japón para establecer un entorno equivalente (*level playing field*) entre ambas economías, UE y Japón, con el fin de fortalecer las relaciones bilaterales e impulsar el comercio y la inversión.

El ámbito del Acuerdo de Libre Comercio es amplio ya que incluye comercio de mercancías, servicios, inversión (modo 3), contratación pública, propiedad intelectual, indicaciones geográficas, barreras técnicas (TBT), medidas fitosanitarias (SPS), defensa comercial, reglas de origen, desarrollo sostenible y, como gran novedad, un capítulo de pymes. En total, el Acuerdo contiene 21 capítulos, más las disposiciones iniciales y finales.

Por el momento, ha quedado fuera del Acuerdo el flujo de datos (se ha incluido una cláusula de revisión para ver si se incorpora al cabo de tres años desde la entrada en vigor). Se sigue negociando la parte de protección de inversiones y solución de diferencias.

En relación con el calendario/procedimiento de celebración del ALC/EPA UE-Japón, en estos momentos los Estados miembros han manifestado su aprobación de la firma del Acuerdo con la idea de presentarlo al Consejo en el verano de 2018. El objetivo es firmar el Acuerdo en el mes de julio de 2018 y que el Parlamento Europeo (PE) dé su consentimiento en otoño. España, junto con la aprobación del Acuerdo ha incidido en la importancia de aspectos relacionados con el desarrollo sostenible, especialmente en materia laboral y medioambiental.

Acuerdo comercial UE-Singapur

A mediados del año 2009 la UE y ASEAN acordaron una pausa en las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio, que habían dado comienzo dos años antes. Esta decisión estuvo justificada por las dificultades surgidas como consecuencia de la heterogeneidad de

los países de ASEAN (diferencias en los grados de desarrollo y en los niveles de ambición) y de la situación política en Myanmar (Birmania) y Filipinas.

Como vía alternativa se decidió negociar acuerdos bilaterales con aquellos miembros de ASEAN que estuvieran interesados y mostraran un nivel de ambición comparable al de la UE, empezando con Singapur, pero sin abandonar por ello el enfoque regional, de tal modo que los acuerdos bilaterales se irían consolidando en el tiempo para acabar conformando un gran acuerdo regional.

Las negociaciones con Singapur se lanzaron oficialmente en los primeros días de marzo de 2010 y se dieron por finalizadas a nivel político en diciembre de 2012 salvo en el apartado de inversiones. La Comisión rubricó el Acuerdo con Singapur el 20 de septiembre de 2013 y el acuerdo sobre el capítulo de inversiones se obtuvo el 17 de octubre de 2014.

Este Acuerdo consta de 17 capítulos que abarcan, entre otros temas, el comercio de mercancías, las barreras técnicas, las medidas fitosanitarias, los servicios, la contratación pública y la propiedad intelectual, incluidas las indicaciones geográficas y el desarrollo sostenible. Como gran novedad, este Acuerdo contempla una serie de disposiciones dentro de las licitaciones públicas con objeto de crear nuevas oportunidades en el campo de los servicios medioambientales.

Se espera que la Comisión presente dos acuerdos (uno específico UE y otro mixto) en mayo de 2018 al Consejo, de manera que se pueda comenzar el proceso de aprobación por el Parlamento Europeo y la ratificación del acuerdo mixto por los Estados miembros.

Acuerdo UE-Vietnam

En junio de 2012 se acordó lanzar oficialmente las negociaciones para el ALC entre la UE y Vietnam, convirtiéndose Vietnam en el tercer país de ASEAN, tras Singapur y Malasia, con quien la UE lanzaba negociaciones de forma individual para un ALC. El ALC UE-Vietnam es uno de los acuerdos más ambiciosos con

un país en desarrollo y ofrece un nuevo punto de referencia para el compromiso de Europa con economías en desarrollo. Es el segundo en la región de la ASEAN después de Singapur.

Entre los principales capítulos conviene destacar el acceso al mercado (el Acuerdo es simétrico en cuanto a eliminación de aranceles y ligeramente asimétrico en los periodos transitorios, eliminándose casi todos los aranceles en más del 99 por 100), eliminación de tasas a la exportación (Vietnam las aplica a 600 líneas arancelarias), instrumentos de defensa comercial, reglas de origen, contratación pública, acuerdo sobre las empresas estatales (SOE), derechos de propiedad intelectual e indicaciones geográficas, barreras no arancelarias, medidas sanitarias y fitosanitarias, servicios e inversiones.

Aunque el contenido del Acuerdo fue acordado en 2015, su ratificación se ha retrasado en virtud de una opinión del Tribunal de Justicia Europeo de 2017. El TJE argumenta que algunos aspectos incluidos en el ALC entre la UE y Singapur, que es similar al de la UE y Vietnam, son competencias mixtas, lo que significa que el ALC tendrá que ser ratificado no solo por la UE sino también por los 28 Estados miembros.

Por lo tanto, y al igual que en el caso de Singapur, se aprobarán dos decisiones del Consejo: una para la firma y aplicación provisional, si procede, de lo que es competencia exclusiva de la UE, y otra para la firma de lo que es competencia de los Estados miembros. Posteriormente se procedería a la celebración del Acuerdo, que en el caso de un acuerdo mixto implicaría el consentimiento del Parlamento Europeo (decisión para celebrar el acuerdo) y la ratificación de los Parlamentos de los Estados miembros. Una vez terminada esta tramitación el Acuerdo entraría en vigor.

Principales negociaciones abiertas

La Comisión mantiene negociaciones abiertas en todos los continentes con vistas a cerrar acuerdos comerciales con los principales socios. Analizamos a continuación las negociaciones que están más avanzadas.

Acuerdo de Asociación UE-Mercosur

La UE y Mercosur (sin Venezuela) negocian un amplio acuerdo de asociación desde 1999. En 2004 el proceso de negociación se estancó y se reanudó en mayo de 2010 aunque no es hasta 2015-2016 cuando se retoma verdaderamente el dinamismo en las negociaciones con el intercambio de ofertas de acceso a mercado de bienes, servicios y contratación pública, en el que España jugó un papel muy importante dentro de la UE como principal valedor de este Acuerdo.

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

Los intereses ofensivos de la UE son principalmente obtener mejoras en el sector del automóvil (periodos de transición más cortos y mejores reglas de origen), servicios marítimos, protección de indicaciones geográficas y mejor acceso al mercado agrícola, por ejemplo, para productos lácteos. En contratación pública, destaca el interés de la UE por asegurar el acceso a nivel subcentral.

Mercosur, por su parte, además de interés en acceso al mercado europeo de vacuno, no parece dispuesto a renunciar a sus exigencias del citado acuerdo ADPIC en las áreas de patentes y disciplinas relacionadas; posibilidad de recurso al *Duty Drawback*¹⁴, protección de la industria naciente; reglas de origen que promuevan una mayor integración entre empresas de ambos mercados; reconocimiento de expresiones

¹⁴ Suspensión o devolución de derechos arancelarios pagados a la importación cuando existe autorización para ello, por ejemplo, en el caso de tráfico de perfeccionamiento activo (materia prima o producto intermedio que entra en el país para ser transformado en el mismo y posteriormente exportado).

tradicionales y marcas comerciales en vinos y bebidas espirituosas; y cláusula de salvaguarda bilateral con parámetros equivalentes para los productos industriales y agrícolas, así como exclusión de salvaguardas para productos ya limitados por contingentes.

Tras una intensificación de las negociaciones que estuvieron a punto de dar resultados positivos en los márgenes de la Conferencia Ministerial de la OMC en Buenos Aires en diciembre de 2017, se espera poder alcanzar un acuerdo político en breve. Quedan pendientes ciertas cuestiones sobre acceso a mercado, normas de origen para automóviles e indicaciones geográficas, que permiten ser moderadamente optimistas sobre este calendario.

Modernización del Acuerdo Comercial UE-México

Las relaciones comerciales UE-México se enmarcan en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (Acuerdo Global), en vigor desde el 1 de octubre de 2000. Desde la entrada en vigor del Acuerdo, además de haberse triplicado el intercambio comercial entre ambos socios, se ha producido una evolución positiva tanto del comercio de servicios, que alcanzó 14.400 millones de euros en 2015, como de las inversiones, al situarse, en ese mismo año, el *stock* de inversión europea en México en 161.600 millones de euros y el *stock* de inversión mexicana en la UE en 36.500 millones de euros. Fue el primer país latinoamericano con el que la UE firmó un acuerdo de libre comercio.

En vista de que las cláusulas de revisión previstas en el Acuerdo no permitieron su actualización, en junio de 2013 la UE y México decidieron crear un grupo de trabajo conjunto que, en septiembre de 2015, entregaba un informe conjunto explicando el modo de avanzar en la modernización del Acuerdo. Por su parte, la Comisión presentó en diciembre de 2015 un primer borrador de Decisión del Consejo o Mandato y de Directrices de negociación, junto con un estudio de impacto que señalaba que la modernización del Acuerdo tendría efectos positivos para ambas partes en términos de aumento

de PIB, las exportaciones y los salarios de trabajadores y una ganancia de competitividad y mejora de la posición relativa tanto de México como de la UE. Las Directrices de negociación fueron aprobadas en mayo de 2016. El pasado 21 de abril, las partes anunciaron que se había alcanzado un acuerdo preliminar. Queda pendiente la redacción y conclusión del texto legal final y la aprobación por parte del Parlamento y del Consejo Europeo, y de los Parlamentos de los países firmantes para la entrada en vigor definitiva.

Con el Acuerdo, se mejora el acceso recíproco a los mercados de productos agroalimentarios, se incluyen disposiciones para proteger las indicaciones geográficas, para lograr un mayor acceso a la contratación pública, para liberalizar el intercambio de servicios o para proteger las inversiones (ICS). Asimismo, se incluyen disposiciones relativas a desarrollo sostenible o, por primera vez en un acuerdo comercial, a la lucha contra la corrupción.

Acuerdos en fases iniciales de negociación

Chile

Las relaciones comerciales entre la UE y Chile se rigen por lo dispuesto en el Acuerdo de Asociación UE-Chile que entró en vigor de forma definitiva el 1 de marzo de 2005 (La parte interina del Acuerdo, relacionada principalmente con comercio y con la estructura institucional, se aplicó de forma anticipada desde el 1 de febrero de 2003).

Tras la Decisión del Comité de Asociación, que tuvo lugar en octubre de 2013, de modernizar este Acuerdo, el Consejo aprobó el mandato de negociación el pasado mes de noviembre de 2017. Desde ese momento se han celebrado tres rondas de negociación, la última el pasado mes de mayo de 2018 en Bruselas.

Ya se han presentado propuestas de texto por ambas partes. El Acuerdo incluirá un capítulo de comercio y género. Chile es partidario de un acuerdo amplio y ambicioso y ha resaltado la importancia de llegar a un

Acuerdo en 2018. La UE ha confirmado su predisposición para avanzar rápido en las negociaciones pero ha enfatizado la necesidad de trabajar en el contenido.

Indonesia

El Acuerdo Bilateral de Asociación y Cooperación entre la UE e Indonesia entró en vigor el 1 de mayo de 2014. En este marco se desarrollan las negociaciones del ALC bajo el formato de un CEPA (Comprehensive Economic Partnership Agreement). Las negociaciones se lanzaron en julio de 2016. La UE e Indonesia han completado la cuarta ronda de negociaciones comerciales que han tenido lugar en Surakarta del 19 al 23 de febrero de 2018.

En el transcurso de la ronda, los equipos negociadores cubrieron diferentes temas, incluidos el comercio de bienes, las barreras técnicas al comercio, servicios, inversiones, reglas de origen, cuestiones relativas a comercio y el desarrollo sostenible, derechos de propiedad intelectual y compras públicas. Se han producido avances en la negociación de los capítulos de medidas sanitarias y fitosanitarias, barreras técnicas al comercio, inversión y servicios. Las partes realizaron el intercambio de la oferta inicial para la liberalización de tarifas arancelarias para el comercio de bienes. La quinta ronda de negociaciones se celebrará antes del verano en Bruselas, en una fecha aún por confirmar.

Australia y Nueva Zelanda

Para estos dos países el pasado 22 de mayo se aprobaron sendas directrices de negociación a nivel de Consejo de Política Comercial, que incluyen exclusivamente temas «EU only», y no los temas de inversiones.

Otras negociaciones: países ASEAN

La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) engloba actualmente a diez países (Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Birmania/

Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam). ASEAN juega un papel clave en el área Asia-Pacífico por su contribución a la paz y estabilidad en la zona, lo que unido a su importante peso económico convierten a esta región en un socio de interés para la UE.

En abril de 2007, el Consejo autorizó a la Comisión a negociar un ALC con ASEAN. La Comisión presentó en mayo de 2009 su informe sobre el estado de situación de la negociación con el conjunto de ASEAN, cuyas conclusiones incidían en la necesidad de mantener el compromiso con la región y de abrir negociaciones con aquellos países (*front-runners*) que manifestaran un nivel de ambición equiparable al de la UE (el fracaso de las negociaciones con el bloque ASEAN al completo se debió principalmente a la heterogeneidad de sus países miembros y a la situación política en Myanmar). Los acuerdos bilaterales (ALC) se irían consolidando con el tiempo como bloques o «ladrillos» (*building blocks*), y en el futuro constituirían la estructura de un Acuerdo de carácter regional.

Las negociaciones con Tailandia se lanzaron en marzo de 2013. Tras cuatro rondas de contacto, las negociaciones fueron suspendidas como consecuencia del golpe militar de 2014. Las conclusiones del Consejo de diciembre de 2017 modificaron la posición común y se decidió retomar los contactos políticos a todos los niveles con Tailandia, así como invitar a la Comisión a explorar con este país las posibilidades de reanudar las negociaciones.

Con Malasia, las negociaciones se lanzaron en septiembre de 2010 y se estancaron en 2013 tanto por la falta de mandato político de Malasia como por el impulso que tomaron las negociaciones del Acuerdo Transpacífico (TPP). En octubre de 2017, la UE pidió a Malasia que tuviera una posición más activa tras la larga interrupción de las negociaciones del ALC. No se han anunciado rondas de negociación hasta el momento.

El mandato para iniciar negociaciones con Filipinas es de noviembre de 2015. Hasta ahora se han celebrado dos rondas de negociación. Debido al deterioro

progresivo de los DD HH en el país, la Comisión comunicó que no habría tercera ronda hasta que no se constataste progreso.

Países MENA

Durante el primer semestre de 2017 se trabajó muy intensamente en la redacción de un mandato para la modernización de la Unión Aduanera con Turquía, pero actualmente el *dossier* está parado.

Con Marruecos, las negociaciones para un DCFTA se lanzaron en marzo de 2013. Se han celebrado cuatro rondas hasta la fecha y la última se celebró en abril de 2014. No hay actualmente fecha para la siguiente ronda.

Desde octubre de 2015, se han celebrado dos rondas de negociación para el acuerdo con Túnez, condicionadas por la falta de impulso político y más recientemente por las medidas de apoyo proteccionista de Túnez y la delicada situación económica del país. No hay fecha para la siguiente ronda.

Con Egipto no han comenzado las negociaciones. Se inició el diálogo exploratorio y la evaluación de impacto en 2014, pero desde entonces está parado. Algo similar ocurre con Jordania. Se inició el diálogo exploratorio en 2012 y la evaluación de impacto en 2014, pero está parado.

Los principales actores comerciales: EE UU, India y China

Las negociaciones con EE UU para un Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP por sus siglas en inglés) comenzaron en junio de 2013. Con este Acuerdo, no se trataba solo de reducir los aranceles entre ambos bloques, ya de por sí bastante bajos, sino, y sobre todo, de armonizar normas, controles y exigencias administrativas, coordinar las leyes que vayan a tener impacto comercial o facilitar las inversiones. Incluso se prevé la creación de un tribunal multilateral de inversiones (modelo que la UE está tratando de extender y de instaurar a nivel global). Lamentablemente, aunque

se firmó un Acuerdo de reconocimiento mutuo de buenas prácticas en fabricación de productos farmacéuticos justo al término de la Administración anterior (enero 2017), las negociaciones se han parado con la llegada de Trump a la Presidencia de EE UU.

Con India, las negociaciones para un acuerdo comercial se lanzaron en junio de 2007. Tras 12 rondas de contacto, las negociaciones se estancaron en 2013 por las reticencias mutuas en demandas clave para la otra parte. En octubre de 2017 hubo contactos bilaterales e India manifestó que estaría interesada en reanudar las negociaciones. La Comisión ha anunciado la presentación a los Estados miembros de la valoración técnica de contactos bilaterales en el segundo semestre de 2018 para que se evalúe si se reanudan negociaciones.

Las negociaciones para un acuerdo de inversiones con China se lanzaron formalmente en la Cumbre UE-China, celebrada en Pekín el 21 de noviembre de 2013. En la Declaración Conjunta de la 19ª Cumbre UE-China, celebrada en Bruselas en junio de 2017, se incluyó la prioridad de avanzar en las negociaciones del Acuerdo de Inversiones UE-China, con el compromiso de conseguir un acuerdo ambicioso que reemplace y modernice los BIT existentes y que permita profundizar y cubrir todos los aspectos a los que se enfrentan los inversores. Se acordó que la siguiente fase de las negociaciones sería el intercambio de ofertas de acceso a mercado para antes de que finalizara 2017. El progreso de las negociaciones ha sido mínimo debido a la falta de un intercambio de ofertas, intercambio que China quiere posponer hasta llegar a un acuerdo sobre las cuestiones clave.

Brexit

Tras el referéndum de junio de 2016 en el que Reino Unido aprobó su salida de la UE y la activación del art. 50 del TUE en marzo de 2017, se está negociando en la actualidad dicha salida.

La negociación de la salida de Reino Unido (RU) de la Unión Europea (UE) se articula en tres fases:

— Negociación del acuerdo de retirada: la retirada se producirá el 29 de marzo de 2019. Reino Unido se convierte entonces en tercer país. En esta fase se debe dar respuesta principalmente a tres cuestiones: derechos de los ciudadanos, aspectos presupuestarios, frontera entre Irlanda e Irlanda del Norte.

— Período transitorio: comenzará el 29 de marzo de 2019 y finalizará el 31 de diciembre de 2020.

— Nueva relación: comenzaría el 1 de enero de 2021.

Redacción del Acuerdo de retirada

En el pasado Consejo Europeo (art. 50 de 23 de marzo de 2018), se alcanzó un acuerdo sobre los principales puntos del Acuerdo de retirada. El borrador de acuerdo contiene:

— Cuestiones acordadas a nivel de negociadores que solo serán objeto de modificaciones técnicas: derechos de los ciudadanos, acuerdo financiero y período transitorio, entre las cuestiones más relevantes.

— Acuerdos en los que se ha alcanzado un acuerdo político pero que requieren clarificación: protocolo sobre la frontera entre Irlanda e Irlanda del Norte.

— Disposiciones presentadas por la UE sobre las que hay que discutir porque no se ha alcanzado ningún principio de acuerdo.

El 85 por 100 del Acuerdo de retirada está formalmente acordado:

— El final del período transitorio será el 31 de diciembre de 2020.

— Con respecto a derechos de los ciudadanos se ha alcanzado un acuerdo. El principio del Acuerdo es que los ciudadanos tanto de la UE como de Reino Unido que hayan adquirido derechos de residencia, de trabajo, y de seguridad social de acuerdo a la ley europea, cuando RU era todavía miembro de la UE o durante el período transitorio, mantendrán dichos derechos. No pueden sufrir ninguna discriminación basada en la nacionalidad. Los ciudadanos de la UE que hayan residido en Reino Unido durante los cinco años

anteriores al final del período transitorio tienen derecho a la residencia permanente.

— Se garantiza la circulación de los bienes colocados en el mercado antes del final del período transitorio, para asegurar que la salida de Reino Unido no provoca la discontinuidad en la circulación de dichos bienes.

— Reino Unido continuará aplicando la política comercial de la UE durante el período transitorio. Continuará estando obligado por los acuerdos internacionales ratificados por la UE y tendrá capacidad para negociar sus propios ALC, siempre que entren en vigor después de finalizar el período transitorio.

— Reino Unido no formará parte de las instituciones comunitarias, salvo que se considere necesario para la aplicación de una determinada regulación y siempre con carácter excepcional.

— Durante el período transitorio, será de aplicación en Reino Unido todo el acervo comunitario, incluida la competencia del Tribunal de Justicia.

Las dos cuestiones fundamentales sobre las que todavía no hay acuerdo son:

— En lo que se refiere a Irlanda, se espera una propuesta de Reino Unido, que sea jurídicamente viable, de la solución del mecanismo de protección.

— Mecanismos de implementación del Acuerdo. La UE quiere que cuando entren en juego las normas de la UE, el Tribunal de Justicia de la UE juegue su papel.

Período transitorio

Reino Unido ha pedido, y la UE ha aceptado, un período transitorio desde la fecha de salida hasta el establecimiento de la futura relación. En función de lo acordado hasta ahora (Directrices de abril de 2017, de enero de 2018 y marzo de 2018), el período transitorio tendrá las siguientes características:

— Fecha límite del 31 de diciembre de 2020.

— El período transitorio será parte del Acuerdo de retirada.

— Todo el acervo comunitario será de aplicación a Reino Unido, incluyendo la competencia del Tribunal Europeo de Justicia.

— Reino Unido aplicará la política comercial de la UE. Por tanto, recolectará los derechos arancelarios correspondientes y realizará los controles de mercancías, seguirá vinculado a las obligaciones derivadas de los acuerdos internacionales y no podrá implementar acuerdos comerciales que negocie con terceros países.

— Reino Unido no participará en las instituciones de la UE.

Futura relación

Nos centramos en el ALC que necesariamente deberán negociar la UE27 y Reino Unido, aunque la futura relación es mucho más amplia, dadas las estrechas relaciones que deberán seguir existiendo entre ambos. Actualmente se desconoce el alcance del futuro acuerdo aunque sí se conocen algunas líneas rojas señaladas por Reino Unido, que quiere: tener una política comercial autónoma; no estar sujeto al Tribunal de Justicia europeo y limitar la libre circulación de ciudadanos. Todo ello hace descartar tanto un acuerdo similar al Espacio Único Europeo (EEE) como un Mercado Único y una Unión Aduanera.

El Consejo Europeo de 23 de marzo de 2018 «confirma su disposición a iniciar los trabajos de cara a un acuerdo de libre comercio equilibrado, ambicioso y de gran alcance, en la medida en que la igualdad de condiciones esté suficientemente garantizada. Dicho Acuerdo se concluirá y celebrará una vez que Reino Unido haya dejado de ser un Estado miembro. No obstante, un acuerdo de este tipo no puede ofrecer las mismas ventajas que la condición de miembro y no puede equivaler a la participación en el mercado único o en parte de éste. Este acuerdo abordaría:

— el comercio de mercancías, con el objetivo de abarcar todos los sectores y de mantener la exención de aranceles y restricciones cuantitativas y disponer de normas de origen asociadas adecuadas; en el

contexto general del acuerdo de libre comercio, debe mantenerse el acceso recíproco existente a las aguas y recursos pesqueros;

— una adecuada cooperación aduanera que mantenga la autonomía normativa y jurisdiccional de las partes y la integridad de la unión aduanera de la UE;

— disciplinas sobre obstáculos técnicos al comercio (OTC) y medidas sanitarias y fitosanitarias;

— un marco para una cooperación normativa voluntaria;

— el comercio de servicios, al objeto de permitir el acceso a los mercados para prestar servicios con arreglo a las normas del Estado de acogida, en particular en lo que respecta al derecho de establecimiento de los proveedores, en una medida coherente con el hecho de que Reino Unido se convierta en un país tercero y que la Unión y Reino Unido dejen de compartir un marco común normativo de supervisión, de ejecución y judicial;

— el acceso a los mercados de contratación pública, las inversiones y la protección de los derechos de propiedad intelectual, incluidas las indicaciones geográficas, así como otros ámbitos de interés para la Unión».

Por lo tanto, la futura relación comercial entre la UE27 y Reino Unido estará fundamentada en tres pilares: *i)* el equilibrio de los derechos y obligaciones; la igualdad (*level playing field*); *ii)* la no alteración de las relaciones existentes con terceros países; y *iii)* la necesidad de preservar la integridad y el correcto funcionamiento del Mercado Único.

La Comisión Europea ha elaborado un portal que se actualiza periódicamente y que los diversos sectores económicos pueden consultar para conocer aspectos relevantes para prepararse para la salida de Reino Unido.

4. Conclusión

La Unión Europea está manteniendo una intensa agenda negociadora en política comercial, que España

está impulsando desde un apoyo a un sistema multi-lateral de comercio basado en reglas y con la OMC en su centro. Para España es también muy importante la efectiva aplicación de los acuerdos por parte de nuestros socios comerciales, con especial atención en el caso de los elementos sociales y medioambientales, así como la transparencia a lo largo de todas las fases de las negociaciones y la comunicación de los avances en materia de política comercial, comunicación a la que cada vez se está dando más importancia a través de la información al Congreso y al Senado, campañas de difusión, conferencias, contenido *online* y en redes sociales y de la Comisión Consultiva de Negociaciones Comerciales.

Referencias de direcciones en Internet

- [1] BREXIT (2018). *Portal para la preparación del brexit (preparedness)* https://ec.europa.eu/info/brexit/brexit-preparedness_en
- [2] CENTRO DE ESTUDIOS DE COMERCIO INTERNACIONAL (2018). International Trade Centre. En <http://www.intracen.org>
- [3] COMERCIO PARA TODOS (2018). Estrategia «Comercio para Todos» de la UE http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/october/tradoc_153846.pdf
- [4] COMISIÓN EUROPEA (2017). *Declaraciones sobre level playing field de la UE, EE UU y Japón*. En <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1771>, y en <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1850>

- [5] CONFERENCIA MINISTERIAL DE LA OMC, 11ª (2017). World Trade Organization. En https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc11_e/documents_e.htm
- [6] DECLARACIÓN DE COMERCIO Y EMPODERAMIENTO DE LA MUJER (2017). Documentos de la World Trade Organization. En https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc11_e/documents_e.htm
- [7] G20 (2018). Portal general: <https://www.g20.org>
- [8] ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (2018). *La OMC en pocas palabras*. En https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/inbrief_s/inbr00_s.htm
- [9] ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2018). *Estructura de la OMC e información sobre las conferencias ministeriales*. En https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org2_s.htm
- [10] ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (2018). OCDE, en <http://www.oecd.org>
- [11] RED DE ECONOMÍAS ABIERTAS E INCLUSIVAS (2017). En <https://www.permanentrepresentations.nl/permanent-representations/pr-unesco-paris>
- [12] RED DE ECONOMÍAS ABIERTAS E INCLUSIVAS (2017). En la OCDE, en <http://www.oecd.org/about/secretary-general/statement-from-the-oecd-sg-on-launch-of-network-for-open-economies-and-inclusive-societies.htm>
- [13] RONDA DE DOHA (2005). *Temas tratados en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo* En https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dohasubjects_s.htm
- [14] UNIÓN EUROPEA (2010). *Tratado de funcionamiento de la Unión Europea*. Título II; en especial, artículo 207. Acceso al Derecho de la UE en <https://eur-lex.europa.eu/collection/eu-law/treaties.html?locale=es>

NOTA: El acceso a las direcciones web reseñadas se ha realizado en junio de 2018.