

**Jornada Informativa CEOE**

# **Política Comercial de la UE**

**Dirección General de Comercio e Inversiones**

**Secretaría de Estado de Comercio Exterior**

***27 de septiembre de 2011***

# INDICE

## 1. Acuerdos bilaterales





- **Canadá**
- **Ucrania**
- **India**
- **Malasia y Singapur**
- **Mercosur**
- **Japón**

## 2. Otros dossiers relevantes

## 3. Reforma del SPG

# Acuerdos Comerciales y Adhesiones a la OMC



-  UE Acuerdos concluidos
-  UE Acuerdos en negociación
-  Adhesión OMC
-  UE Acuerdos no preferenciales

# Canadá



10ª mayor economía del mundo y 11ª en PIB pc (46.303 USD). Relativamente inmune a la crisis actual: crecimiento del PIB del 3,1% en 2010. UE: 2º cliente y 2º proveedor de Canadá

## Estructura del Acuerdo

- Inicio negociaciones en junio 2009. Cinco rondas de negociación. Objetivo: finalizar en 2011. Primer acuerdo con un país desarrollado.
- Bienes: tras desmantelamiento arancelario en 7 años el porcentaje de liberalización será del 99%.
- Servicios: Parte fundamental del ALC.
- Compras públicas: oferta canadiense muy amplia pero aun así insuficiente para UE.
- Propiedad Intelectual.

## Beneficios del Acuerdo

- Impulso para flujos económicos y comerciales bilaterales (España - Canadá), con gran potencial

## Dificultades

- Compras públicas: necesario mayor apertura por parte canadiense.
- Mayor vinculación de las provincias canadienses, especialmente en compras públicas y propiedad intelectual

**Perspectivas de acuerdo: optimistas**

# Ucrania



UE 1º cliente y 1º proveedor

## Estructura del Acuerdo

- Inicio negociaciones en mayo 2008. 18 rondas de negociación, la más reciente del 19-23 septiembre 2011. En los últimos meses grandes avances.
- Agricultura: se considera cerrado
- Automóviles: reciprocidad arancelaria 0x0 en 10 años
- Energía: se considera casi cerrado, tanto en tránsito como en transporte
- Tasas a la exportación: se eliminarán casi totalmente en 10 años
- Indicaciones Geográficas: protegidas en su mayoría
- Servicios de transporte: sin resolver

## Beneficios del Acuerdo

- Mayor acceso a un mercado con potencial para España:
- Intereses defensivos poco afectados

## Dificultades

- Para España: doble precio de la energía, tasas a la exportación, cláusula de salvaguarda en automoción, contingentes agrícolas.
- Políticas: situación judicial de la Sra. Tymoshenko y políticas obstruccionistas de Rusia

**Perspectivas de acuerdo: optimistas**

# India



9ª mayor economía del mundo (4ª en PPA) aunque 133ª en PIB pc (1.371 USD). Gran mercado en crecimiento: 1.200 mill habitantes – 10,4% 2010 (FMI). UE primer socio comercial

## Estructura del Acuerdo

- Inicio negociaciones en junio 2007. 11 rondas de negociación. Sin avances.
- Automóviles: reducción de aranceles por parte de la India insuficientes.
- Vinos y bebidas espirituosas: reducción de aranceles por parte de la India insuficientes.
- NAMA: India ofrece mejoras en 95% de partidas arancelarias pero no se sabe cuanto
- Servicios: liberalización india insuficiente (banca, seguros, distribución comercial, telecomunicaciones, jurídicos, postales, etc)
- Compras públicas: necesario integrar a las PSU y a los Estados
- Indicaciones Geográficas: acuerdo

## Beneficios del Acuerdo

- Estratégico para la UE porque se busca un ALC muy ambicioso, el más completo que haya firmado la India, lo que nos colocaría en condiciones muy ventajosas frente al resto del mundo

## Dificultades

- India está mostrando muy poca ambición y las concesiones realizadas son claramente insuficientes.
- Negociaciones a la espera de un impulso político por parte de la India.
- COM: “*Landing zones*”:

**Perspectivas de acuerdo: necesidad de impulso político por parte de la India**

# Malasia y Singapur



**Malasia:** UE 4º cliente / 3º proveedor

**Singapur:** UE 4º cliente / 4º proveedor

## Estructura del Acuerdo (Malasia)

- Inicio negociaciones en octubre 2010. 4 rondas de negociación.
- Aranceles: muy altos. UE pide completa liberalización en productos industriales
- Normativa SPS: importante para el sector cárnico español
- Propiedad Intelectual: protección de IG y *phasing out* de marcas comerciales conflictivas
- Compras públicas: elemento clave
- Servicios y Reglas de origen: fase inicial

## Estructura del Acuerdo (Singapur)

- Inicio negociaciones en marzo 2010. 7 rondas de negociación.
- Aranceles: buena oferta UE que tendrá que ser compensada en servicios y compras públicas por parte de Singapur
- Servicios: Objetivo UE – lo mismo que lo conseguido por EEUU
- Compras públicas: negociación casi cerrada
- Indicaciones Geográficas: protección solo después de la firma del ALC

**Beneficios de los Acuerdos:** mayor acceso a dos mercados relevantes de ASEAN y clave para futuros ALC con países de la zona, como Indonesia y Vietnam

**Dificultades:** sin grandes dificultades con Singapur. Algunas más con Malasia por motivos religiosos (bebidas alcohólicas, requisitos *halal*) y culturales (*bumiputras*)

**Perspectivas de acuerdo: optimistas, aunque con reservas para Malasia**

Mercado de 244 millones de habitantes. UE primer socio comercial

## Estructura del Acuerdo

- Mandato negociador desde 1999. Estancamiento en 2004. Reanudación en 2010. 23 rondas de negociación en total. 6 rondas desde la reanudación
- Temática:
  - Mercancías
  - Servicios e inversiones
  - Compras Públicas
  - Propiedad Intelectual
  - Competencia
  - Desarrollo sostenible
  - Reglas (SPS, TBT, Origen, Solución de diferencias y Defensa comercial)

## Beneficios del Acuerdo

- Consolidación de la UE como primer socio comercial de la región.
- Efectos sobre el PIB de la UE:
  - +0,3% en industriales
  - +0,2% en servicios
  - +0,2% global

## Dificultades

- Sector agrícola: tema muy sensible
- EEMM favorables: España, Alemania, Italia o Portugal
- EEMM reticentes: Francia y Polonia

**Perspectivas de acuerdo: larga negociación, vinculación con los posibles avances de la Ronda de Doha**

# Japón



3ª mayor economía del mundo y 17ª en PIB pc (42.783 USD). UE: 3º cliente y 3º proveedor

## Estructura del Acuerdo

- No hay aún negociaciones para un ALC, sólo un “*scoping exercise*” o ejercicio de alcance (desde mayo 2011), para definir el ámbito y los niveles de ambición de un posible ALC.
- Japón tiene que demostrar su voluntad de eliminar sus BNA y de mejorar el acceso a su mercado de compras públicas para que pueda empezar a hablarse de negociaciones.
- De no ser así, el Consejo no autorizará a la Comisión a entablar negociaciones

## Beneficios del Acuerdo

- Impulso para flujos económicos y comerciales bilaterales (Esp-Jap), aún modestos y desequilibrados a favor de Japón:

Exportaciones a Japón: 0,4% del total  
Importaciones de Japón: 1,5% del total

## Dificultades

- Japón considera que sólo 4 de las BNA denunciadas por la UE son reales
- Falta de transparencia por parte de Japón
- Falta de acuerdo entre EEMM para comenzar negociaciones

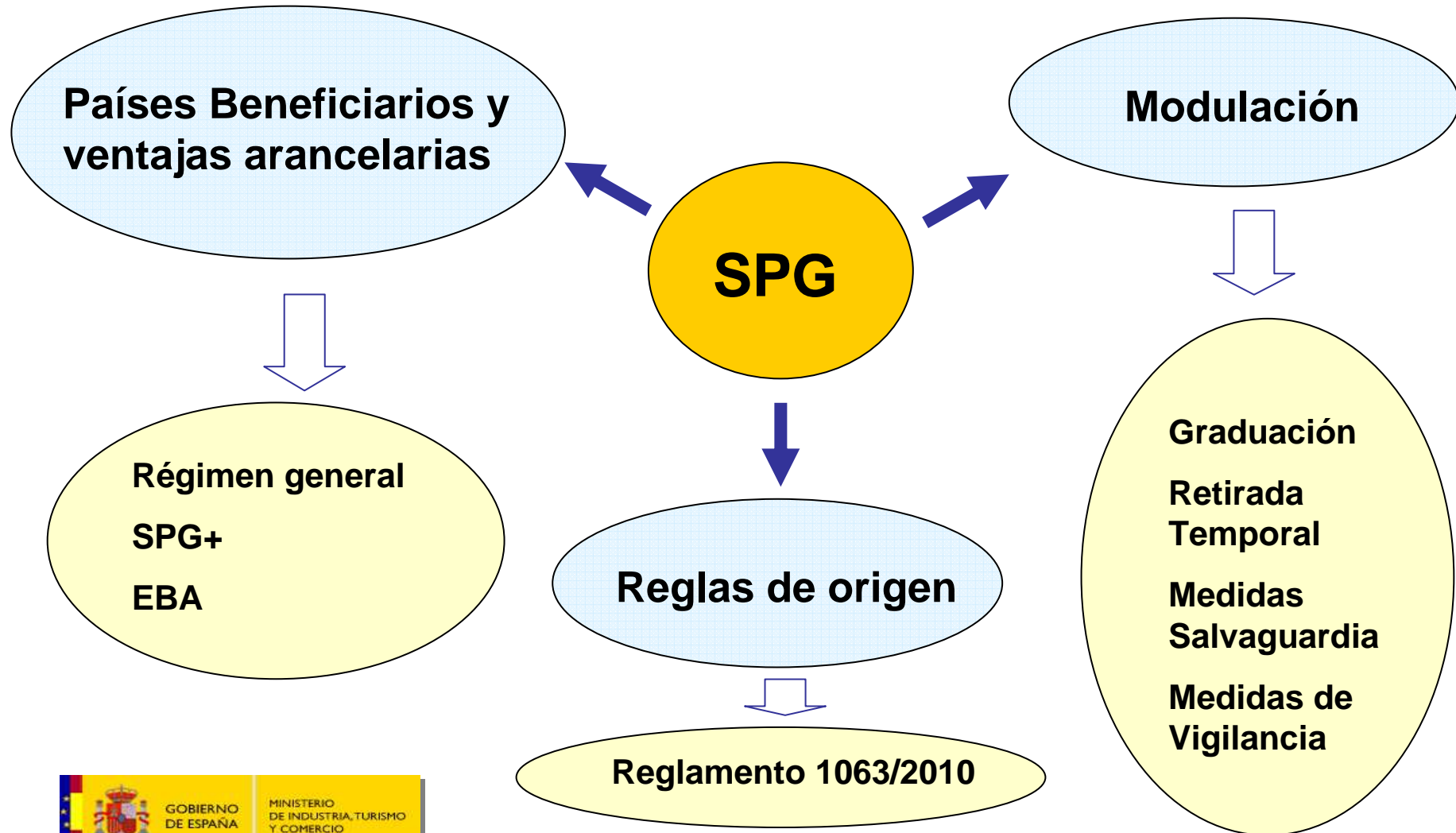
## Perspectivas de acuerdo para comenzar ALC: dificultades

## 2. Otros dossiers relevantes

- **Mediterráneos**
- **EE.UU.**
- **China**
- **ACP**
- **Inversiones**
- **SPG**

### 3. Reforma del SPG

## CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DEL ACTUAL SPG



## 3. Reforma del SPG

- Revisión natural del Reglamento vigente (finaliza 31.12.2011)
- Mejorar el Sistema para hacerlo mas acorde con su objetivo principal
- Adaptación de la Toma de Decisiones al Tratado de Lisboa



### 1. **Prórroga Reglamento actual** ⇒ **Reglamento 512/2011**

- Sin cambios. Sólo nuevas fechas para acceso SPG+
- Vigencia de 01/01/2012 al 31/12/2013 (máximo)

### 2. **Nuevo Reglamento** ⇒ **Propuesta Comisión (9 mayo 2011)**

**Diseño:** Consulta pública; Experiencia; Estudio de Impacto

**Objetivos:**

- Centrar las preferencias en los países más necesitados
- Promover los principios básicos de desarrollo sostenible y buen gobierno
- Más predecible para los operadores económicos

## 3. Reforma del SPG

### Sin Cambios

**Estructura Básica**

**Régimen General**

**EBA**

**Cobertura, sensibilidad de  
productos y preferencias**

**Suspensión**

### Cambios

**1. Duración**

**2. Países beneficiarios**

**3. SPG+**

**4. Graduación**

**5. Retirada de preferencias**

**6. Salvaguardias**

**7. Toma de decisiones**

**Muchas gracias por su atención**