



Bruselas, 28.2.2013  
COM(2013) 103 final

**INFORME DE LA COMISIÓN AL CONSEJO EUROPEO**

**Informe de 2013 sobre los Obstáculos al Comercio y la Inversión**

# INFORME DE LA COMISIÓN AL CONSEJO EUROPEO

## Informe de 2013 sobre los Obstáculos al Comercio y la Inversión

### INTRODUCCIÓN

En 2012 la Comisión presentó al Consejo Europeo su segundo Informe sobre los Obstáculos al Comercio y la Inversión (IOCI). Dicho informe, al igual que el primero, ejecutó un mandato definido en la Estrategia Europa 2020<sup>1</sup>, que se recogió posteriormente en la Comunicación de la Comisión «Comercio, crecimiento y asuntos mundiales»<sup>2</sup>. En dicha Comunicación figura el siguiente compromiso: «a partir de 2011 elaboraremos un informe anual sobre los obstáculos al comercio y las inversiones para el Consejo Europeo de primavera, como instrumento clave de control de las barreras comerciales y las medidas proteccionistas y de puesta en marcha de medidas correctoras adecuadas».

El objetivo del informe es poner de relieve una selección de los principales obstáculos a los que se enfrentan las empresas de la Unión Europea y, de forma más general, sensibilizar sobre la importancia de abordar los obstáculos al comercio de manera que las empresas puedan aprovechar plenamente las ventajas del mercado mundial, no solo con arreglo a lo que se ha negociado con los socios comerciales de la UE a nivel multilateral o bilateral, sino también con arreglo a los compromisos asumidos en otros foros para fomentar el libre comercio, por ejemplo en el contexto de las reuniones del G-20.

Habida cuenta del prolongado estancamiento económico de la UE, este tercer informe cobra aún más importancia como pilar de nuestra estrategia de acceso a los mercados y como complemento de la ambiciosa agenda de negociaciones de la UE. Como se señaló en el documento de trabajo de los servicios de la Comisión sobre las fuentes externas de crecimiento<sup>3</sup>, la contribución de la demanda externa al desarrollo económico tiene que aumentar en el futuro, ya que de aquí a 2015 se espera que el 90 % del crecimiento económico mundial se genere fuera de la UE. Además, dada la generalización de las cadenas de suministro regionales y mundiales interdependientes, la UE deberá confirmar su papel destacado como proveedor de valores clave a escala mundial, ya sea en fabricación, I+D, diseño, logística, etc. Para afianzar plenamente este potencial, es fundamental establecer unos lazos más estrechos con los nuevos centros mundiales de crecimiento —que se trataron ampliamente en la edición de 2012 del IOCI— para garantizar una recuperación económica sostenible en la UE.

---

<sup>1</sup> «A partir de 2011 y posteriormente con periodicidad anual, la Comisión presentará al Consejo Europeo de primavera un informe sobre los obstáculos al comercio y la inversión que establezca la forma de mejorar el acceso al mercado para las empresas de la UE», en [Europa 2020: Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador](http://ec.europa.eu/research/era/docs/en/investing-in-research-european-commission-europe-2020-2010.pdf), [ec.europa.eu/research/era/docs/en/investing-in-research-european-commission-europe-2020-2010.pdf](http://ec.europa.eu/research/era/docs/en/investing-in-research-european-commission-europe-2020-2010.pdf)

<sup>2</sup> Comercio, crecimiento y asuntos mundiales, COM(2010) 612, de 9 de noviembre de 2010, [eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0612:FIN:EN:PDF](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0612:FIN:EN:PDF)  
[trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc\\_146955.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146955.pdf)

<sup>3</sup> Documento de trabajo de los servicios de la Comisión sobre las fuentes externas de crecimiento, Informe de situación sobre las relaciones de la UE en materia de comercio e inversión con los principales socios económicos, 2012, [trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/july/tradoc\\_149807.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/july/tradoc_149807.pdf)

A tal fin, esta tercera edición del IOCI (2013) presenta una relación de los avances conseguidos en los obstáculos identificados en sus ediciones anteriores (2011 y 2012) que siguen preocupando a los exportadores de la UE y que podrían no estar plenamente resueltos hasta la fecha. Por otra parte, el IOCI de 2013 también resalta una serie de nuevos obstáculos que surgieron en 2012 y que merecen una acción concertada y erigirse en prioridad política tanto para la Comisión como para los Estados miembros en determinados mercados clave.

Es evidente que el hecho de que este informe se centre en algunos de los socios estratégicos de la UE no significa que deba hacerse caso omiso de los obstáculos en otros mercados. Por el contrario, la Comisión se ha comprometido activamente con un grupo mucho más amplio de socios comerciales a mejorar las condiciones de acceso a los mercados de las empresas de la UE que siguen enfrentándose a un número considerable de obstáculos comerciales.

### **Seguimiento de los obstáculos al comercio**

El IOCI es uno de los ejercicios de información que evalúan, supervisan y tratan los obstáculos al comercio a que se enfrentan los exportadores de la UE. Estos ejercicios de información persiguen objetivos diferentes, si bien se solapan mecánicamente en cierta medida.

En primer lugar, como ya se ha mencionado anteriormente, el IOCI pone de relieve una selección de los obstáculos clave a los que se enfrentan las empresas de la UE en un número limitado de mercados. Su objetivo es sensibilizar a nivel político sobre la importancia de hacer frente a estos obstáculos de forma prioritaria.

En segundo lugar, el seguimiento de las medidas potencialmente restrictivas para el comercio<sup>4</sup> (noveno informe, publicado en junio de 2012) es un ejercicio más amplio destinado a identificar las medidas adoptadas en el contexto de la crisis económica y financiera. Este ejercicio ha demostrado que el proteccionismo ha aumentado en los mercados de muchos de nuestros socios, en particular al aplicar varias economías emergentes políticas de industrialización que a menudo se basan en requisitos de contenido local y en prácticas de sustitución de importaciones.

En tercer lugar, en el contexto de la estrategia de acceso a los mercados y a partir de 2009, además de la petición específica del Consejo, la Dirección General de Comercio también ha realizado un «ejercicio sobre obstáculos clave» más exhaustivo. Esto ha dado lugar a una selección de doscientos veinte obstáculos en treinta y dos mercados. El objetivo es establecer prioridades entre las cuestiones comerciales, elaborando, mediante aportaciones de los Estados miembros y de empresas, listas de prioridades que no superen diez obstáculos por país, a fin de centrarse en los más pertinentes desde el punto de vista económico y jurídico. La lista se revisa periódicamente y va acompañada de *hym sheets* para uso de los Estados miembros a fin de garantizar que se transmiten mensajes concertados. Obviamente, este ejercicio incluye obstáculos encontrados en los seis países tratados en el IOCI, así como, por ejemplo, los obstáculos detectados en Ucrania, Indonesia, México, Tailandia o Israel.

Al igual que en la edición de 2012, el presente informe se centra en los obstáculos de acceso a los mercados en algunos de los socios estratégicos de la UE, a saber, China, India, Japón, Brasil<sup>5</sup>, Rusia y Estados Unidos (EE. UU.), por tres razones principales. En primer lugar,

<sup>4</sup> [trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/june/tradoc\\_149526.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/june/tradoc_149526.pdf)

<sup>5</sup> Y, en algunos casos, Argentina/Mercosur.

estos socios seleccionados representan los principales mercados de exportación de la UE, en lo que se refiere a las mercancías (40,9 % de las exportaciones de mercancías en 2010), los servicios (40,00 %) y la inversión extranjera directa (IED) (41,1% del capital de salida de la IED): los EE. UU. son el primer mercado de exportación de la UE; China, el segundo; Rusia, el cuarto; Japón, el sexto; India, el octavo y Brasil, el noveno.

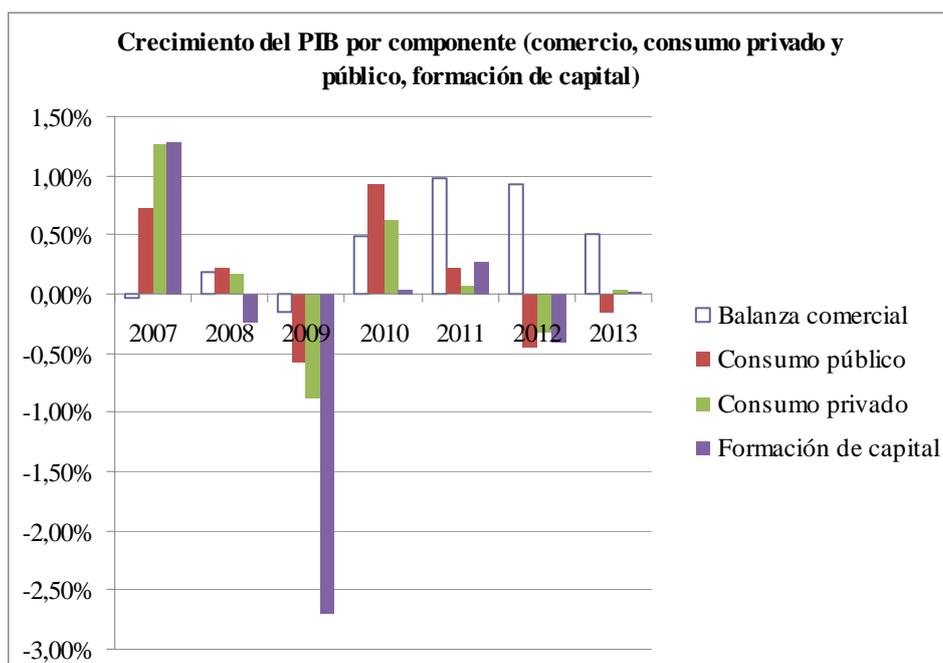
	Cuota de exportaciones de mercancías de la UE (2010)	Cuota de exportaciones de servicios de la UE (2010)	Proporción de IED de la UE: capital de salida (2010)
EE. UU.	18,0%	23,9%	28,8%
China	8,4%	4,2%	1,8%
Rusia	6,4%	4,3%	2,9%
Japón	3,3%	3,7%	2,3%
India	2,6%	2,0%	0,8%
Brasil	2,3%	1,8%	4,5%
Otros	59,1%	60,0%	58,9%
<b>Total (miles mill. €)</b>	<b>1349,6</b>	<b>531,9</b>	<b>4152,0</b>

En segundo lugar, la UE ya tiene relaciones comerciales preferenciales con los demás socios que figuran entre sus diez mayores mercados de exportación: Noruega y Suiza tienen acceso al mercado interior, a través del Espacio Económico Europeo y de acuerdos específicos, respectivamente; la unión aduanera con Turquía; y, desde 2011, el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) con Corea del Sur. Por tanto, las relaciones comerciales con estos cuatro socios se ven facilitadas por instrumentos comerciales específicos que proporcionan otros canales para abordar los obstáculos comerciales, a diferencia de seis socios clave señalados en el informe.

Exportaciones de la UE al resto del mundo (2010)		
	miles de millones EUR	%
EE. UU.	242,3	18,0%
China	113,3	8,4%
Suiza	105,4	7,8%
Rusia	86,1	6,4%
Turquía	61,2	4,5%
Japón	43,9	3,3%
Noruega	41,9	3,1%
India	34,8	2,6%
Brasil	31,4	2,3%
Corea del Sur	28,0	2,1%
Otros	561,3	41,6%
<b>Total</b>	<b>1349,6</b>	<b>100,0%</b>

Por último, estos socios estratégicos constituyen mercados con un gran potencial de crecimiento para el comercio y la inversión de la UE. Países emergentes, como Brasil, India, China y hasta cierto punto Rusia, es decir, los denominados países BRIC, seguirán ofreciendo en el futuro cada vez más oportunidades a las empresas de la UE. Durante el período 2007-2011, el PIB de China registró un crecimiento medio del 9,3 %; el de India, un 6,9 %; el de

Rusia, un 4,3 % y el de Brasil, un 2,7 %, según el Banco Mundial<sup>6</sup>. En cambio, el PIB de la UE disminuyó un 0,2 % por término medio durante ese mismo período y podría estancarse durante los próximos tres años, con un crecimiento anual medio del 0,4 % durante el período 2012-2014, según las previsiones de la Comisión de otoño de 2012<sup>7</sup>. Esto significa que se prevé que las exportaciones a estos países desempeñen un papel fundamental para impulsar en el futuro el crecimiento de las exportaciones de la UE, que se estima en un 3,6 % de media durante el período 2012-2014. La balanza comercial no solo ha mitigado los efectos de la crisis desde 2010, sino que se prevé que también sea el principal impulsor del crecimiento en 2013, como ocurrió en 2011 y 2012.



Sin embargo, si bien el comercio con los socios estratégicos señalados en el presente informe es muy importante, se está lejos de aprovechar todo su potencial, en parte porque estos mercados crecen muy rápidamente y probablemente sigan haciéndolo, pero sobre todo porque no están suficientemente abiertos a las exportaciones de la UE. El hecho de que esta tendencia se haya visto confirmada en 2012 y la situación haya seguido deteriorándose en varios de estos mercados clave justifica que este año se vuelva a prestar atención a este reducido número de socios.

Con demasiada frecuencia, las empresas de la UE siguen enfrentándose a obstáculos considerables para introducirse en estos mercados exteriores. Estos suelen revestir la forma de obstáculos no arancelarios, como reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad, procedimientos aduaneros excesivos o escasa observancia de los derechos de propiedad intelectual e industrial. La UE ha abordado efectivamente estas cuestiones en el marco de la Cooperación para el Acceso a los Mercados. No obstante, teniendo en cuenta que estos obstáculos suelen proliferar en zonas en las que las disciplinas comerciales multilaterales son aún bastante incompletas —por ejemplo, en materia de contratación pública y de restricciones a la exportación—, sigue siendo una prioridad general avanzar en

<sup>6</sup> [data.worldbank.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG/countries?display=default](http://data.worldbank.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG/countries?display=default)

<sup>7</sup> [ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/european\\_economy/2012/pdf/ee-2012-7\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2012/pdf/ee-2012-7_en.pdf)

disciplinas que vayan más allá de las actuales normas de la OMC a través de nuestras negociaciones comerciales.

Durante el año pasado y en paralelo con sus esfuerzos para hacer cumplir las normas, la UE ha continuado de forma proactiva su ambiciosa agenda de negociaciones. El 1 de julio de 2011 entró en vigor el ALC con Corea del Sur, que ya ha empezado a dar beneficios económicos significativos a las empresas y los consumidores de la UE. Se concluyeron las negociaciones comerciales bilaterales celebradas con Centroamérica, así como con Perú y Colombia, y en diciembre de 2012 estos acuerdos recibieron la aprobación del Parlamento Europeo. Se han celebrado negociaciones con Ucrania para lograr un Acuerdo de Libre Comercio de Alcance Amplio y Profundo, que incluye disciplinas de gran alcance sobre cuestiones técnicas y normativas, y en diciembre de 2012 concluyeron las negociaciones sobre un ALC con Singapur. Las negociaciones comerciales con Canadá se encuentran en su fase final. Mientras tanto, se sigue negociando con India, Mercosur, Malasia, Armenia, Georgia y Moldavia, y en 2012 se han entablado negociaciones con Vietnam. En diciembre de 2011, el Consejo autorizó el inicio de negociaciones con Marruecos para lograr un ALC de Alcance Amplio y Profundo. En cuanto a Japón, tras un fructífero ejercicio para determinar el alcance, que incluye disposiciones específicas sobre los obstáculos no arancelarios, el Consejo autorizó, en noviembre de 2012, la apertura de negociaciones para un ALC. En cuanto a los EE. UU., el primer socio comercial de la UE, se están haciendo preparativos para iniciar la negociación de un ALC. De hecho, el Grupo de Alto Nivel sobre Empleo y Crecimiento ya ha presentado su informe final, en el que recomienda que se negocie una Asociación Transatlántica exhaustiva en materia de Comercio e Inversión.

Se han iniciado negociaciones preparatorias con Túnez, Jordania, Egipto y Marruecos para iniciar negociaciones de ALC de Alcance Amplio y Profundo cuando estos países estén listos. Por último, también se debate con Indonesia, Tailandia y Filipinas para posibles negociaciones comerciales que completen esta apretada agenda de ALC con la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN). La adhesión de Rusia a la OMC, un importante acontecimiento comercial acaecido en 2012, ha abierto nuevas perspectivas para las negociaciones en curso de un nuevo acuerdo, destinado a sustituir el Acuerdo de Colaboración y Cooperación (ACC). Además de los debates en la cumbre UE-China, se sigue realizando un trabajo preparatorio para iniciar conversaciones sobre un acuerdo de inversión independiente. Por último, con respecto a las dos mayores economías del mundo, los EE. UU. y China, la UE ha entablado diálogos de alto nivel con ambos países, entre otras cosas sobre los obstáculos para el acceso a los mercados.

Las negociaciones comerciales y los esfuerzos para hacer cumplir las normas deben ir en paralelo, a fin de garantizar la inserción de la UE en las cadenas de valor mundiales y velar por que existan unas condiciones marco estables y previsibles para la actividad empresarial en todo el mundo. Sin una estrategia firme de observancia que se aplique simultáneamente a través de la diplomacia comercial, solución de diferencias y negociaciones y que implique actuar a distintos niveles, incluso al más alto nivel político, en particular, en las cumbres con terceros países, la UE no puede garantizar la igualdad de condiciones que debe a su comunidad empresarial en el mercado mundial. La Comisión, los Estados miembros y la industria deberán seguir colaborando de conformidad con la Estrategia de Acceso a los Mercados para garantizar que se eliminen los obstáculos en terceros países y se recusen los intentos de interponer nuevos obstáculos. De este modo, las empresas de la UE se beneficiarán de un mejor acceso a mercados extranjeros en rápida expansión y contribuirán eficazmente a la recuperación económica de la UE.

Esta tercera edición del IOCI se estructura de la siguiente manera: en la sección 1 se describen los progresos alcanzados en relación con los obstáculos señalados en el último informe y las posibles medidas que pueden tomarse en caso de que no se haya progresado satisfactoriamente. En la sección 2 se señalan otros obstáculos que deben ser objeto de una acción prioritaria en el futuro. En la sección 3 se refleja la manera de combinar los instrumentos disponibles para eliminar los obstáculos comerciales de la forma más eficiente.

## 1. OBSTÁCULOS EN 2012: ¿QUÉ AVANCES SE HAN LOGRADO?

En el IOCI de 2012 se señalaron veinticinco obstáculos en seis socios o zonas comerciales (EE. UU., China, Japón, India, Rusia y Brasil/Argentina). Se consideró que estos obstáculos eran muy importantes para las empresas de la UE, habida cuenta de sus posibles repercusiones económicas o sistémicas y de la importancia estratégica de los países en los que habían surgido estos obstáculos. Estas cuestiones de acceso a los mercados se han elevado a la categoría de prioridades clave en las relaciones comerciales bilaterales de la UE con los países en cuestión. Esto significa que la Comisión las ha planteado sistemáticamente en todas las reuniones bilaterales, a menudo al más alto nivel político (es decir, en cumbres). Además, cabe mencionar que la adhesión de Rusia a la OMC el 22 de agosto de 2012 ha traído consigo la posibilidad de resolver muchas antiguas cuestiones relativas al acceso a los mercados, si bien se han creado nuevos obstáculos en el transcurso de este proceso.

En la presente sección se informará sobre los avances logrados durante 2012. En algunos casos el avance ha significado la plena eliminación de un obstáculo. En otros casos, si bien se han logrado algunas mejoras, el obstáculo sigue existiendo parcialmente. En el caso de unos pocos obstáculos la situación ha empeorado respecto al año anterior, a pesar de las numerosas acciones emprendidas. En la presente sección se llevará a cabo un análisis en relación con estas tres categorías en función del grado de avance obtenido.

### a. Obstáculos en los que se ha avanzado sustancialmente

En el caso de **China**, cabe señalar la evolución positiva de la acción de la UE para abordar las restricciones a la exportación de **materias primas**. El 23 de junio de 2009, la UE y los EE. UU. iniciaron un procedimiento de solución de diferencias de la OMC, al que se unió México. El 31 de enero de 2012, el informe del Órgano de Apelación apoyó las principales alegaciones presentadas por la UE y confirmó las conclusiones a las que había llegado el grupo especial en julio de 2011. Confirmó que las restricciones a la exportación de varias materias primas industriales por parte de China infringían compromisos de este país en el marco de la OMC y que las restricciones no podían justificarse por motivos de protección del medio ambiente o de política de conservación. Este fue un éxito económico y sistémico muy importante, al hacer cumplir las normas que China había aceptado al adherirse a la OMC. Se concedió a China un plazo de ejecución que finalizó el 31 de diciembre de 2012 y dicho país anunció a finales de año medidas de ejecución que eliminan los derechos de exportación y los contingentes. No obstante, China somete casi todos los productos que habían estado sujetos a contingentes a requisitos de licencia de exportación. La Comisión seguirá supervisando estrechamente la situación y el desarrollo de las exportaciones y, en particular, los requisitos de licencia de exportación recientemente introducidos.

El 13 de marzo de 2012 se inició un segundo caso contra **China**, pues la UE, los EE. UU. y Japón solicitaron consultas sobre las restricciones a la exportación de tierras raras, volframio

y molibdeno por parte de dicho país. Se ha creado un grupo especial y está prevista una decisión para finales de 2013.

Respecto a **India**, el IOCI notificó el año pasado que se habían logrado avances en lo que se refiere a las restricciones cuantitativas introducidas en 2010 sobre la exportación de **algodón**, a saber, en los hilados de algodón y el algodón bruto. En agosto de 2011, el gobierno indio había levantado todas las restricciones cuantitativas restantes sobre el algodón bruto. Sin embargo, este avance se vio amenazado inmediatamente después de la publicación del IOCI en 2012, dado que el 5 de marzo de 2012 se introdujo una nueva prohibición parcial, antes de su eliminación oficial, que tuvo lugar el 4 de mayo. A raíz de conversaciones bilaterales y sectoriales con el gobierno indio, la UE ha obtenido compromisos por parte de India de no introducir restricciones a la exportación en la próxima temporada.

En el IOCI del año pasado se habían observado algunos avances en **Japón**. Después de la última cumbre UE-Japón de mayo de 2011, se inició un ejercicio para determinar el alcance y las aspiraciones de las negociaciones de un futuro ALC. En 2012 se sometió a debate una lista completa de los obstáculos no arancelarios en el contexto de este ejercicio para determinar el alcance. En algunos de los problemas señalados, el ejercicio de determinación de alcance ya ha dado sus frutos y ya se han eliminado los siguientes obstáculos no arancelarios que figuran en la lista: alimentos ecológicos, licencias para la venta al por mayor de licores, transparencia, ampliación a doce nuevos Estados miembros de la UE del acuerdo de reconocimiento mutuo entre Japón y la UE sobre buenas prácticas de fabricación de productos farmacéuticos, y designación de dos aditivos alimentarios, mientras que se han hecho grandes avances para resolver cuestiones relacionadas con los dispositivos de seguridad pirotécnicos en el sector del automóvil y la previsibilidad de la fijación de precios de los productos farmacéuticos. Japón también ha decidido suprimir la prohibición de importar la carne de vacuno procedente de Francia y los Países Bajos en el caso de animales de menos de treinta meses de edad. Se están examinando las solicitudes procedentes de otros Estados miembros. Se prevé que la apertura efectiva tenga lugar durante la primavera de 2013. En otros casos, como los equipos de radio, los productos sanitarios, los productos del sector del automóvil o los productos farmacéuticos, Japón debe tomar medidas adicionales para abordar las cuestiones que preocupan a la UE antes de que finalice marzo de 2013. En cuanto a las cuestiones restantes, la futura negociación de un ALC debería permitir que se siga avanzando al respecto.

Con la adhesión **de Rusia** a la OMC el 22 de agosto de 2012, los aranceles de importación rusos estuvieron vinculados por primera vez. La principal repercusión fue la supresión de los aumentos arancelarios adoptados en 2008, durante la crisis.

#### **b. Obstáculos en los que se ha logrado un cierto avance**

En el IOCI de 2011 se había señalado que la tenacidad de la Comisión había valido la pena en una de las cuestiones más sistémicas de la lista de puntos de fricción comercial bilateral con **China**. De hecho, durante el primer semestre de 2011 se consiguieron importantes avances en la denominada política de «**innovación autóctona**», que se basa en el principio de dar acceso a la contratación pública solo a productos innovadores cuya propiedad intelectual e industrial sea de origen chino.

A principios de julio de 2011, el Ministerio de Hacienda había derogado tres reglamentos de base y se hicieron anuncios políticos al más alto nivel. Sin embargo, sigue habiendo pruebas de que, a nivel regional, se publican actos legislativos que requieren la sincronización de normas tecnológicas con el desarrollo de innovación autóctona (como el Reglamento del

gobierno de Guangdong que entró en vigor en marzo de 2012). Del mismo modo, siguen reapareciendo elementos de innovación autóctona bajo una u otra forma, ya se trate de normas en materia de seguridad de la información elaboradas en apoyo del sistema de protección de varios niveles, o de nuevos catálogos sobre contratación pública, como los automóviles para funcionarios o líderes del partido, o el nuevo proyecto de catálogo de la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma sobre las industrias emergentes estratégicas. Por tanto, los avances siguen siendo frágiles: no parece que la disociación entre la política de innovación autóctona y la contratación esté plenamente establecida y sigue siendo necesario un estrecho seguimiento, especialmente porque la legislación reciente es cada vez más compleja.

En el ámbito de la normalización y la reglamentación técnica, los obstáculos **chinos** en el sector de la **seguridad de la información** que se señalaron como prioridad (p. ej., el Reglamento de la Oficina de la Administración Estatal de Criptografía Comercial relativo a la codificación comercial y al sistema de protección de varios niveles) siguen siendo motivo de preocupación. Se han logrado pequeños avances<sup>8</sup>, pero sigue habiendo dificultades para obtener la certificación de la Oficina de la Administración Estatal de Criptografía Comercial en el caso de los productos codificados y sigue aplicándose el sistema de protección de varios niveles.

Otros motivos de preocupación son **las condiciones de financiación de las exportaciones y las subvenciones de China**. Se plantean dudas acerca de la conformidad con las disciplinas de la OCDE y la OMC de la práctica china de utilizar créditos a la exportación, cuyo objetivo es impulsar las exportaciones de campeones nacionales en sectores que requieren mucho capital y, a menudo, alta tecnología. En 2012 se han logrado algunos avances, dado que China ha manifestado, en principio, su disposición a entablar negociaciones internacionales sobre las condiciones de financiación de la exportación. En noviembre de 2012 se celebró una primera reunión de un grupo de trabajo internacional y China se ofreció a ejercer de anfitrión en la próxima sesión, que tendrá lugar en mayo de 2013. No obstante, el proceso de negociación no ha tenido un comienzo fácil. Entretanto, para que los participantes en el grupo de trabajo internacional puedan seguir debatiendo de manera informal sobre cuestiones relacionadas con los créditos a la exportación, la UE acogerá una reunión técnica en marzo de 2013.

El año pasado se indicó en el IOCI que no se habían logrado progresos sustanciales en **India** para abrir a la **inversión extranjera** determinados sectores, como la venta al por menor, los servicios jurídicos, la contabilidad, los seguros, la banca y los servicios financieros. Del mismo modo, siguen preocupando la reforma del sector postal y su posible efecto negativo sobre los servicios de envío urgente. Sin embargo, parece que en 2012 el gobierno ha emprendido una agenda de reforma económica. Algunos resultados concretos de este proceso son la apertura de la venta al por menor (de marca única y multimarca) a la IED y la decisión de aumentar la IED en las compañías aéreas. Otras reformas que está considerando el Parlamento son la reforma del sector bancario y la apertura de los seguros a la IED, que confirmarían la intención de gobierno de continuar por la vía de la reforma económica.

---

<sup>8</sup> En mayo de 2012 se concedió una Certificación Obligatoria China sobre Productos de Seguridad de la Información a una empresa de propiedad extranjera, sobre la base de una licencia de ensayo de codificación de la Oficina de la Administración Estatal de Criptografía Comercial. Era la primera vez que dicha Oficina concedía una licencia de ensayo de codificación a una empresa de propiedad extranjera. No obstante, la certificación estaba supeditada al requisito de que el chip utilizado en la tarjeta inteligente estuviera fabricado por un fabricante chino de semiconductores con algoritmos nacionales chinos de codificación (fuente: Documento de posición de 2012 de la Cámara de Comercio de la Unión Europea en China).

Asimismo, en **India** se ha logrado un cierto avance en los **requisitos de habilitación de la seguridad de las telecomunicaciones**. En primer lugar, respecto a los requisitos de seguridad para los equipos de telecomunicaciones que se introdujeron en 2010: estos requisitos fueron finalmente modificados para eliminar las condiciones más onerosas, en particular la eliminación del requisito inicial de depositar códigos fuente. Sigue siendo motivo de preocupación la obligación de certificar equipos que en la India se consideran de seguridad, contrariamente a las prácticas internacionales basadas en criterios de reconocimiento mutuo. India también lleva mucho tiempo aplicando un régimen de certificación de la Oficina India de Normalización a los **neumáticos** importados y **exportados**. En septiembre de 2012, India eliminó uno de los elementos más onerosos del régimen, en particular la prohibición de vender neumáticos que llevaran la marca IS (norma india) fuera del mercado indio. La industria de la UE así lo había pedido durante mucho tiempo. Sin embargo, persisten varios problemas en cuanto a la certificación de los neumáticos (tasas cobradas por neumático, procedimientos prolongados, inspecciones en las fábricas, garantías bancarias exigidas, etc.). En cuanto a la certificación de la Oficina India de Normalización respecto a los **productos siderúrgicos**, India ha pospuesto la entrada en vigor de los requisitos de certificación de algunos productos hasta marzo de 2013 (el plazo anterior finalizaba en septiembre de 2012). Sin embargo, los requisitos de certificación siguen siendo desproporcionados y no son conformes a las prácticas internacionales en este ámbito (inspecciones en fábricas, plazos largos, ensayos excesivos, tasas, etc.). Los regímenes de certificación tanto de neumáticos como de productos siderúrgicos han sido notificados por India en virtud del Acuerdo de la OMC sobre los obstáculos técnicos al comercio (Acuerdo OTC) y se debate regularmente sobre ellos en el marco del Comité OTC.

En los **EE. UU.**, se han confirmado los progresos notificados en el IOCI del año pasado, en el que se señaló que se había avanzado en lo que se refiere a la legislación para «**escanear el 100 %**» de los contenedores. De hecho, como resultado de una serie de medidas, algunas de la UE, el Departamento de Seguridad Nacional de los EE.UU. ha aplazado dos años los requisitos para el escaneado del 100 % de los contenedores, cuya entrada en vigor estaba prevista para julio de 2012. En su revisión de la política comercial, los EE. UU. confirmaron que el escaneado al 100 % no entrará en vigor hasta el 1 de julio de 2014. Este requisito obligatorio sigue siendo válido, pero el plazo de aplicación ha cambiado. La Secretaría de Seguridad Interior tiene autoridad para volver a ampliar el plazo cuando este venza, pero aún no se ha tomado ninguna decisión sobre la posible nueva prórroga.

También en los EE.UU. se han producido algunos avances respecto a la legislación «**Buy American** (comprar productos estadounidenses)», si bien sigue siendo problemática en sí. El paquete de estímulo presupuestario introducido durante la crisis financiera de 2009, en el que figuraban disposiciones de gran alcance sobre esta legislación, expiró en septiembre de 2011 y no fue prorrogado.

El 25 de enero de 2013, ocho meses después del inicio de consultas de solución de diferencias de la OMC sobre medidas de restricción del comercio, **Argentina** derogó las licencias no automáticas de importación. Este es un paso importante y que ha sido el resultado de los continuos esfuerzos de la UE para que Argentina cumpla sus obligaciones en el marco de la OMC e indica que el mecanismo de solución de diferencias de la OMC sirve para su propósito. Sin embargo, no aborda toda la gama de medidas de restricción del comercio vigentes en Argentina. En consecuencia, la UE solicitó el 28 de enero de 2013, la creación de un grupo especial de la OMC destinado a eliminar otras dos medidas ilegales (véase la sección siguiente).

### c. Obstáculos en los que no se consiguió ningún avance en 2012

A pesar de las medidas adoptadas por la UE durante 2012, que, en algunos casos, abordaban cuestiones al más alto nivel político, no se consiguieron avances significativos en relación con varios obstáculos, que seguirán constando en la lista de prioridades para 2013.

La **inversión** sigue siendo un ámbito fundamental en las relaciones bilaterales con **China**, habida cuenta del gran potencial que ofrece ese país. Sin embargo, persisten obstáculos a la inversión y la situación apenas mejoró durante el año pasado. El Catálogo de Inversión Exterior, que se revisó a finales de 2011, ha supuesto una decepción, dado que en él se señalaba la liberalización solo en unos pocos ámbitos, mientras que en otros el acceso a los mercados se restringía aún más. Un ejemplo del deterioro es la inversión extranjera en la «fabricación de componentes» para la industria automovilística, que era legalmente de «acceso libre» hasta la aprobación del Catálogo de Inversión Exterior de 2011. El catálogo final de 2011 restringe actualmente la inversión en baterías para vehículos eléctricos a un máximo del 50 %. Si bien en la cumbre UE-China de 20 de septiembre de 2012 ambas partes confirmaron nuevamente que estaban dispuestas a entablar negociaciones en materia de inversión, aún siguen produciéndose contactos preliminares entre las dos administraciones, mientras los preparativos internos por ambas partes siguen su curso. En 2012 se han producido numerosas declaraciones oficiales sobre una mayor apertura a la inversión, en particular en el ámbito de los servicios. Aún no se sabe si esto será objeto de seguimiento en la práctica.

A lo largo de 2011, **China** aprobó un **mecanismo de revisión de la seguridad nacional en materia de fusiones y adquisiciones** en las que participen inversores extranjeros, según el cual China podría bloquear las adquisiciones extranjeras por motivos de seguridad nacional. El mecanismo definitivo fue adoptado en septiembre de 2011. El problema no es la introducción de dicho mecanismo en sí (estos mecanismos también existen en determinados Estados miembros de la UE), sino que su aplicación es muy amplia —tanto en lo que se refiere a los sectores como a la definición de seguridad nacional—, y va mucho más allá de los principios internacionales acordados (OCDE). No cabe señalar ningún avance y tenemos constancia de un caso reciente de una empresa conjunta con una empresa de la UE que es actualmente objeto de un mecanismo de selección de IED cuyos procedimientos y normas aún no están aún claros y son imprevisibles, lo que genera una gran incertidumbre y disuade a los posibles inversores.

El **nuevo marco político de la India en materia de telecomunicaciones** está aún en fase de desarrollo, pero algunas partes ya publicadas presentan requisitos de contenido local (un 30 % como mínimo), que favorecen los equipos producidos en el interior y los productos electrónicos en los procedimientos de contratación pública. Existen disposiciones similares en otros ámbitos industriales, como las energías renovables y la producción de energía solar. Si bien India no es Parte en el Acuerdo sobre contratación pública, esta evolución política es bastante preocupante, en particular en el marco de las actuales negociaciones de ALC, pues confirman la intención de este país de promover campeones nacionales en sectores industriales clave de India en los que los operadores de la UE tienen intereses importantes. Por tanto, estas políticas podrían poner en peligro las actuales oportunidades empresariales en India. Otra evolución inquietante que debe señalarse es que India tiene intención de imponer requisitos de contenido local en la contratación privada de equipos de telecomunicaciones en relación con consideraciones de seguridad especiales, un proyecto que es de gran interés para la industria.

Como ya se indicó el año pasado, en 2011 se logró algún avance con **India** en lo que se refiere a las **medidas sanitarias y fitosanitarias** (MSF). Más concretamente, se lograron mejores perspectivas de adaptación a las normas respecto al material genético de bovinos (esperma). Sin embargo, a pesar del compromiso de India de modificar estas condiciones de importación, en 2012 no se observó ningún progreso significativo real. La Comisión sigue vigilando estrechamente a India sobre esta cuestión y sigue preocupada por el enfoque general de este país de mantener MSF injustificadas e innecesarias para mantener su mercado agroalimentario cerrado a las importaciones.

En 2011 no se habían obtenido mejoras en los obstáculos identificados para los países de **Mercosur**, en los que, por el contrario, se había observado la continuación de algunas tendencias proteccionistas, en particular en lo que se refiere a las medidas aplicadas en Argentina y Brasil. Para algunos de esos obstáculos (p. ej., restricciones en el **transporte marítimo** y **restricciones a la exportación de materias primas** en Argentina y Brasil), la negociación del ALC estaba prevista como marco principal de estas cuestiones que deben debatirse. Si bien las negociaciones con Mercosur han avanzado muy lentamente, el 26 de enero de 2013 las Partes acordaron a nivel ministerial que se produciría un intercambio de ofertas en el último trimestre de 2013 como muy tarde.

En conjunto, cada vez hay más **medidas de restricción de las importaciones**. Argentina aplica actualmente una política en materia de reindustrialización y de sustitución de las importaciones que discrimina las importaciones. En febrero de 2012, Argentina puso en marcha una nueva ventanilla electrónica única para todas las importaciones, con la obligación para el importador de presentar una declaración jurada previa para todas las importaciones, sujetas a aprobaciones discrecionales de distintas agencias estatales. Esto se suma a retrasos ya graves de las importaciones en muchos sectores. En abril de 2012, este sistema se amplió al sector de los servicios. Las empresas extranjeras también se ven cada vez más afectadas por restricciones de transferencia de divisas, dividendos y derechos de autor. Además, los importadores han de respetar requisitos de equilibrio de las importaciones. Estas medidas se contradicen, en particular, con la prohibición de establecer restricciones cuantitativas, así como con la obligación de no discriminación y el principio de trato nacional en virtud del GATT de 1994 y con las normas del Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación. El 25 de mayo de 2012, la UE solicitó consultas de solución de diferencias de la OMC sobre las licencias no automáticas (que se derogaron en enero de 2013; véase más arriba), las declaraciones juradas previas del importador y los requisitos de equilibrio de las importaciones, pero las consultas celebradas en julio no dieron ningún resultado. El 6 de diciembre de 2012, la UE pidió a la OMC que se pronunciase sobre la legalidad de las medidas de restricción de Argentina y que crease un grupo especial. Los EE.UU. y Japón también solicitaron la creación de un grupo especial ese mismo día y en relación con las mismas medidas.

**Argentina** también mantuvo restricciones en el **sector de los servicios de reaseguro**. En febrero de 2011, el regulador de los seguros de Argentina (Superintendencia de Seguros de la Nación, SSN) emitió una resolución que modificaba el marco regulador de los reaseguros. Entre sus principales disposiciones, el nuevo Reglamento restringe el acceso al mercado al autorizar únicamente a prestar servicios de reaseguro en el país a las empresas nacionales o a las filiales de empresas extranjeras establecidas localmente. No se ha logrado ningún avance.

La situación no mejoró en lo que se refiere al **acceso a la contratación pública** en **Brasil**. En 2010 Brasil introdujo un margen de preferencias horizontales del 25 % en su legislación nacional en materia de contratación pública, que se aplicó inmediatamente al sector de las

tecnologías de la información y de la comunicación. En 2012 no se ha avanzado nada al respecto.

A partir del último trimestre de 2011, **Brasil** reforzó también sus procedimientos para la importación de **productos textiles y prendas de vestir** mediante controles aduaneros más estrictos. Las importaciones de productos textiles y prendas de vestir pasan por los procedimientos aduaneros de canal gris y de canal rojo. Esto significa que las mercancías están sujetas a una inspección física y las muestras pueden ser sometidas a ensayos de laboratorio. No se ha registrado ningún avance al respecto.

## 2. OTROS OBSTÁCULOS SIGNIFICATIVOS, INCLUIDAS LAS PRIORIDADES PARA EL IOCI DE ESTE AÑO

Además de los obstáculos señalados como no resueltos en el IOCI de 2012, se han incluido en la lista de prioridades para medidas de observancia varios nuevos obstáculos para el acceso a los mercados que han surgido este año.

### a. Nuevos obstáculos

En el IOCI de 2012 se señaló que, en septiembre de 2011, **Brasil** había aumentado los **impuestos sobre productos industriales (IPI)** sobre las ventas de vehículos automóviles y los camiones que no cumplen determinadas condiciones de producción local. Las normas temporales del IPI de 2011 fueron sustituidas en octubre de 2012, para el período 2013-2017, por nuevas normas que contenían más condiciones y requisitos (el denominado programa de apoyo INOVAR-AUTO). Los fabricantes locales podrán beneficiarse de reducciones en el IPI si cumplen las condiciones relativas, entre otras cosas, a la inversión en I+D y al rendimiento de un número cada vez mayor de etapas de fabricación en Brasil. Se conceden reducciones fiscales en forma de un crédito fiscal gradual vinculado a la utilización de piezas de automóviles de producción nacional. Por tanto, Brasil ha prorrogado el régimen fiscal discriminatorio que inició en 2011. El régimen para el período 2013-2017 sigue ofreciendo incentivos a la producción local en detrimento de las importaciones.

El uso de **impuestos indirectos** para proteger a los fabricantes brasileños contra las importaciones no se limita al sector del automóvil. Se han notificado medidas problemáticas en otros sectores, como la electrónica y los equipos de telecomunicaciones. También preocupa la posible ampliación de prácticas fiscales cuestionables a más ámbitos, algunas de las cuales tienen el objetivo de subvencionar a empresas exportadoras brasileñas.

Los problemas detectados con respecto a la fiscalidad interna se han visto agravados por la decisión adoptada por Brasil en octubre de 2012, a raíz de una decisión de la cumbre de Mercosur, de **aumentar los aranceles de cien líneas** hasta los tipos consolidados en la OMC, como excepción al arancel común de **Mercosur**. Si bien esto no supone un incumplimiento de los compromisos de la OMC, la decisión no se ajusta al compromiso político del G-20 de abstenerse de adoptar medidas que restrinjan las importaciones. Se incluyen numerosos productos, como productos cerámicos y materiales refractarios, papel, hilados de viscosa, patatas transformadas, productos químicos, etc., muchos de los cuales tienen gran importancia económica para la UE. Se prevé que a principios de 2013 se produzca otra subida arancelaria de cien líneas como excepción al arancel común de Mercosur.

En cuanto a los automóviles, en Brasil se tiende a aplicar sus propios **reglamentos nacionales** y sus propios **procedimientos de certificación de partes de vehículos**, mientras que antes los productos con certificado y marcado CEPE se aceptaban en ese país sin ensayos, certificación o marcados adicionales. Lo ideal sería que Brasil se adhiriera al acuerdo multilateral sobre la adopción de prescripciones técnicas uniformes y el reconocimiento recíproco de las homologaciones de automóviles y de partes de automóviles (Acuerdo de la CEPE de 1958), pero no está claro que exista voluntad política para ello. Otras formas de facilitar la aceptación por Brasil de procedimientos de evaluación de la conformidad (ensayos y auditorías) realizados en la UE ayudarían a los fabricantes de la UE.

Los tendencia a exigir **requisitos de contenido local** mencionada en el caso de Brasil e India que se ha descrito anteriormente puede observarse también en **China**, si bien los requisitos de contenido local no suelen publicarse en la normativa nacional o local china. Esto no significa que no existan, sino que se han vuelto más sofisticados y están más ocultos que en el pasado. En los últimos años, la contratación pública también ha sido un importante motivo de preocupación. La contratación pública en China se rige principalmente por dos leyes: la Ley sobre Contratación Pública (con un valor de mercado estimado de 1,13 billones CNY, y que no se aplica a las empresas de propiedad estatal) y la Ley sobre Licitaciones (con un valor de mercado estimado de 8,3 billones CNY, y que sí se aplica a las empresas de propiedad estatal). En algunos casos, los gobiernos locales han establecido requisitos de contenido local del 70 %. En la práctica, el requisito de «mercancías nacionales» en los documentos de licitación nacionales y la falta de orientaciones claras sobre la definición de dichas «mercancías nacionales» han impedido que las empresas con inversión extranjera establecidas en China tengan igualdad de acceso a los contratos públicos.

En **Argentina**, durante los últimos años el gobierno ha intentado de forma preocupante y activa que determinados sectores e industrias aumenten el **contenido local** en su proceso de producción. Como consecuencia de ello, una amplia gama de sectores e industrias están sujetos a requisitos de contenido local, entre los que se encuentran la minería, el sector del automóvil, el calzado, la agricultura, la maquinaria, los materiales de construcción, los medicamentos, los productos químicos y los productos textiles. Esta política gubernamental también afecta en gran medida al sector de los servicios: los servicios bancarios, de seguros y de medios de comunicación soportan fuertes requisitos de contenido local.

En abril de 2012, el gobierno argentino tomó la decisión de expropiar el 51 % de las acciones de YPF que eran propiedad de la empresa española **Repsol** y el 51 % de las acciones de Repsol YPF Gas S. A., propiedad de la empresa española Repsol Butano S. A. En primer lugar, esta expropiación puede ser discriminatoria, dado que solo se expropiaron las acciones de un accionista de YPF y no las de los demás. En segundo lugar, contrariamente a las disposiciones del Tratado bilateral de inversiones entre España y Argentina, este último país no ha indemnizado al anterior propietario por la pérdida ocasionada.

**India** ha notificado recientemente al Comité OTC su intención de imponer un **régimen obligatorio de registro de artículos electrónicos y de tecnologías de la información**. El sistema en cuestión (p. ej., la obligación de someter a ensayo los productos en laboratorios indios a partir de abril de 2013) establece un procedimiento de evaluación de la conformidad más estricto de lo necesario con respecto a los riesgos que ocasionaría la no conformidad. En la UE estos productos se consideran de bajo riesgo y, por tanto, están sujetos a la declaración de conformidad de los proveedores. El comercio de estos productos entre la UE e India puede verse afectado de forma significativa.

Otro motivo de preocupación es la **exención del IVA correspondiente a los aviones regionales de producción interna** por parte de China. Esta exención plantea graves dificultades en el marco de las obligaciones de no discriminación de la OMC y obstaculiza el acceso al mercado a los productores extranjeros. Seguirá tratándose esta cuestión para que China se avenga a cumplir sus compromisos internacionales.

**b. Rusia: nuevos obstáculos en el momento de la adhesión a la OMC además de las antiguas cuestiones de acceso al mercado**

Rusia finalizó su proceso de negociaciones de adhesión a la OMC, de dieciocho años de duración, adhiriéndose formalmente a esta organización el 22 de agosto de 2012. Esta adhesión se considera un hito en la mejora de las relaciones comerciales con este país. No obstante, en el momento de su adhesión Rusia mantuvo o adoptó una serie de medidas proteccionistas, la mayoría de las cuales incumplen los compromisos contraídos por Rusia en el marco de la OMC.

Por lo que se refiere a la **tasa de reciclado de vehículos automóviles**, el 1 de septiembre de 2012 entraron en vigor una nueva legislación marco y su decreto de aplicación, por los que se establece un sistema de reciclado con tasas por este concepto para los vehículos que se pongan en circulación. Los fabricantes nacionales pueden dar una garantía sobre el reciclado de sus vehículos en lugar de pagar la tasa, mientras que los proveedores extranjeros deben pagarla como condición para la matriculación del coche importado, lo que constituye una medida claramente discriminatoria. Se están celebrando negociaciones bilaterales para encontrar una solución al respecto. Si no se logran resultados, la UE estudiará la posibilidad de iniciar un procedimiento de solución de diferencias de la OMC.

Para una gran variedad de productos, como los vehículos de segunda mano, el papel, las carrocerías de automóviles, etc., desde su adhesión a la OMC Rusia aplica **aranceles de importación** superiores a los niveles comprometidos (denominados consolidados), p. ej. añadiendo un derecho específico en forma de precio mínimo de importación al derecho *ad valorem* vigente)<sup>9</sup>. Estas medidas, que incumplen los compromisos en el marco de la OMC, deben concluir rápidamente. Actualmente se están celebrando negociaciones bilaterales. Se han logrado algunos avances para modificar una serie de líneas arancelarias a más tardar el 1 de marzo de 2013, pero no así en el caso de los aranceles de las carrocerías de automóviles.

En cuanto a los **OTC**, se han elaborado recientemente una serie de reglamentos técnicos (p. ej. sobre bebidas alcohólicas, automóviles y productos textiles) en el contexto de la Unión Aduanera entre Rusia, Kazajistán y Bielorrusia. Si dichos reglamentos se aprueban en su forma actual, para los operadores de la UE será más difícil comercializar sus productos en el mercado ruso. Se ha pedido a Rusia que cumpla sus obligaciones en el marco del Acuerdo OTC de la OMC y que notifique los proyectos de reglamentaciones técnicas en una etapa convenientemente temprana, a fin de dar a otros miembros de la OMC la oportunidad de analizarlos y formular observaciones al respecto. Hasta la fecha se han recibido dos notificaciones (sobre bebidas alcohólicas y sobre automóviles), pero Rusia no dio a otros miembros de la OMC la oportunidad de formular sus observaciones sobre las mismas, como exige el Acuerdo OTC. Los problemas con las bebidas alcohólicas y los productos textiles se han debatido ampliamente a nivel bilateral y multilateral.

---

<sup>9</sup> Cabe señalar que podría darse una situación parecida en el caso de Ucrania, que está en fase de revisión de algunos de los tipos que aplica. Además, Ucrania también ha iniciado un procedimiento en el marco de la OMC para revisar sus tipos consolidados en un gran número de líneas arancelarias, lo que podría crear un lamentable precedente.

Con la adhesión de Rusia a la OMC se esperaba avanzar en numerosas **MSF**, pues lo normal habría sido que Rusia garantizara desde el primer día el pleno cumplimiento del Acuerdo sobre MSF de la OMC y las normas internacionales pertinentes. En particular, debe garantizar que sus MSF se basen en los principios de transparencia y justificación científica, así como que sean proporcionales y estén justificadas. Sin embargo, se introdujeron nuevos obstáculos y siguen existiendo algunas restricciones. Rusia prohibió, a partir del 20 de marzo de 2012, la importación de animales vivos procedentes de la UE. La desproporcionada prohibición de importar cerdos destinados al sacrificio fue justificada por las autoridades rusas por las irregularidades detectadas en los certificados sanitarios de determinados envíos procedentes de la UE. Los productores de alimentos de la UE siguen enfrentándose a plazos extremadamente largos o a la denegación de nuevas autorizaciones para exportar a Rusia o a la Unión Aduanera, y se invita a los Estados miembros a que soliciten auditorías de su sistema. Actualmente se celebran negociaciones bilaterales, pero hasta ahora no han dado ningún resultado satisfactorio. Rusia acaba de adoptar una serie de nuevas MSF sobre la prohibición de carne refrigerada y de semillas de patata procedentes de Alemania. La UE está preocupada por el recurso sistemático de Rusia a prohibir sus productos en cuanto surge un problema, sin tener en cuenta los principios de la OMC de actuar de forma justificada y proporcionada en materia de MSF.

Respecto a las **importaciones de madera** procedentes de Rusia, el acuerdo bilateral entre la UE y Rusia sobre dos contingentes arancelarios de abetos y pinos debería haber permitido a los operadores de la UE importar estas especies de madera con unos tipos de derechos de exportación muy reducidos a partir de septiembre de 2012. Sin embargo, la expedición de certificados de exportación se retrasó considerablemente y la UE tuvo que plantear la cuestión en varias ocasiones para eliminar los principales obstáculos. Tras meses de retraso, por fin ha comenzado la expedición de certificados de exportación y las importaciones de madera al amparo de los contingentes arancelarios están aumentando considerablemente. La UE velará por que no se invierta esta tendencia en 2013.

### c. Aplicación del ALC con Corea del Sur

El ALC entre la UE y Corea del Sur lleva aplicándose provisionalmente desde julio de 2011<sup>10</sup>. Se trata del primero de una nueva generación de ALC y se caracteriza por su carácter global y de gran alcance. También se trata del primer acuerdo comercial de la UE con un país de Asia oriental.

Las principales conclusiones, basadas en una comparación de los datos del primer año de aplicación del Acuerdo (entre julio de 2011 y junio de 2012), con un promedio de los datos de los cuatro últimos años (el «período de referencia»), dan a entender que las exportaciones de la UE a Corea del Sur aumentaron un 37 % en su conjunto. En el mismo período apenas aumentaron las importaciones de la UE procedentes de Corea del Sur (un 1 %).

En cuanto a los restantes obstáculos al comercio, la estructura institucional del acuerdo ha permitido a la Comisión plantear cuestiones importantes, como, entre otras cosas, la prohibición de Corea del Sur de importar carne de vacuno de la UE y la negativa de este país a aceptar el marcado internacional de la CEPE en determinadas partes de automóviles. La Comisión seguirá esforzándose por resolver estos y otros problemas de acceso al mercado en

---

<sup>10</sup> El ALC se aplica provisionalmente en la UE hasta que todos los Estados miembros de la UE lo hayan ratificado. La situación en cuanto a su ratificación puede comprobarse en el sitio web sobre los Acuerdos del Consejo: [www.consilium.europa.eu/policies/agreements/search-the-agreements-database?command=details&id=&lang=en&aid=2010036&doclang=EN](http://www.consilium.europa.eu/policies/agreements/search-the-agreements-database?command=details&id=&lang=en&aid=2010036&doclang=EN)

beneficio de la industria de la UE. Desde la entrada en vigor del ALC, ya se han dado algunos pasos positivos, por ejemplo en el sector del automóvil respecto al marcado de neumáticos, la aceptación de los certificados de homologación de tipo de la CEPE para automóviles que pertenecen a la misma familia, el registro de fabricantes de partes para automóviles, la medición de las emisiones y las normas correspondientes a los vehículos eléctricos.

#### **d. Otros obstáculos en los mercados de los socios estratégicos seleccionados**

En varios casos, se observaron progresos significativos en relación con una serie de obstáculos que no se habían incluido en el IOCI de 2012.

Respecto a la antigua cuestión de los **sistemas informatizados de reserva (SIR)**, con la entrada en vigor de la normativa provisional **China** cuenta, por fin, con un marco jurídico que permite a los proveedores de SIR extranjeras operar en el mercado chino. Parece que siguen existiendo dificultades para aplicar este nuevo marco y la Comisión seguirá supervisando estrechamente la situación, teniendo en cuenta los compromisos de China en el marco de la OMC.

En relación con los **productos cosméticos en China**, sigue habiendo dificultades para la homologación de nuevos ingredientes y de productos que contienen nuevos ingredientes. No obstante, se han registrado algunos avances en otras cuestiones relativas a los cosméticos. Por ejemplo, el 25 de octubre de 2012, durante las conversaciones bilaterales con la UE, la Administración Estatal de Alimentos y Fármacos confirmó que, después de amplias consultas con la industria y con los socios comerciales, habían decidido aplazar la legislación prevista relativa a la reclasificación de un número considerable de categorías de productos, de productos «no especiales» a productos «especiales»<sup>11</sup>. Dicha reclasificación habría traído consigo unos requisitos bastante más gravosos. Se considerarán planes futuros en el contexto de la revisión del Reglamento de base sobre cosméticos de China, que está prevista para 2013-2014. China ha señalado que podrían plantearse pasar de un sistema de autorización previa a la comercialización a un sistema de notificación. Sin embargo, sigue sin estar claro si sería así para todos los productos cosméticos.

En cuanto a los **reglamentos chinos sobre CO<sub>2</sub> y consumo de combustible**, el Ministerio de Industria y Tecnologías de la Información declaró que los planes sobre un objetivo de consumo uniforme quedan en suspenso y que dicho Ministerio utilizaría en su lugar un sistema de promedio corporativo (como en la UE). Sin embargo, el Ministerio indicó también al calcular estas medias que no sería posible agrupar el parque móvil de producción interna con el importado, lo cual plantea problemas porque los vehículos importados suelen más grandes, de gama alta y de segmentos específicos, y suelen ser más pesados y consumir más. Esta imposibilidad de agruparlos puede dificultar el cumplimiento del objetivo medio en el caso del parque móvil de importación.

Por último, **China** aplazó el proyecto de la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma sobre productos sanitarios implantables en el que se establecía un límite de precios para los implantes sanitarios avanzados y se preveía también un cálculo del precio máximo complejo y discriminatorio entre los productos de fabricación interna y los importados. Existe el riesgo de que la medida vuelva a plantearse después de la transición en el liderazgo, pero por ahora estos planes de fijación de precios no se están llevando a cabo.

---

<sup>11</sup> Notificación G/TBT/N/CHN/887 sobre OTC de la OMC.

Los **EE. UU.** han anunciado que en 2013 se publicará la norma definitiva de larga duración sobre la **encefalopatía espongiforme bovina** (EEB) y entrará en vigor la norma sobre la **peste porcina clásica**. Además, a finales de 2012 se publicó el anuncio propuesto sobre la enfermedad vesicular porcina, que reconocerá a algunas regiones italianas como indemnes de esta enfermedad, para que pudieran formularse observaciones públicas. La UE espera que poco después de la publicación de estas normas se reanuden sus exportaciones a los EE. UU. de bovinos, cerdos y sus productos derivados. No obstante, la UE sigue estando preocupada por los plazos extremadamente largos para tramitar otras solicitudes de exportación de MSF presentadas por la UE, como las relacionadas con las manzanas, las peras y los pimientos.

**Brasil** ha anunciado que las **MSF** relacionadas con las importaciones de rumiantes (como bovinos y ovinos) y sus productos procedentes de la UE, relacionadas con las encefalopatías espongiformes transmisibles (EET) podrían ajustarse pronto a la norma internacional correspondiente y permitir el comercio. Por otra parte, Brasil no ha realizado ningún avance significativo en la ejecución de su propio calendario de visitas a los Estados miembros de la UE. Esto sigue afectando muy negativa y gravemente a las exportaciones procedentes de la UE, la mayoría de las cuales son productos de valor añadido de origen animal.

### **3. CÓMO COMBINAR LAS HERRAMIENTAS DISPONIBLES PARA SUPERAR LOS OBSTÁCULOS AL COMERCIO**

La presente sección tiene por objeto proporcionar una visión general sobre cómo utilizar la combinación de las distintas herramientas de que dispone la UE.

#### **a. Diplomacia comercial**

La **diplomacia comercial** es un elemento importante de las relaciones exteriores de la UE y se lleva a cabo con el trabajo en las instituciones de la UE, en estrecha colaboración con sus delegaciones y con las administraciones de los Estados miembros, y como ejercicio realizado al más alto nivel político, por ejemplo durante las cumbres y los contactos bilaterales. La manera en que la UE lleva a cabo sus relaciones de diplomacia comercial y de economía exterior responde a la petición del Consejo Europeo de mejorar las sinergias entre el nivel de la UE y el nivel nacional, conforme a lo dispuesto en los Tratados, para reforzar la coordinación entre los agentes institucionales, para integrar mejor todos los instrumentos y políticas pertinentes y para que las cumbres con terceros países se aprovechen de forma más eficaz. La diplomacia comercial forma parte del enfoque coherente de la UE en materia de acción exterior.

La diplomacia comercial suele ser la forma más rápida de enfrentarse a los obstáculos al comercio, pues no exige un contexto específico, como en el caso de las negociaciones de un ALC ni una larga y compleja estrategia de litigio, como en el caso de las diferencias comerciales. Los contactos directos con las autoridades locales pueden bastar para destacar los obstáculos y señalar la falta de coherencia de algunas medidas con las obligaciones derivadas de la OMC.

Además, esta manera de abordar los obstáculos comerciales es una herramienta diplomática, dado que su objetivo es justamente resolver los problemas, proponiendo que no haya una parte ganadora y una perdedora, lo cual evita el riesgo de que las diferencias y las medidas de represalia, tanto si son legales como si no, vayan en aumento.

Sin embargo, la eficiencia de la diplomacia comercial depende de la posibilidad de convencer al país afectado de que redundaría en su propio interés abordar los obstáculos en cuestión, lo cual depende, en particular, de:

- la posibilidad de demostrar convincentemente que la supresión del obstáculo generaría beneficios para sus consumidores y sus empresas en tal medida que superaría las pérdidas para otras empresas en competencia directa con las empresas de la UE que sufren el obstáculo;
- la capacidad de la UE para proporcionar soluciones alternativas convincentes, propuestas concretas (lo ideal es que se basen en su propia experiencia y en la diversidad de experiencias de sus Estados miembros) y lecciones aprendidas; la cooperación y el diálogo en materia de reglamentación son herramientas muy útiles para ello; tal cooperación debe estar plenamente integrada en la agenda económica exterior global de la UE con respecto a un país determinado y apoyarla, complementando las negociaciones comerciales y facilitando el acceso a los mercados<sup>12</sup>;
- la posibilidad de someter el asunto a un tribunal: puede tener éxito si la amenaza de litigio constituye un elemento disuasorio que incita a un país a eliminar el obstáculo; en este sentido, un procedimiento creíble y eficiente de solución de diferencias es fundamental para que la diplomacia comercial obtenga buenos resultados.

Esto demuestra que la efectividad de la diplomacia comercial es mucho mayor cuando se utiliza en combinación con otros instrumentos, dado que las herramientas más prácticas solo pueden dar resultado si están respaldadas por mecanismos de sanción creíbles.

## **b. Solución de diferencias**

La UE ha sido uno de los miembros más activos de la OMC en lo que respecta a la **solución de diferencias** en los últimos diecisiete años, desde la creación del Órgano de Solución de Diferencias (OSD) en 1995<sup>13</sup>. Durante los dos últimos años, la UE ha iniciado cinco nuevas diferencias como parte demandante. Actualmente la UE está litigando sobre normas de contenido local, licencias de importación discrecionales, restricciones a la exportación y derechos antidumping y compensatorios abusivos impuestos por terceros países contra las exportaciones de la UE.

Durante el mismo período, la UE ha obtenido victorias importantes en procedimientos de solución de diferencias de la OMC: la UE ganó un caso importante contra las restricciones chinas a la exportación de materias primas y garantizó que las bebidas espirituosas de la UE se beneficiaran de un trato no discriminatorio en Filipinas. La UE también ha solucionado la antigua diferencia con los EE. UU. sobre la «metodología de reducción a cero» en materia de antidumping. Sin embargo, continúa el amplio litigio con los EE. UU. sobre aeronaves civiles

---

<sup>12</sup> Como se detalla, por ejemplo, en la revisión del mercado único de 2007: [ec.europa.eu/citizens\\_agenda/docs/sec\\_2007\\_1519\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/citizens_agenda/docs/sec_2007_1519_en.pdf)

<sup>13</sup> De las 452 diferencias presentadas al OSD a partir de noviembre de 2012, la UE ha participado en 87 casos como parte demandante (y en 73 como parte demandada), es decir, en el 19,2 % del total, 66 de los cuales fueron contra uno de los seis países o zonas señalados en el presente informe (treinta y dos contra los EE.UU., cuatro contra Brasil, ocho contra Argentina, diez contra India, seis contra Japón, seis contra China y ninguno contra Rusia hasta la fecha), es decir, el 75,9 % de los casos como parte demandante.

de gran capacidad y la UE ha logrado importantes resoluciones de la OMC contra las subvenciones ilegales de los EE. UU. a Boeing.

A fin de seguir reforzando el pilar de la observancia de la política comercial de la UE, la Comisión también ha propuesto recientemente una mejora de las normas para hacer cumplir los derechos de la UE en virtud de los acuerdos comerciales internacionales<sup>14</sup>. El objetivo es que la UE pueda reaccionar rápida y eficazmente para defender sus derechos. La Comisión propone un Reglamento por el que se cree un marco claro y previsible para adoptar actos de ejecución a raíz de diferencias comerciales internacionales que tengan un impacto económico negativo en la UE.

### **c. Uso eficaz de los Comités de la OMC**

Respecto a los reglamentos técnicos y los procedimientos de evaluación de la conformidad, la UE es, junto con los EE. UU., el miembro de la OMC más activo en los Comités OTC y MSF. Las reuniones del Comité OTC, que se celebran en Ginebra, son un instrumento eficaz para poner de relieve las preocupaciones de la UE ante los reglamentos técnicos introducidos por otros miembros de la OMC, aumentar la transparencia de tales requisitos, sensibilizar y crear alianzas con otros miembros de la OMC afectados. En la reunión de marzo de 2012 del Comité OTC se debatieron sesenta y cinco cuestiones comerciales específicas —el mayor número de cuestiones que se han debatido hasta la fecha—, de las cuales la UE planteó o apoyó treinta y cinco.

El enfoque proactivo de la UE no se limita a los Comités OTC y MSF, sino que se amplía a todos los demás Comités de la OMC. El Comité de Procedimientos para el Trámite de Licencias y el Comité de Medidas en materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio son los más pertinentes por lo que se refiere a los obstáculos comerciales mencionados en el presente informe.

### **d. Negociaciones de ALC**

Las **negociaciones de acuerdos comerciales preferenciales** y, en particular, los ALC y los ALC de Alcance Amplio y Profundo, así como las negociaciones de adhesión a la OMC, pueden ser instrumentos útiles para corregir determinadas medidas comerciales distorsionadoras del comercio en terceros países, en conjunción con los demás instrumentos mencionados anteriormente. Entre los seis países o zonas que se estudian en el presente informe, la UE negocia actualmente ALC con dos, a saber, India y Brasil/Argentina (como parte de Mercosur), y pronto entablará negociaciones con Japón y, posiblemente, con los EE.UU. en los próximos meses. Estas negociaciones, junto con las conversaciones para el nuevo Acuerdo con Rusia, pueden ofrecer un buen marco para abordar los obstáculos comerciales, por una serie de razones.

En primer lugar, en las negociaciones la posición de la UE como destino de exportación clave le permite obtener concesiones de terceros países, que tienen ante sí el gran incentivo de negociar con un mercado muy integrado que cuenta con quinientos millones de consumidores.

En segundo lugar, tales acuerdos están concebidos precisamente para hacer frente a gran número de obstáculos al mismo tiempo y, en la medida de lo posible, para incluir una disciplina más estricta que las normas comerciales internacionales vigentes. Por este motivo,

---

<sup>14</sup> [trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=856](http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=856)

la UE aspira a obtener más a través de estos debates que de la mera observancia de las normas vigentes.

Por último, la nueva generación de ALC puede facilitar la solución de diferencias comerciales, pues incluye mecanismos bilaterales de solución de diferencias basados en el modelo de la OMC. Los ALC también han establecido una estructura completa de grupos de trabajo sectoriales y temáticos y de comités, para garantizar la correcta aplicación de cada acuerdo y evitar que se interpongan nuevos obstáculos en el futuro.

Sin embargo, como herramientas de acceso a los mercados, los acuerdos comerciales preferenciales también tienen limitaciones. Por ejemplo, existen ocasiones excepcionales en las que algunos obstáculos que no se hayan resuelto a través del proceso o que surjan con posterioridad deberán abordarse a través de otros canales. Además, el tiempo necesario para negociar y adoptar un ALC no es siempre el adecuado para proporcionar una buena solución para ciclos económicos mucho más rápidos. Por último, es difícil encontrar el equilibrio entre las concesiones, lo que significa que a menudo no pueden abordarse al mismo tiempo y específicamente todos los obstáculos comerciales y hay que dar prioridad a algunos para lograr un acuerdo global satisfactorio.

## 5. CONCLUSIÓN

Se prevé que el comercio impulse la mayor parte del crecimiento económico de la UE durante los próximos años. También será una de las pruebas más importantes para la competitividad de nuestro continente en los mercados mundiales a través de la capacidad de nuestra industria de consolidar las cadenas de valor regionales y de formar parte de las mundiales. En este contexto, la Comisión pretende seguir reforzando sus instrumentos de asociación en el marco de la Estrategia de Acceso a los Mercados a fin de abordar los obstáculos al comercio y la inversión en todo el mundo, y de garantizar una igualdad de condiciones que permita aprovechar plenamente nuestro potencial económico. Para que los esfuerzos de diplomacia comercial colectiva realizados por la Comisión, las delegaciones de la UE y los Estados miembros sobre el terreno en terceros países sean más efectivos, la Comisión revisará y actualizará periódicamente, en particular, la lista de obstáculos clave en los mercados de nuestros principales socios comerciales y facilitará a los Estados miembros *hym sheets* para transmitir mensajes concertados en sus contactos con las autoridades de los países afectados. La diplomacia comercial se beneficiará de la optimización del uso de todos los instrumentos y las políticas pertinentes, así como de las cumbres celebradas con terceros países y de las relaciones exteriores de la UE en general; el Servicio Europeo de Acción Exterior apoyará estos esfuerzos y trabajará para lograr una mayor coherencia.

La UE sigue siendo el mayor exportador, importador, inversor extranjero directo y receptor de inversión extranjera directa del mundo. Ha conseguido mantener una proporción cercana al 20 % de las exportaciones mundiales totales<sup>15</sup> durante años a pesar de la crisis económica y de los cambios radicales que ha experimentado el comercio mundial a lo largo de los últimos treinta años. Nuestro enorme excedente comercial de productos manufacturados de 281 000 millones EUR, una cifra que se ha multiplicado por cinco desde el año 2000, ha compensado con creces el aumento de nuestra factura energética durante ese mismo período. El excedente de la UE en el sector de los servicios se multiplicó por más de veinte en diez años y alcanzó

---

<sup>15</sup> Comercio de mercancías (excluidos el petróleo y el gas); fuente: base de datos UN-COMTRADE.

los 108 000 millones EUR en 2011, y la balanza comercial agrícola de la UE pasó de un déficit de más de 3 000 millones EUR en 2000 a un superávit de unos 7 000 millones EUR en 2011.

En apoyo de este historial revelador, la Comisión, junto con los Estados miembros, seguirá redoblando esfuerzos por eliminar los obstáculos en terceros países mediante una acción concertada y combinando todos los medios disponibles para garantizar un acceso equitativo a los mercados. Además de la diplomacia comercial llevada a cabo desde Bruselas y sobre el terreno, intentará utilizar eficazmente los Comités de la OMC, la observancia de los compromisos asumidos en virtud de los acuerdos multilaterales y bilaterales, incluso, en su caso, mediante mecanismos de solución de diferencias bien enfocados, cuando los socios de la UE no respeten sus obligaciones internacionales, y sacar el mayor partido posible de las negociaciones de ALC para solucionar los obstáculos al comercio de forma sistémica.