

Universidad Estudios Empresariales de Donostia - San Sebastián

UPV-EHU



Universidad del País Vasco Euskal Herriko Unibertsitatea

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

TRABAJO DE FIN DE GRADO:

Acuerdos de libre comercio de la Unión Europea. El
acuerdo CETA con Canadá.

Autora: Sandra Vaquero Conde

Director: Mikel Zurbano Irizar

Curso 2017-2018

INDICE

1. INTRODUCCIÓN	2
2. OBJETIVOS	3
3. METODOLOGÍA EMPLEADA	3
4. ESTRUCTURA	4
5. ABREVIATURAS	5
6. PRINCIPIOS DEL SISTEMA COMERCIAL	7
6.1. Del GATT a la OMC	7
7. UNIÓN EUROPEA	13
7.1. Proceso de integración europea	13
7.2. Evolución de la Política Comercial Europea	17
8. ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO DE LA UE	22
8.1. Origen y tipos de acuerdos	22
8.2. Procedimientos para alcanzar ALC	28
8.3. Acuerdos vigentes	32
8.3.1. Chile	32
8.3.2. Corea del Sur	33
8.4. Acuerdos finalizados o en vías de negociación	35
9. El Acuerdo de Libre Comercio con Canadá: CETA	36
9.1. Antecedentes, razones y procedimiento del tratado	37
9.2. Contenido del tratado: Alcance, estructura y mecanismos	43
9.3. Relaciones comerciales entre la UE y Canadá	52
9.4. Controversias y opinión pública	56
10. CONCLUSIONES	63
11. BIBLIOGRAFÍA	66

1. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, los Acuerdos de Libre Comercio (ALC) están a la orden del día, constituyendo para muchos países una pieza clave para lograr una mayor apertura comercial y contrarrestar los efectos de la ralentización del crecimiento económico.

La Unión Europea (UE), principal potencia comercial en importaciones y exportaciones (en torno al 16,5%), es el actor económico más intensivo del mundo en celebrar ALC. Ante los escasos avances en el ámbito multilateral, la política comercial de la UE (PCUE) varió significativamente para encauzar la globalización y promover mayores oportunidades a las exportaciones europeas, de las que dependen 30 millones de puestos de trabajo. Desde 2006, la UE está embarcada en negociar una ambiciosa agenda de acuerdos de comercio y de inversión que están encauzadas a impulsar el crecimiento económico y ofrecer mayores oportunidades de empleo a través de una mayor apertura comercial.

El Acuerdo Económico y Comercial Global (AEGC), comúnmente conocido como CETA (por sus siglas en inglés, Comprehensive Economic Trade Agreement) es el acuerdo que han celebrado recientemente Canadá y la UE. El CETA pertenece a los acuerdos de “nueva generación” porque trasciende del ámbito estrictamente comercial, abarcando aspectos que inciden en las normativas de las partes. Además, este acuerdo constituye el acuerdo comercial más complejo y ambicioso que la UE ha celebrado con un país industrializado. Las estimaciones realizadas proporcionan resultados muy positivos para ambas partes. No obstante, su aprobación ha sido objeto de controversias y de debate público entre los ciudadanos y asociaciones en ambos lados del atlántico

2. OBJETIVOS

El objetivo principal de este trabajo es efectuar un análisis en profundidad sobre el Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG) que la UE y Canadá han concluido recientemente, para conocer las razones que han motivado la celebración del mismo, comprender el alcance de su contenido, analizar los motivos por los que ha sido objeto de numerosas críticas y observar su impacto en el ámbito económico y social.

Para garantizar la consecución del objetivo global del proyecto, se han formulado los siguientes objetivos específicos:

- ✓ Analizar y conocer desde una perspectiva global la liberalización progresiva del comercio desde la creación del GATT hasta la instauración de la OMC, cuya institución regula el comercio internacional entre sus miembros, como la UE y Canadá.
- ✓ Recopilar y analizar los progresos alcanzados en la liberalización del comercio tanto en el ámbito multilateral como en el bilateral.
- ✓ Definir y analizar en qué consisten los diferentes Acuerdos de Libre Comercio (ALC) de la UE, partiendo de un análisis previo sobre el proceso de integración europeo y la evolución de sus políticas comerciales.

3. METODOLOGÍA EMPLEADA

El presente trabajo es estrictamente teórico, aunque se dedican apartados a analizar índices estadísticos a través de gráficos. Principalmente, la parte teórica está encauzada a lograr los objetivos planteados en el apartado anterior. La parte práctica complementa al análisis realizado en los temas teóricos, con el fin de proporcionar una comprensión mayor y más detallada de los datos.

Para el desarrollo de la parte teórica, se han empleado distintas fuentes de información para cada uno de los temas que se tratan, recurriendo sobre todo a los documentos disponibles en las páginas oficiales de la Organización Mundial del Comercio (OMC), Comisión y Parlamento Europeo y Gobierno de Canadá, entre otros.

Con respecto a la parte práctica se han manejado distintas bases de datos, como *datacomex* o *eurostat*, para conocer y analizar a través de la elaboración de una serie de gráficos los flujos comerciales entre la UE con varios de sus socios comerciales y

Canadá. También se analizarán los sectores y productos que se verán más beneficiados con la celebración de los acuerdos comerciales.

4. ESTRUCTURA

El presente trabajo consta de cuatro capítulos, además de la parte introductoria del proyecto, los objetivos planteados, la metodología empleada y las conclusiones personales a las que he llegado.

Los dos primeros capítulos, “*Principios del sistema Comercial*” y “*Unión Europea*”, sirven como punto de partida para poder comprender los conceptos y temas que se abordan en los capítulos posteriores sobre los acuerdos comerciales. En el primer capítulo se analiza la liberalización progresiva del comercio internacional tras el fin de la Segunda Guerra mundial hasta la Ronda de Doha. En ella se explican cuáles son los principios que regulan el sistema del comercio mundial. La segunda parte analiza el proceso de integración europea y la evolución de las políticas comerciales, que son las encargadas de fijar los objetivos que se quieren alcanzar en los acuerdos comerciales.

Posteriormente, en el capítulo de “*Acuerdos de Libre Comercio de la UE*” se definirán y analizarán los diferentes acuerdos comerciales que la unión ha celebrado con distintos países. También se especificarán los acuerdos que la UE está actualmente negociando.

En último lugar, “*El Acuerdo de Libre Comercio con Canadá: CETA*”, se estudiará el tema central del proyecto. Se procederá a realizar un análisis detallado de todo lo concerniente al CETA: el proceso de las negociaciones, su contenido, sus efectos y sus cuestiones más controvertidas.

5. ABREVIATURAS

AAE: Acuerdo de Asociación Económica

ADPIC: Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio

ALC: Acuerdo de Libre Comercio

ASEAN: Siglas en inglés de Asociación de Naciones del Asia Sudoriental

CARIFORUM: Foro de Estados del Caribe o Foro del Caribe del Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico

CECA: Comunidad Europea del Carbón y del Acero

CEE: Comunidad Económica Europea

CETA: Siglas en inglés de Acuerdo Económico y Comercial Global

CM: Conferencia Ministerial

DOP: Denominaciones de Origen Protegidas

EEUU: Estados Unidos

EURATOM: Comunidad Europea de la Energía Atómica

GATS: Siglas en inglés de Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios

GATT: Siglas en inglés de Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

ICS: Siglas en inglés de Sistema de Tribunal de Inversiones

IG: Indicaciones Geográficas

ISDS: Siglas en inglés de Solución de Controversias entre Inversor y Estado

JEFTA: Siglas en inglés de Tratado de Libre Comercio entre Japón y la UE

MERCOSUR: Mercado Común del Sur

MIC: Medidas en materia de Inversión relacionadas con el Comercio

NAFTA: Siglas en inglés de Tratado de Libre Comercio de América del Norte

NMF: Nación Más Favorecida

OIC: Organización Internacional del Comercio

OMC: Organización Mundial del Comercio

OTC: Obstáculos Técnicos al Comercio

PAC: Política Agraria Común

PCUE: Política Comercial de la Unión Europea

RFA: República Federal Alemana

SPG: Sistema de Preferencias Generalizadas

TC: Tribunal Constitucional

TIEA: Acuerdo Bilateral de Fomento del Comercio y de la Inversión

TJUE: Tribunal de Justicia de la Unión Europea

TTIP: Siglas en inglés de Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión

UA: Unión Aduanera

UE: Unión Europea

ZLC: Zona de Libre Comercio

ZLCAP: Zona de Libre Comercio de alcance amplio y profundo

6. PRINCIPIOS DEL SISTEMA COMERCIAL

6.1. Del GATT a la OMC

El fin de la Segunda Guerra mundial trajo consigo una nueva etapa en la que predominó el *librecambismo*¹ y la expansión del comercio internacional. Las relaciones económicas internacionales estaban totalmente deterioradas, sobre todo por las medidas proteccionistas que adaptaron los países como consecuencia de la depresión económica de 1929. Con este escenario, surgió la necesidad de planificar el nuevo orden económico que fuera capaz de regular las relaciones económicas y comerciales internacionales, pero para ello se requería la cooperación de los países.

En 1944, durante la conferencia internacional en *Bretton Woods*, los países aliados diseñaron un sistema financiero y monetario internacional, creando dos instituciones que lo regirían. Esas instituciones eran el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) (Herederó de Pablos, 2001).

A pesar de la creación de dichas instituciones, la economía mundial aún estaba incompleta, pues se precisaba de un organismo que se centrara en regular el comercio internacional (Oyarzun de Laiglesia, 1993). De modo que, en la propia conferencia, se estudió la creación de una Organización Internacional del Comercio (OIC) que regularía, a través de una serie de normas y medidas, las relaciones comerciales entre los países. Se trataba de un acuerdo muy ambicioso, pues no solo trataba cuestiones de política comercial, sino que también contemplaba aspectos relacionados con el empleo, normas de competencia, etcétera. La OIC fue aprobada en 1948, en la Carta de la Habana, sin embargo nunca llegó a entrar en vigor porque países como EEUU no la llegaron a ratificar. Ante el fracaso de la OIC, los países optaron por establecer un acuerdo provisional, menos ambicioso que su precedente, que fuera capaz de lograr unas relaciones comerciales más libres mediante la reducción de derechos o barreras arancelarias (Carrera Troyano, De Diego Álvarez, & Hernández Martín, 2013).

Tras las negociaciones, en las que participaron 23 países, tuvo lugar la creación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, comúnmente conocido como GATT (por sus siglas en inglés). El 1 de enero de 1948 entró en vigor, al mismo tiempo

¹ Librecambismo. Tuvo sus inicios en el siglo XVIII, y más tarde se extendió como doctrina económica a lo largo del siglo XIX. Es una práctica económica que fomenta los intercambios comerciales entre los países, eliminando cualquier obstáculo aduanero.

que las concesiones arancelarias (alrededor de 45.000) que se acordaron en la aprobación del mismo.

El GATT no era un organismo, sino un instrumento provisional que se creó con el objetivo de supervisar el sistema multilateral del comercio, fomentando el desarrollo económico y los flujos de los intercambios internacionales. Sin embargo, sectores específicos como el textil, la agricultura y los servicios no fueron contemplados por dicho organismo (Herederero de Pablos, 2001).

Con respecto a su estructura, este acuerdo provisional estaba formado por un órgano ejecutivo denominado *Partes Contratantes* y por una Secretaría General, que recibía el nombre de *Comisión Interina de la Organización Internacional de Comercio* (CIOIC). El órgano ejecutivo estaba representado por los países firmantes, y se ocupaba de tomar decisiones de forma consensuada; mientras que la Secretaría General se encargaba de las tareas administrativas y de coordinación del GATT.

Para la consecución de los objetivos, las *Partes Contratantes* se comprometían a cumplir una serie de principios comerciales, los cuales estaban contenidos en el proyecto de la OIC que finalmente no pudo darse. Estos principios eran la no-discriminación (contenida en dos cláusulas), reciprocidad y transparencia (Herederero de Pablos, 2001).

El principio más importante del GATT, pues constituía el primer artículo del texto, era la cláusula *del trato de la nación más favorecida* (NMF), perteneciente al principio de no-discriminación. Este principio consistía en que los países firmantes imponían recíprocamente el mismo porcentaje arancelario. En otras palabras, si un país concedía a otro un porcentaje arancelario a un determinado bien o servicio, tendría que aplicar el mismo arancel a todos los miembros. Sin embargo, debido a la complejidad del comercio internacional, se permitían ciertas excepciones² que estaban sujetas a condiciones muy estrictas (Carrera Troyano, De Diego Álvarez, & Hernández Martín, 2013).

La segunda cláusula del principio de comercio sin discriminaciones era el *principio de trato nacional*, con el que se quería evitar el proteccionismo a la hora de aplicar

² En zonas de libre comercio o en uniones aduaneras los países miembros tienen permitido dar un trato diferencial a los bienes y servicios. También se permite el trato diferencial a países menos desarrollados, con un carácter generalizado. Nacen así los denominados Sistemas de Preferencias Generalizadas (SPG).

impuestos y reglamentos nacionales; es decir, se pretendía que la mercancía importada, una vez abonado sus respectivos impuestos en la aduana, compitiesen en las mismas condiciones que los productos nacionales.

El *principio de reciprocidad* suponía que si cualquier país dentro del marco del GATT le aplicaba a otro una reducción arancelaria o un trato especial sobre un determinado bien, tendría que ser tratado de forma recíproca.

Por último, el *principio de transparencia* suponía que los países miembros debían informar al resto sobre las decisiones y normas que hubiesen adoptado en relación a las políticas comerciales. Su objetivo era evitar los efectos negativos que causaba la incertidumbre del bilateralismo sobre las actividades económicas (Díaz Mier, 1996).

Las negociaciones multilaterales, llevadas a cabo en las denominadas “*rondas de negociaciones*”, constituyeron una de las actividades más importantes que desempeñó el GATT (Tugores Ques, 2002). Desde su creación, se celebraron ochos rondas sobre ámbitos comerciales que contribuyeron a la liberalización progresiva del comercio. Las cinco primeras rondas se centraron en la adhesión de países y en las concesiones arancelarias (producto a producto, y país por país), estableciendo a su vez un conjunto de normas dirigidas a evitar medidas restrictivas del comercio a dichas concesiones.

Tras la crisis del petróleo sufrida en 1973, algunos países empezaron a adoptar políticas o medidas proteccionistas. Este cambio de políticas dificultó las negociaciones de las posteriores rondas al querer tratar barreras no arancelarias al comercio.

En la Ronda de Kennedy, celebrada entre 1964 y 1967, se intentó liberalizar el comercio agrícola y tener en cuenta las necesidades de los países en desarrollo, al igual que la negociación de los obstáculos arancelarios. No se consiguió lo planteado, salvo el logro de más reducciones arancelarias, un acuerdo *antidumping*³ y una sección para el desarrollo.

Los avances más significativos tuvieron lugar en la séptima ronda (Ronda de Tokio, 1973-1979), en la que participaron 102 países. Se intentó abordar los obstáculos no arancelarios al comercio, y también surgió la posibilidad de negociar aspectos que no se habían negociado en rondas anteriores. La ronda concluyó con una reducción importante de los aranceles (alrededor del 33%, pero en sectores específicos como el

³ Acuerdo antidumping. Práctica comercial prohibida por el GATT/OMC, en la que las empresas no pueden vender productos por debajo del precio de venta del mercado o del coste de producción.

automóvil o en ciertos textiles no se produjo ninguna reducción). También se adoptaron una serie de *códigos de conducta* con el fin de reducir las barreras no arancelarias. A través de ellos se regulaban los procedimientos para las licencias de importación, contratación pública, subsidios, derechos compensatorios, etcétera.

A pesar de los avances logrados, el sistema comercial presentaba deficiencias y limitaciones. El GATT no contemplaba todos los ámbitos del comercio ni las barreras restrictivas al comercio. Además, como no tenía base institucional, las decisiones de los miembros no eran muy efectivas (Bermejo & San Martín Sánchez de Muniáin, 1996). Con todo lo expuesto, la debilidad del GATT se hizo evidente.

La octava y última ronda del GATT (Ronda de Uruguay, celebrada entre 1986 y 1994) fue la más amplia de todas las rondas, pues estuvo marcada por la recesión económica generalizada y por las diferencias entre los países desarrollados (EEUU y CEE) en materia de la agricultura, cuyo tema siempre estuvo excluido de las negociaciones (Herederero de Pablos, 2001).

A pesar de sus complicaciones, se llevó a cabo la mayor reforma del sistema del comercio mundial hasta la fecha. Por primera vez la agricultura entró en la mesa de negociaciones, logrando un acuerdo sobre la misma. También se acordó la reducción arancelaria de todos los productos, incluyendo los productos agrarios y textiles, cuyas reducciones se producirían siguiendo un calendario estipulado.

Sin embargo, el logro más significativo fue el establecimiento de una estructura institucional permanente que reemplazaría al GATT, la cual recibiría el nombre de Organización Mundial del Comercio (OMC). La creación de esta nueva institución no supuso la desaparición del GATT, sino que éste formó parte de la OMC como un tratado general que regularía el comercio de mercancías. Además, la nueva institución incorporó los principios y objetivos contenidos en el Acuerdo General de 1947, al igual que los acuerdos plurilaterales⁴ acordados.

En términos generales, la OMC es un foro o plataforma permanente donde los gobiernos de las distintas naciones se reúnen para resolver sus diferencias comerciales y desarrollan relaciones económicas y comerciales. Mediante esta institución se pretende

⁴ Acuerdos plurilaterales. A diferencia de los acuerdos multilaterales, no han sido aprobado por todos los miembros de la organización; por lo que solo será de aplicación para quienes lo hayan aprobado. Por ejemplo: Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP).

elevant el nivel de vida, lograr el pleno empleo y utilizar los recursos mundiales de forma óptima para aumentar la producción y el comercio de bienes y servicios.

A diferencia del GATT, es una institución con personalidad jurídica propia e internacional. Además posee un ámbito normativo mayor, regulando distintos el comercio de mercancías (GATT, por sus siglas en inglés), el comercio de servicios (GATS, por sus siglas en inglés), los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) y las Medidas en materia de Inversión relacionadas con el Comercio (MIC).

El máximo órgano de gobierno de esta institución está presidida por la *Conferencia Ministerial*⁵ (CM), la cual está integrada por los representantes de los diferentes países miembros y se reúne, al menos, una vez cada dos años.

Bajo el mando de la CM se encuentra el *Consejo General*, quien representa al órgano máximo de la institución en todos los asuntos de la OMC cuando ésta no está reunida. Este consejo se reúne como un *Órgano de Solución de Diferencias*, y además dispone de un *Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales* (MEPC) para garantizar una mayor transparencia. Del Consejo General dependen distintos consejos dirigidos a los acuerdos multilaterales que se aprobaron, como el comercio de mercancías, servicios, etcétera. En cada uno de éstos consejos se forman comités y grupos de trabajo.

Tras la Ronda de Uruguay, se celebraron las primeras conferencias ministeriales. En la primera reunión (Singapur, 1996) se crearon los denominados *Grupos de Trabajo*, que se dividieron en cuatro temas: comercio e inversiones, comercio y política de competencia, facilitación del comercio y transparencia de la contratación pública (López López, 2008). También se decidió establecer un Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ATI), donde se acordó la eliminación de los derechos arancelarios de una gran variedad de productos de alta tecnología (como los equipos de telecomunicaciones, ordenadores, etcétera).

En las conferencias posteriores no se produjeron novedades significativas, salvo la adopción de la Declaración sobre el Comercio Electrónico mundial y el compromiso de no imponer derechos arancelarios sobre las transacciones electrónicas (Ginebra, 1998);

⁵ Actualmente la Conferencia Ministerial está formada por 164 miembros. La lista de los países miembros puede consultarse en la propia página de la OMC.

mientras que la ronda de Seattle (1999) supuso un fracaso para la organización. Los Estados miembros no llegaron a ningún acuerdo debido a las grandes diferencias que surgieron entre las tres principales potencias del mundo (EEUU, UE y Japón).

La cuarta conferencia ministerial, celebrada en Doha en el año 2001, incluía un proyecto muy ambicioso y de gran envergadura. Su objetivo era liberalizar el comercio entre los países miembros de la OMC, reformando el sistema de comercio internacional a través de una serie de medidas para reducir las barreras al comercio y contribuir al crecimiento económico de los países en vías de desarrollo. La Ronda de Doha también es conocida como el *Programa de Doha para el Desarrollo*, pues se tienen en cuenta los intereses de los países menos desarrollados y el compromiso de promover un desarrollo sostenible para proteger el medio ambiente, la salud de los ciudadanos, etcétera.

Las negociaciones se iniciaron teniendo en cuenta otras cuestiones relativas a la aplicación de los acuerdos resultantes tras la Ronda de Uruguay, poniendo en la mesa de negociaciones hasta 21 temas. Las negociaciones de esta ronda tenían que haber finalizado en 2005, pero por falta de consenso entre los miembros de la organización no ha podido concluirse en ninguna de las posteriores conferencias⁶. Los desencuentros entre los países desarrollados y los países emergentes hacen difícil llegar a un acuerdo, además los temas de mayor controversia han sido el acceso al mercado de los productos agrícolas (muy protegidos por los países desarrollados) e industriales y la ayuda interna a la agricultura.

Se ha intentado retomar el diálogo, pero con escasa incidencia. Las últimas rondas que se han celebrado han manifestado que hay muchas dificultades y obstáculos para que los países se pongan de acuerdo y avancen significativamente en las negociaciones multilaterales de la Ronda de Doha (Peña, 2017). Los beneficios y oportunidades que puede ofrecer dicha ronda no pueden dejarse escapar. En la Ronda de Nairobi (2015) se consideraron nuevos enfoques para avanzar en las negociaciones en curso de la Ronda de Doha y dar soluciones a cuestiones pendientes, como la agricultura.

Ante el escaso avance en el marco de las negociaciones multilaterales y ante el reciente proteccionismo adquirido por algunos países, se ha producido un aumento del bilateralismo en detrimento del multilateralismo como respuesta a la necesidad de un

⁶ Al igual que en el GATT, la OMC requiere la unanimidad de sus miembros para adoptar decisiones.

sistema comercial más abierto y basado en normas estables (Febrel Melgarejo, 2009). Esto ha supuesto que los países o bloques regionales (EEUU, UE, Mercosur⁷, etcétera) hayan redefinido sus estrategias comerciales enfocándolas a lograr la apertura comercial a nivel global que la Ronda de Doha no ha proporcionado todavía.

En cierto modo puede parecer que los acuerdos bilaterales pueden ser discriminatorios. Con la cláusula de la NMF, las disposiciones relativas al acuerdo se extienden indirectamente a países que no han intervenido en el acuerdo, pero estos países no pueden negociar ninguna concesión ni pueden mediar en caso de que las partes contratantes decidan no continuar con el acuerdo comercial. El multilateralismo, en cambio, tiene un planteamiento totalmente distinto porque los principios reciprocidad y trato de la nación más favorecida se aplican sin ninguna discriminación, brindando las mismas oportunidades a todos los países. Claramente un sistema multilateral del comercio es una forma de proporcionar estabilidad en las relaciones comerciales internacionales (Magro Más, 1968).

7. UNIÓN EUROPEA

7.1. Proceso de integración europea

Con una Europa devastada por la guerra, era evidente la necesidad de reestablecer el orden, recuperar la economía y sobre todo evitar futuras contiendas entre los países europeos. El corresponsal de guerra y primer ministro británico Winston Churchill (1948) sostuvo en su famoso discurso para la juventud académica en Zúrich que “*solamente una Europa unida podía garantizar la paz*”. Dicho discurso suponía el punto de partida para la consecución de una integración europea.

En 1950, el ministro de exteriores francés *Robert Schuman*⁸, declaró la que se considera la primera propuesta de una integración Europea, comúnmente conocida como el Plan Schuman⁹. Dicho plan consistía en que Francia y la entonces República Federal Alemana (RFA), rivales históricos, administrasen conjuntamente la producción

⁷ El Mercado Común del Sur o Mercosur es un proceso de integración regional que fue fundado en 1991 por Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay.

⁸ Robert Schuman. Político y abogado francés que tras finalizar la guerra participó activamente en la política como diputado defendiendo la idea de una integración europea. En 1950 llegó a ser Ministro de Asuntos Exteriores en Francia.

⁹ Plan Schuman. *Jean Monnet*, consejero político y económico francés, inspiró la “Declaración Schuman”, el cual dio lugar a la creación de la CECA. Además fue el primer presidente del gobierno ejecutivo del mismo entre 1952 y 1955.

del carbón y del acero, materias primas necesarias para la industria de esa década (Ocaña, 2003). La reconciliación de ambos países era muy importante para lograr la integración europea que se buscaba.

Finalmente, en el *Tratado de París* (1951), la propuesta fue aprobada por seis países: Francia, RFA, Italia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo. El plan dio como resultado la creación de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), la primera institución supranacional donde sus miembros pondrían en común las producciones de esos bienes, asegurando de esta forma la libre competencia y la obtención de precios más baratos y competitivos.

Un año después de la aprobación del tratado, se intentó crear un mercado común europeo, pero finalmente fracasó. No fue hasta 1957 cuando, en el *Tratado de Roma*, se firmaron dos nuevos tratados que dieron vida a la Comunidad Económica Europea (CEE) y a la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM)¹⁰.

Los países miembros, seis por aquel entonces, acordaron la instauración de una *unión aduanera*, lo cual implicaba la comercialización de cualquier tipo de bien entre ellos sin tener que pagar aranceles. Se acordó entonces el desarme total arancelario en un periodo de 12 años, y más adelante se aplicó un *arancel externo común* para las importaciones que procedían de países ajenos a la Comunidad Europea. No obstante, la libre comercialización se limitaba de forma exclusiva a los bienes, mientras que la libre circulación de personas, capitales y servicios todavía estaban muy restringidas.

En dicho tratado también se acordaron las primeras políticas comunitarias: La Política Agrícola Común (PAC), políticas regionales, comerciales, medioambientales y sociales. El PAC¹¹ supuso una de las políticas más importantes, pues su objetivo era establecer una serie de medidas dentro de la política de precios y de mercados para poder garantizar un nivel de vida equitativo a la población agrícola.

En un principio Reino Unido no quiso adherirse a la CEE. Estaba a favor de crear una zona de libre comercio sin que ello implicase renunciar a las soberanías nacionales (Arnaud, 1996). Ante la falta de acuerdo con las CEE, en 1960 propició la creación de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)¹², de la que países como Portugal,

¹⁰ Actualmente la EURATOM es un organismo público gestionado por las instituciones comunitarias que ofrece un marco jurídico para gestionar los recursos nucleares y desarrollar labores de investigación.

¹¹ PAC. Actualmente sigue en vigor pero ha sufrido varias reformas desde su establecimiento.

¹² AELC. Hoy en día está formado por cuatro miembros: Noruega, Islandia, Liechtenstein y Suiza.

Suecia, Dinamarca, Noruega, Suiza y Austria formaron parte. En dicha asociación se promocionaba la libre circulación, estableciendo la eliminación progresiva de derechos de aduana de los productos industriales. No obstante la AELC no fue como se esperaba y Reino Unido temía quedarse aislada políticamente, por lo que solicitó iniciar las negociaciones pertinentes para incorporarse a la CEE. Sin embargo, el entonces líder francés *Charles de Gaulle*¹³ vetó su entrada hasta en dos ocasiones. En 1973 finalmente consiguió ingresar en la CEE, cuando Charles de Gaulle dimitió por razones políticas en años anteriores. En ese mismo año, dos países más ingresaron en la CEE: Dinamarca e Irlanda.

En 1967 se produjo la fusión de las tres comunidades europeas: CEE, la EURATOM y la CECA, dando lugar a la creación de una única Comisión y de un único Consejo. Desde 1958, las comunidades europeas preexistentes compartían la gestión de otras dos instituciones: El Parlamento Europeo y el Tribunal de Justicia de las comunidades europeas.

Tras la crisis del petróleo, el siguiente paso que dio la Comunidad Europea fue la instauración de un Sistema Monetario Europeo (SME) en 1979, siendo este el antecesor del euro. Los objetivos del SME se centraban en estabilizar los tipos de cambio, reducir la inflación y preparar la unión monetaria europea.

Entre 1981 y 1986, se produjo un aumento de los miembros de la CEE tras el fin de las dictaduras de Grecia, Portugal y España. Con una Comunidad Europea más amplia, había que dar un paso más para la consecución de una mayor integración europea. En 1985 se firmó el *Acuerdo Schengen*¹⁴, el cual entró en vigor diez años después de su signatura. Este acuerdo supuso el establecimiento de un espacio común en el que los países participantes se comprometían a suprimir gradualmente los controles de seguridad de sus fronteras, permitiendo de esa forma la libre circulación para todos los ciudadanos (Arnaud, 1996).

Con la aprobación del Acta Única Europea (AUE) en 1986, el tratado que creó la CEE se modificaba con el fin de reactivar la integración europea y llevar a cabo la creación de un mercado interior. El objetivo del AUE radicaba en establecer de forma

¹³ Charles de Gaulle. Militar y político francés que durante la Segunda Guerra mundial lideró la “Francia libre”. Promovió la creación de la quinta república francesa, siendo su presidente desde 1958 hasta 1969.

¹⁴ Acuerdo Schengen. Actualmente está formado por 26 países. Desde su establecimiento se han firmado una serie de convenios en la que se ha incluido aspectos como la cooperación entre la policía y la justicia.

progresiva el *Mercado Único*, que culminaría a finales de 1992. El establecimiento de un mercado interior común supondría la eliminación de restricciones al comercio (barreras y aranceles) entre los Estados miembros, permitiendo a su vez la libre circulación de bienes, personas, servicios y capitales.

En los años noventa tuvo lugar la caída del muro de Berlín y la posterior reunificación alemana, al igual que la caída del comunismo en los países de Europa central y oriental. De esta forma surgía la necesidad de dar un paso más en la integración comunitaria, pero con un carácter más político. De modo que en 1973 se aprobó el *Tratado de Maastricht*, con la consiguiente creación de la Unión Europea (UE). La UE se fundamentó en tres pilares: las Comunidades Europeas, la política exterior y de seguridad común y la cooperación policial y judicial en la materia de lo penal. Entre las novedades más importantes de este tratado se encontraba la instauración de una Unión Económica y Monetaria (UEM), con la decisión de adoptar una moneda única en 1999, la cual recibiría el nombre de euro¹⁵ y entraría en vigor en 2002. Con el establecimiento del euro llegó la creación del Banco Central Europeo (BCE), que regularía la moneda única en la denominada “zona euro”.

Con las adhesiones de Austria, Finlandia y Suecia en 1995, volvió a surgir la necesidad de una reforma institucional para mejorar la adopción de decisiones dentro de la unión. Con el *Tratado de Ámsterdam* se consiguieron grandes avances en la política comunitaria y en la cooperación en más de un ámbito, pero la verdadera reforma institucional llegó en el 2001 con la aprobación del *Tratado de Niza*. Con este tratado las instituciones comunitarias y el sistema de votación se renovaron. En 2004, diez países más se incorporaron simultáneamente a la UE, constituyendo la mayor ampliación de la unión desde su creación (López-Manterola, 2015). A pesar de los avances conseguidos en estos dos últimos tratados, muchas cuestiones institucionales se quedaron sin resolver; por lo que surgió la necesidad de una constitución para todos los europeos.

En 2001 el Consejo Europeo redactó una constitución para hacer que la UE fuese una institución más democrática, transparente y unida. Dicha constitución se sometió a referéndum en todos los países miembros, siendo rechazada por Francia y Holanda. Finalmente la constitución europea se aprobó, y en 2009 entró en vigor el *Tratado de*

¹⁵ Actualmente 19 países de los 28 emplea la moneda única.

Lisboa. Con este tratado la UE asumía personalidad jurídica propia como sujeto de derecho internacional. Esto facultaba a la unión a firmar acuerdos internacionales con terceros países u organizaciones internacionales. Se creaba también un nuevo orden institucional y se modificaban los procesos para la toma de decisiones, estableciendo también una mayor delimitación y regulación de las competencias de la unión. Además, el Consejo Europeo sufría una nueva regulación, la cual reunía a los jefes de Estado o de gobierno.

En 2013 se produjo la adhesión de Croacia a la UE, siendo la última incorporación hasta la fecha. De modo que la actual UE que conocemos está formada por 28 miembros, aunque posiblemente el número de miembros se incremente¹⁶. Sin embargo, se espera que para marzo de 2019 se produzca la salida oficial de Reino Unido como consecuencia del referéndum celebrado en 2016, donde se cuestionó la permanencia o no de Reino Unido en la institución comunitaria.

Como se ha podido observar, el proceso de integración europeo ha sido largo y complejo, lleno de obstáculos que se han ido superando hasta llegar a lo que hoy conocemos. Actualmente la UE se enfrenta a una serie de problemas que ponen en peligro la integridad y credibilidad de la unión, como el aumento de movimientos ultraderechistas en algunos países, encontrar soluciones a la cuestión migratoria y llegar un acuerdo sólido con Reino Unido para prevenir consecuencias muy desfavorecedoras para ambos tras su salida oficial de la unión.

7.2. Evolución de la Política Comercial Europea

Hoy en día, la política comercial común europea se ha convertido en el instrumento comunitario más importante de la unión, sobre todo en el ámbito exterior. La Comisión Europea ha sostenido en numerosas ocasiones que la política comercial es el principal instrumento para estabilizar la crisis: *“el comercio es uno de los pocos instrumentos disponibles para impulsar la economía sin imponer una carga a los presupuestos estatales”* (Comisión Europea, 2015). Actualmente, la UE es la economía más abierta del mundo, cuyo comercio representa alrededor del 14,8% del PIB mundial¹⁷. También es el mayor exportador e importador del mundo y el mayor receptor de Inversión Extranjera Directa (IED) (Parlamento Europeo , 2018).

¹⁶ Los países de la antigua Yugoslavia figuran entre los países candidatos.

¹⁷ Dato del 2016 proporcionado por Eurostat.

La actual política comercial de la unión se centra en tres ámbitos que persiguen un mismo objetivo: fomentar el crecimiento económico y el desarrollo a través del multilateralismo, bilateralismo y unilateralismo (Arnáiz, 2011).

En el aspecto multilateral, la UE participa activamente en la OMC, promoviendo el multilateralismo a través de una serie de normas que contribuyan a fortalecer y fomentar la liberalización del comercio a escala global. Además, sigue comprometida con alcanzar un acuerdo exitoso en el programa de Doha para el desarrollo.

Por otro lado negocia acuerdos comerciales bilaterales con países específicos o bloques económicos, en representación de todos los miembros de la UE, para potenciar los flujos comerciales y cumplir con los objetivos marcados por su estrategia comercial (González Rabanal, 2005). En reiteradas ocasiones la Comisión ha sostenido que el bilateralismo no perjudica al multilateralismo, sino que lo promueve.

Y por último, a nivel unilateral, la unión aplica un Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) cuyo régimen es compatible con las normas de la OMC. El SPG se lleva aplicando desde los años 70 y consiste en proporcionar a los países menos desarrollados un acceso preferencial no recíproco al mercado europeo mediante la exención total o parcial de aranceles. A través de este sistema se pretende reducir la pobreza y promover la protección de los derechos humanos y laborales mediante un desarrollo sostenible y equilibrado (Comisión Europea, 2004). Conviene matizar que este instrumento deja de aplicarse cuando estos países alcanzan un nivel de desarrollo determinado o cuando celebran un acuerdo de libre comercio.

Ahora bien, hay que matizar que los objetivos de la política comercial no siempre han sido los mismos, pues se han ido ajustando a las realidades económicas de cada momento. En los últimos años, la Política Comercial de la Unión Europea (PCUE) ha sufrido un cambio de orientación bastante significativo para adaptarse a la globalización y a las nuevas relaciones comerciales internacionales que se están generando.

Antes de que se instaurara una política común, los Estados miembros coordinaban sus propias relaciones comerciales con terceros países, aunque la Comunidad Europea celebraba acuerdos bilaterales con países ajenos por su propia cuenta (por ejemplo, el acuerdo de libre comercio con Israel en 1964).

Con el *Tratado de Roma*, se acordó que el objetivo de la Comunidad Europea era “*el establecimiento de un arancel aduanero común y de una política comercial común en relación con terceros países*”. De esta forma se constituía la Unión Aduanera (UA) y una política comercial común con la que se quería contribuir a “[...] *la supresión progresiva de las restricciones de los intercambios internacionales y a la reducción de las barreras arancelarias*”. De esta forma, se manifestó la voluntad de la CEE de contribuir a la liberalización progresiva del comercio internacional a través de su política comercial (Fernández Carbajal, 2016).

Tras el Tratado de Roma, comenzaron a celebrarse los acuerdos comerciales de “primera generación”, y se concedieron las primeras preferencias arancelarias a los países menos desarrollados y con más dificultades para fomentar su crecimiento económico mediante el Sistema Generalizado de Preferencias (SPG), cuyo régimen era contemplado por la OMC. El objetivo de la política comercial era promover el crecimiento económico de la CEE a través del comercio internacional (Universidad Internacional de Valencia, s.f.).

El proceso de integración europeo se estaba completando como consecuencia de las sucesivas adhesiones a la unión y por la consolidación y culminación satisfactoria del mercado común, convirtiendo a la CEE en un actor importante y referente en el comercio mundial (García, 2006-2007). Además, contribuyó activamente en la liberalización progresiva del comercio y en la configuración de normas y reglas estables que regulasen el comercio internacional, tanto en el GATT como en la OMC. En el año 2000, la UE impulsó un plan de desarrollo para convertir a la unión en una economía referente, competitiva, próspera y dinámica. El plan se materializó en la denominada *Estrategia Lisboa*, cuyo objetivo era fomentar un crecimiento económico sostenible basado en el conocimiento y la mejora del empleo.

Hasta el 2006, el enfoque de la política comercial con respecto a los acuerdos comerciales consistía en negociar con las antiguas colonias de los países europeos, con países que se encontraban en vías de desarrollo y con los países de Europa del este tras la caída del comunismo (Segura Serrano, 2015). En cualquier caso, el objetivo de estos acuerdos radicaba en los intereses de la política exterior, motivadas por la proximidad geográfica y por los lazos históricos y culturales que les unía.

Sin embargo, el rápido crecimiento de economías emergentes como China e India y la falta de entendimiento entre los países miembros de la OMC para progresar y concluir la Ronda de Doha condujeron a la Comisión a replantear nuevamente los objetivos de la PCUE para ajustarlos a las nuevas realidades. La UE siempre ha estado muy comprometida con el multilateralismo, pues a través del mismo se garantiza un comercio abierto y más justo donde rigen reglas coherentes, equitativas y transparentes. Sin embargo, ante la impasividad del Programa de Doha, la UE ha decidido buscar vías alternativas a través del bilateralismo.

En 2006 la Comisión anunció una nueva estrategia denominada “*Una Europa Global: competir en el mundo*”, donde se dio un nuevo impulso a la PCUE fijando nuevos enfoques y prioridades para canalizar la globalización.

En esta nueva estrategia, la Comisión se reafirmó en su compromiso de seguir trabajando para concluir la agenda del programa de Doha para el desarrollo y emprender acuerdos bilaterales con terceros países o bloques regionales. La prioridad de la PCUE era celebrar ALC para ofrecer mayores oportunidades de crecimiento y desarrollo para las empresas que operaban en mercados internacionales.

A través de los ALC, no solo se busca las reducciones de los derechos arancelarios de los bienes importados, sino que se pretende incidir en las barreras no arancelarias que son mucho más complejas y abarcar nuevas áreas: derechos de propiedad intelectual (DPI), servicios, contratación pública, competencia, etcétera.

El cambio de orientación de la PCUE fue muy significativo, sin embargo el *Tratado de Lisboa* (2009) marcó un antes y un después en la trayectoria de la política exterior europea. En primer lugar, se dotó a la UE de personalidad jurídica propia, lo que le facultó el papel de poder negociar y celebrar acuerdos comerciales en nombre de todos los países miembros de la unión. Por otro lado, el papel del Parlamento en la PCUE se incrementó, siendo co-legislador junto con el Consejo en los asuntos comerciales. Además, todos los acuerdos comerciales que se celebrasen en adelante precisaban de su consentimiento para ser aprobado (Parlamento Europeo, 2018). Esto supone que el Parlamento, cuyos miembros son elegidos por los ciudadanos europeos, ha pasado de tener una presencia más activa en las relaciones comerciales internacionales.

Otra novedad que presentó el tratado fue la ampliación de las competencias de la unión. Aspectos como el comercio de servicios, las Inversiones Extranjeras Directas

(IDE) y los aspectos comerciales de la propiedad intelectual e industrial pasaron a ser competencia exclusiva y plena de la UE.

Como los Estados miembros ceden su soberanía a la Comisión Europea en todos los aspectos relacionados con el comercio, la UE actúa como un bloque económico en las relaciones comerciales con terceros países. Esto significa que ningún país miembro puede llevar a cabo negociaciones comerciales bilaterales por su propia cuenta. Además, actuando como un bloque comercial, la unión tiene más poder de negociación y adquiere una posición más sólida en las negociaciones comerciales internacionales, lo que le atribuye una mayor ventaja (Comisión Europea, 2017).

Más adelante, en 2010 la Comisión propuso un nuevo plan de desarrollo: “*Estrategia Europa 2020*”. Este plan se introdujo como el sucesor de la *Estrategia Lisboa* y fijó como punto de referencia abordar los efectos de la crisis y afrontar las perspectivas del futuro.

El objetivo principal de esta estrategia consiste en impulsar el comercio para lograr una mayor apertura comercial y fomentar un crecimiento económico de forma sostenible, inteligente e integrada que sea capaz de generar más puestos de trabajo. Promoviendo un mayor acceso a los mercados internacionales se pretende que las empresas europeas sean más competitivas.

Por otro lado, se fijaron las prioridades de la UE: concluir los ALC fijados en la estrategia de la Comisión de 2006 y las negociaciones de la Ronda de Doha para dar un mayor impulso a la economía mundial, configurando a la OMC como un organismo potente y sin fisuras para hacer frente a movimientos proteccionistas que algunos países están adquiriendo.

En octubre de 2015 la Comisión impulsó una nueva estrategia para el comercio y las inversiones: “*Comercio para todos. Hacia una política de comercio e inversiones*”. Esta nueva estrategia está enfocada a las nuevas realidades económicas, resaltando la importancia de hacer efectivos los acuerdos de comercio e inversión negociados y celebrados por la unión para generar más oportunidades de exportación, crecimiento, competitividad y empleo.

Además, se resalta la importancia de implicar a la sociedad civil en todas las fases de negociación y posterior aplicación de los acuerdos comerciales, realizando asimismo

consultas públicas para tener en cuenta los intereses y preocupaciones comunes de la sociedad. De esta manera la Comisión pretende lograr una mayor transparencia en la formulación de las estrategias comerciales para alcanzar ALC. Lo que realmente se pretende es evitar los errores de transparencia que se cometieron durante las negociaciones del CETA, por ejemplo.

Por otro lado, la Comisión se reafirma en su compromiso de garantizar una mayor protección del medio ambiente, derechos laborales, la salud humana y animal, etcétera. Además, se pretende incluir disposiciones que favorezcan la apertura al mercado de las empresas que no disponen de los suficientes recursos, como las pymes¹⁸.

8. ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO DE LA UE

8.1. Origen y tipos de acuerdos

Actualmente, los Acuerdos de Libre Comercio (ALC) constituyen el instrumento más utilizado y más importante que emplean los países o bloques regionales para establecer o estrechar sus relaciones comerciales bilaterales.

El marco jurídico de la OMC permite que el *principio de no discriminación* pueda incumplirse para establecer Uniones Aduaneras (UA) o Acuerdos de Libre Comercio (ALC), pero con la condición de que se eliminen los derechos arancelarios y otras barreras restrictivas al comercio (normas o leyes) en un periodo razonable de tiempo que no supere los 10 años, cuyo plazo puede ampliarse en casos especiales (Febrel Melgarejo, 2009). Es cierto que, una vez que los países se adhieren a la OMC, se comprometen a cumplir con los principios que la rigen. Sin embargo, en este tipo de acuerdos se permite esa exclusión.

Lo dispuesto en el párrafo anterior da lugar a los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR). Se trata de acuerdos comerciales recíprocos y preferenciales negociados por dos o más naciones o bloques regionales. En la actualidad, los ACR abundan en el comercio internacional, representando más de la mitad del comercio mundial. Entre los ACR celebrados podemos encontrar los Acuerdos de Alcance Parcial (AAP), Acuerdos de Libre Comercio (ALC) y Uniones Aduaneras (UA).

¹⁸ Pymes: Pequeñas y medianas empresas.

Para que la OMC considere que un acuerdo comercial no incumple sus normas, se requiere que las partes contratantes abran totalmente sus mercados. Además, todos los ACR que se celebren deberán notificarse a la OMC. Para el seguimiento y supervisión de la ejecución de los ALC existen una serie de subcomités y grupos de trabajo que se reúnen anualmente, como el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales (CACR).

El contenido mínimo de los ALC es incluir áreas o zonas de libre comercio (ZLC) de mercancías. El artículo XXIV del GATT define las ZLC como:

*“un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminan los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio”*¹⁹

Los ALC, tradicionalmente, eran negociados para suprimir o reducir los derechos arancelarios a la importación de bienes. El objetivo era fomentar los intercambios comerciales a través de la reducción o supresión de las barreras arancelarias al comercio de forma recíproca.

A diferencia de los acuerdos comerciales tradicionales, los actuales ALC son mucho más complejos y abarcan aspectos que no se han contemplado ni negociado en otros acuerdos comerciales. Esto supone que, además de contener las disposiciones relativas a reducir los derechos o concesiones arancelarias y los obstáculos no arancelarios al comercio de bienes y de servicios, se incorporan medidas no arancelarias al comercio y cuestiones reglamentarias en el ámbito de la contratación pública, aspectos de la propiedad intelectual, normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias y el desarrollo sostenible, entre otros.

En estos últimos años, la UE ha sido uno de los bloques regionales más intensivos en negociar y celebrar los denominados ALC. Como se ha reflejado en apartados anteriores, la celebración de los acuerdos comerciales bilaterales supone un instrumento jurídico clave para cumplir con los objetivos de crecimiento económico y empleo.

Los objetivos prioritarios que se quieren conseguir con los ALC son los siguientes:

1. Abrir nuevos mercados para los bienes y servicios.
2. Aumentar las oportunidades de inversión extranjera directa (IED).

¹⁹ Definición extraída del artículo XXIV, punto 8, apartado b del GATT.

3. Eliminar o reducir sustancialmente todos los derechos de aduana para facilitar los flujos comerciales de los productos, creando a su vez normas técnicas y sanitarias para regular el comercio.
4. Adoptar compromisos conjuntos para promover un desarrollo sostenible que proteja el medio ambiente y la salud humana y animal.

Además, a través de los ALC se pretende mejorar la competitividad de las empresas europeas en mercados ajenos a la UE, sobre todo de las pymes cuya modalidad de empresa predomina en la unión. Aumentando la competitividad se produce un aumento de los flujos comerciales; y estos a su vez promueven la creación de puestos de trabajo, además de que los consumidores disponen de una mayor oferta de productos y con precios más reducidos.

El *Tratado de funcionamiento de la Unión Europea* (TFUE), en su artículo 216, faculta a la unión para celebrar acuerdos comerciales con uno o varios países o instituciones internacionales en nombre de todos los Estados miembros para cumplir con los objetivos e intereses marcados por las políticas comunitarias. Además, todos los acuerdos comerciales que se aprueben son jurídicamente vinculantes a los Estados miembros. Periódicamente, la Comisión informa tanto al resto de instituciones comunitarias como al seno de la OMC sobre el contenido y las estrategias de las negociaciones bilaterales que lleva a cabo. En el ámbito de la OMC, la comisión se encarga de defender los intereses de la unión ante el Órgano de Soluciones.

Antes de iniciar las negociaciones comerciales, la Comisión Europea fijó unos estándares económicos que tenían que cumplir los países o bloques regionales para que pudieran convertirse en nuevos socios de la UE. Estos criterios fueron introducidos por primera vez en la estrategia “*Europa Global*” (2006), los cuales se fijaban en el potencial del mercado (tamaño del mismo y perspectiva del crecimiento), la protección contra los intereses de los exportadores de la UE (como las barreras no arancelarias al comercio, los derechos de propiedad intelectual (DPI), la contratación pública, etcétera) y los efectos de las negociaciones con los socios competidores de la unión.

Los países emergentes y desarrollados se situaron entre las prioridades de la UE, como los países pertenecientes a la ASEAN²⁰, Corea del Sur, India, China, Brasil,

²⁰ ASEAN. Asociación de Naciones del Sureste Asiático fundada en 1967 y formado por: Malasia, Indonesia, Brunéi, Vietnam, Camboya, Laos, Myanmar, Singapur, Tailandia y Filipinas.

EEUU o Japón. China, por la importancia de su mercado, aspiraba también a convertirse en socio comercial; sin embargo sus elevadas barreras no arancelarias al comercio dificultarían las negociaciones con la UE.

Por otro lado, los ALC no sólo tienen como fin negociar aspectos comerciales, sino que pretenden fomentar los valores europeos, la defensa de los derechos humanos y laborales y la protección y conservación del medio ambiente (Consejo Europeo, 2018).

Dependiendo del grado o capacidad de desarrollo de los países o bloques regionales con los que la UE quiere negociar, los objetivos que se quieren alcanzar a través de los ALC difieren. Además, según el alcance del acuerdo, el contenido de los ALC se adapta a las situaciones de cada país. En un informe elaborado por la Comisión Europea (2017) se clasificó los ALC en los siguientes grupos.

1. ALC de “primera generación”
2. Zonas de libre comercio de alcance amplio y profundo (ZLCAP)
3. Acuerdos de Asociación Económica (AAE)
4. ALC de “nueva generación”

ALC de “primera generación”

Los ALC de “primera generación”, como bien indica su nombre, constituyen los primeros acuerdos comerciales que celebró la unión tras el establecimiento de la política comercial, motivados por la vecindad y proximidad geográfica y lazos históricos, culturales y lingüísticos. A diferencia de los ALC de “nueva generación”, la estructura y el contenido en este tipo de acuerdos son casi idénticos, donde normalmente se establece una zona de libre comercio para la circulación de bienes industriales y algunos productos agrícolas. Además, suelen incluir cláusulas en la que las partes acuerdan modernizar el acuerdo comercial en el caso de que quieran añadir disposiciones que van más allá del comercio tradicional (Díaz Huder, 1980).

Entre los ALC de “primera generación” podemos destacar los celebrados con México (2000) y Chile (2002), que actualmente están en proceso de modernización.

Zonas de Libre Comercio de alcance amplio y profundo (ZLCAP)

Las ZLCAP son acuerdos de asociación que ha celebrado la UE con algunos países de Europa del este, como Ucrania, Moldavia y Georgia. Este acuerdo comenzó a

aplicarse provisionalmente en 2014²¹, y ofrece un marco para lograr mayores vínculos políticos y culturales y estrechar las relaciones comerciales y económicas entre estos países y la UE. Cabe matizar que la aprobación de estos acuerdos de asociación no requiere necesariamente la adhesión de estos países a la Comunidad Europea en un futuro. Para conseguir los objetivos se establece una zona de libre comercio (ZLC) que incluye una liberalización progresiva y recíproca de los derechos arancelarios²². El establecimiento de una ZLC pretende impulsar el crecimiento, el desarrollo y la diversificación de las economías de estos países. Por otro lado, una mayor asociación política supone acercar las normativas y legislaciones europeas en materia de comercio a estos países.

El principal socio de estos tres países es la UE. Las exportaciones de Ucrania a los países de la UE han aumentado un 26,97% con respecto al 2016. En Moldavia un 22,62% y Georgia un 22,28%.

Acuerdos de Asociación Económica (AAE)

Los AAE son un tipo de acuerdos de comercio y desarrollo que celebra la UE con los países de África, Caribe y Pacífico (ACP)²³. El objetivo de este tipo de acuerdos es facilitar e impulsar su integración en la economía mundial mediante la mejora de la cooperación comercial y una liberalización progresiva del comercio. Además, estos acuerdos se adaptan a las circunstancias de cada una de las regiones que lo componen, impulsando medidas para reducir la pobreza y mejorar el clima de negocio de estos países.

Una de las características de estos acuerdos es la apertura total de los mercados europeos, permitiendo que países del ACP dispongan de una apertura progresiva de 15 años para las importaciones de los productos europeos.

Un ejemplo de un AAE es el suscrito por la UE en el año 2008 con los países que conforman el CARIFORUM²⁴. El acuerdo comercial contenía una apertura gradual del

²¹ En 2014 el acuerdo de asociación entró en vigor provisionalmente en Moldavia y Georgia. En 2016, se aplicó provisionalmente en Ucrania. La aplicación plena se efectuó en 2016 en Moldavia y Georgia; mientras que en Ucrania se hizo efectivo en 2017.

²² No todos los productos agrícolas se sometieron a la liberalización arancelaria.

²³ El ACP está formado por seis regiones: África Occidental, África Oriental y Meridional, África Central, Comunidad del África Oriental, Comunidad para el Desarrollo de África Meridional y Pacífico.

²⁴ *Cariforum* está formado por 15 países: Antigua y Barbuda, Haití, Belice, Barbados, Dominica, República Dominicana, San Vicente y las Granadinas, Granada, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago, Bahamas, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía y Surinam.

mercado caribeño en un periodo de 25 años, permitiendo la liberalización gradual de los productos de los sectores más sensibles. El objetivo era la creación de un mercado regional integrado en el Caribe, eliminando todos los aranceles y apoyando y protegiendo el desarrollo de las industrias a través de las normas de origen. Actualmente, la UE es el segundo socio comercial del CARIFORUM (European Commission, 2018)

ALC de “nueva generación”

Este tipo de acuerdos forman parte de la estrategia de la PCUE impulsada por la Comisión en 2006: *“Una Europa Global: competir en el mundo”*. El objetivo de este tipo de ALC es aumentar la competitividad de las empresas, y en consecuencia aumentar los puestos de trabajo. A través de los mismos se quiere promover una liberalización comercial más amplia y más rápida en las relaciones bilaterales, y extenderse a otros ámbitos no contemplados por normativas internacionales o por la OMC. Normalmente, la estructura de los ALC suele contener disposiciones relativas a los contratos públicos, derechos de propiedad intelectual, barreras técnicas al comercio, soluciones comerciales, transparencia, etcétera (Conthe Yoldi, 2016).

Además, dependiendo de los objetivos que se quieren alcanzar con el acuerdo, se añaden otras disposiciones como los servicios financieros, las telecomunicaciones, la competencia, etcétera. Como se ha reflejado previamente, la UE define unos estándares económicos para seleccionar candidatos potenciales (como por ejemplo el potencial del mercado).

Entre los ALC de “nueva generación” podemos destacar los celebrados con Corea del Sur, Vietnam, Singapur y el recién aprobado CETA.

8.2. Procedimientos para alcanzar ALC

La Comisión es la institución que representa a la unión en el ámbito internacional, desempeñando un papel importante durante las negociaciones de los acuerdos comerciales. Para la celebración de los mismos se precisa la participación de otras instituciones comunitarias, como el Consejo y el Parlamento. La propia página de la Comisión, en su apartado de política comercial, establece el procedimiento que sigue la unión para alcanzar acuerdos comerciales internacionales (European Commission, 2018).

Previo a entablar negociaciones la Comisión, junto con el país o bloque económico con el que quiere alcanzar un futuro acuerdo comercial, evalúa su impacto económico a través de un informe, realizando a su vez una consulta pública sobre la celebración del mismo.

El TFUE, en su artículo 218, sostiene que el Consejo será el organismo que autorice la apertura de negociaciones comerciales con terceros países. Esto supone que cuando la Comisión pretende emprender negociaciones para alcanzar acuerdos comerciales con un país socio, no podrá iniciarlas hasta haber obtenido una aprobación del Consejo. El Consejo lo autoriza a través de un “mandato de negociación”, en las que incluye una serie de directrices y parámetros que la Comisión debe respetar y seguir durante el transcurso de las negociaciones, como los objetivos que se quieren alcanzar con el acuerdo y los plazos de las negociaciones.

Una vez conseguida la autorización, la Comisión emprende las negociaciones en nombre de todos los Estados miembros. Además, durante el transcurso de las mismas, está en la obligación de informar tanto al resto de las instituciones comunitarias (Parlamento Europeo y Consejo) como a la OMC sobre el estado de las mismas. Por otro lado, el Consejo designará al Comité de la Política Comercial (CPC) para que asesore y apoye a la Comisión en sus tareas durante las negociaciones.

Con respecto a las negociaciones, éstas pueden contener desde disposiciones relativas a la supresión o reducción de derechos arancelarios a los bienes importados hasta la provisión de contratos públicos por parte de las empresas. Dependiendo de los objetivos que se quieren perseguir con el acuerdo, el ámbito de las negociaciones puede

abarcar distintas materias o asuntos. Además, si el acuerdo abarca muchas cuestiones el proceso se complica y puede alargarse en el tiempo.

Por otro lado, durante las negociaciones, la UE procura mantener los estándares europeos sobre la calidad de los alimentos, la protección del medioambiente y los derechos laborales. Estas negociaciones también incluyen cláusulas para proteger los derechos de los ciudadanos y de los consumidores (Parlamento Europeo, 2016). Por otro lado, para garantizar la transparencia, las propuestas que se hacen en las negociaciones y los informes o documentos sobre las rondas de negociación deben de hacerse públicas. Además, la Comisión realiza consultas públicas sobre cuestiones concretas de las negociaciones, reuniéndose en ocasiones con los representantes de la sociedad civil para debatir asuntos.

Las negociaciones no se dan por terminadas hasta que las partes no resuelven sus desavenencias sobre algunas cuestiones del tratado. Una vez alcanzado el acuerdo, la Comisión lo hace público, se traduce a todos los idiomas oficiales de la unión y se presenta al Consejo propuestas formales para la adopción del acuerdo.

El consejo lleva a cabo un debate sobre la aprobación del tratado, y si está de acuerdo lo ratifica en nombre de la UE. Posterior a su firma, el acuerdo se envía al Parlamento europeo para someterlo a su ratificación, cuyo órgano no está facultado para realizar modificaciones en el texto.

Dependiendo de la naturaleza del acuerdo, la aprobación requerirá mayorías diferentes. Cuando se trata de acuerdos comerciales con uno o varios países o instituciones internacionales, el Consejo deberá aprobarlo por mayoría cualificada. Sin embargo, en el caso de los acuerdos comerciales que incluyen aspectos como las Inversiones Extranjeras Directas (IDE), aspectos comerciales de la propiedad intelectual e industrial o el comercio de servicios, se requiere la unanimidad del Consejo Si ambas instituciones dan el visto bueno y lo aprueban, la UE firma el acuerdo comercial y se empieza a aplicar. Una vez aprobado, la UE deberá notificarlo al seno de la OMC.

Cuando un acuerdo comercial contiene disposiciones que afectan directamente a las competencias compartidas entre la unión y los países miembros, deberá calificarse como acuerdo “mixto”. En este caso, el texto deberá ser ratificado también por todos los Parlamentos nacionales. A pesar este requerimiento, el acuerdo comercial puede empezar a aplicarse provisionalmente una vez que el Consejo y el Parlamento Europeo

den su consentimiento. Una vez que esté ratificado por los Parlamentos nacionales de los 28 países²⁵, todas las disposiciones del acuerdo se aplicarán plenamente. No obstante, fuentes diplomáticas sostienen que si alguno de los países de la UE notifica formalmente que no respalda el acuerdo comercial, dejará de tener validez en toda la unión; a pesar de que el acuerdo ya se esté aplicando de forma provisional.

Por otro lado, cualquier país miembro de la unión o institución comunitaria podrá solicitar al Tribunal de Justicia de la UE (TJUE) un dictamen sobre si un acuerdo comercial es compatible con los tratados que rigen en la UE o si se precisa la aprobación de los Parlamentos nacionales. En caso de que el dictamen sea negativo con respecto a la compatibilidad, el acuerdo comercial no podrá entrar en vigor.

La denominada “*cuestión Singapur*” abrió un debate sobre la arquitectura de los acuerdos comerciales. El ALC entre la UE y Singapur cuestionó si se precisaba la aprobación de los Estados miembros para celebrar y culminar dicho acuerdo. El acuerdo comercial contenía disposiciones que afectaban tanto a las competencias comunitarias como a las competencias compartidas con los países miembros (por ejemplo, la protección de las inversiones). Tanto la Comisión como el Parlamento consideraron que sí, mientras que el Consejo y los Parlamentos nacionales opinaban todo lo contrario. Ante las desavenencias entre las instituciones sobre la naturaleza de dichas competencias, la Comisión solicitó al TJUE un dictamen sobre ello en la que se formuló una pregunta clara y concisa: “*¿Tiene la Unión las competencias necesarias para firmar y celebrar por si sola el Acuerdo de Libre Comercio con Singapur?*”.

En Mayo de 2017 TJUE emitió su dictamen, donde consideró que el acuerdo comercial con Singapur se debería calificar como mixto por contener disposiciones que afectaban a las competencias compartidas entre la UE y los Estados miembros, como la protección de las inversiones y las inversiones extranjeras no directas (Dict. TJUE, 16 de mayo de 2017). Este dictamen sirvió para delimitar las competencias entre la unión y los Estados miembros en la ratificación de los futuros acuerdos comerciales.

Como consecuencia del dictamen del TJUE, a mediados de 2018, la Comisión comunicó que se acordarían nuevos planteamientos durante las negociaciones

²⁵ Bélgica tiene su economía descentralizada, de modo que también se requiere la ratificación de sus gobiernos regionales.

comerciales con el objetivo de dividir los acuerdos en dos (Káiser Moreiras & Frutos Ibor, 2018).

Los nuevos planteamientos consisten en negociar los aspectos de comercio e inversión en dos acuerdos separados. Por un lado, se negociarían las disposiciones relativas al comercio cuya competencia es exclusivamente comunitaria (como la contratación pública, los aspectos de propiedad intelectual, etcétera); y por otro lado, se negociaría un acuerdo de protección de inversiones, cuyas disposiciones son compartidas entre los países miembros y la UE, y requieren además la ratificación de los Parlamentos nacionales.

Además, en esa misma comunicación, se otorgó al Consejo una mayor participación durante las negociaciones, concurriendo en todas las fases de las mismas. También se informará constantemente a la sociedad civil y asociaciones de los progresos obtenidos para garantizar una mayor transparencia. De esta forma, se tendrán en cuenta los intereses y preocupaciones de los países miembros y de sus ciudadanos durante las negociaciones.

Asimismo, la Comisión sostuvo que la nueva arquitectura de los acuerdos comenzaría a emplearse en futuras negociaciones. Sin ir más lejos, estos nuevos planteamientos ya se han incluido en los acuerdos con Singapur y Vietnam, y se espera que se apliquen en los futuros acuerdos comerciales que se están negociando con Australia y Nueva Zelanda.

Otro ejemplo de ello es el recién aprobado JEFTA, el acuerdo de libre comercio celebrado entre la UE y Japón. El acuerdo aún debe ser ratificado por el Parlamento Europeo, mientras que la Comisión sigue negociando las cuestiones relativas a la protección de las inversiones y a la inclusión del mecanismo de solución de controversias (European Commission, 2018).

8.3. Acuerdos vigentes

En este apartado se analizarán dos casos de ALC celebrados por la UE que pertenecen a distintas generaciones: Chile y Corea del Sur.

8.3.1. Chile

Las actuales relaciones comerciales entre la UE y Chile se basan en el acuerdo de asociación que fue suscrito en 2002 y que entró en vigor tres años después de su aprobación. El acuerdo con Chile forma parte de los ALC de “primera generación” y es considerado como uno de los acuerdos comerciales más amplios y extensos de ese momento. Actualmente las partes están negociando la modernización del acuerdo de asociación para estrechar su cooperación e incluir otros aspectos del comercio e inversiones. Tras el mandato de negociación, las negociaciones comenzaron el 16 de noviembre de 2017.

El acuerdo inicial incluía una zona de libre comercio (ZLC) para las mercancías, servicios y el acceso a las compras públicas. También abordaba normas de transparencia para los inversores, incluía disposiciones para liberalizar las inversiones y contemplaba normas para la protección de los derechos de propiedad intelectual, entre otros aspectos. Además, conviene añadir que el acuerdo de asociación contenía una cláusula para mejorar el acuerdo en un futuro. A través del acuerdo, la UE se convirtió en el primer inversor extranjero de Chile. La evolución del comercio de bienes entre 2005-2017 ha sido el siguiente:

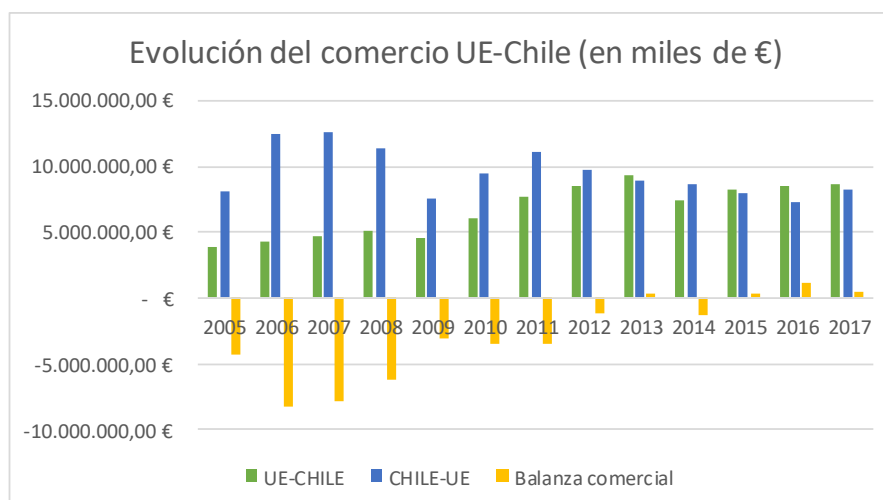


Gráfico: Elaboración propia en base a los datos proporcionados por datacomex.

El gráfico muestra como se ha corregido el desequilibrio comercial desde que entró en vigor el acuerdo, pasando a tener un superávit comercial de 422.057,44 € en 2017. Desde la aplicación del acuerdo comercial, la exportación de bienes ha experimentado un crecimiento exponencial de 122%. En 2005, se situaban en 3.919.866,88 €, alcanzando su cifra máxima en 2013. En 2017, tanto las importaciones como las exportaciones se han situado en cifras semejantes. Entre los bienes europeos más exportados se encuentra la maquinaria, equipos de transporte y productos químicos.

Con respecto a Chile, inicialmente sus exportaciones eran muy superiores a las europeas, pero a lo largo de los años se ha ido reduciendo hasta situarse en los 8.283.019,14 €, un 13% más con respecto al 2016. Con respecto a la exportación de servicios, la UE exportó alrededor de 3.700.000 € y Chile 1.800.000 €.

8.3.2. Corea del Sur

El ALC UE-Corea del Sur es el primer acuerdo global celebrado por la UE de mayor alcance. Dicho tratado fue suscrito a mediados del 2011 y supone el inicio de una “nueva generación” de acuerdos comerciales que forma parte de la estrategia impulsada por la Comisión en 2006: *“Una Europa Global: competir en el mundo”*.

El flujo comercial entre ambos socios ha arrojado resultados muy positivos desde la aplicación del tratado comercial. La Comisión (2017) elaboró un informe anual sobre la efectividad del tratado cinco años después de su aplicación, reflejando que tanto las exportaciones como las importaciones de las mercancías de la UE a Corea han aumentado un 59,2% y un 53%, respectivamente. Con respecto a las exportaciones, podemos destacar la mejora significativa de las ventas de los automóviles europeos, que actualmente representa el 13% de las exportaciones a Corea. Por otro lado, las exportaciones de los servicios han aumentado un 49%.

Desde el primer momento, Corea del Sur se situó entre las prioridades de la UE para convertirse en un socio potencial, pues cumplía con los requisitos estipulados por la Comisión, su nivel de desarrollo era similar al de la unión y además, se situaba entre los diez primeros mercados de exportación. Eran motivos suficientes para celebrar un acuerdo de libre comercio.

Suponía un acuerdo comercial importante, no solo por su envergadura y alcance, sino que era la primera vez que la UE negociaba aspectos comerciales con un país

asiático. Las negociaciones se iniciaron en 2007 y se llevaron a cabo en ocho rondas. El consejo catalogó este tipo de acuerdo como mixto al contener competencias compartidas entre los Estados miembros y la UE. Tras el visto bueno del Parlamento Europeo, el acuerdo entró en vigor provisionalmente el 1 de Julio de 2011. La aplicación del acuerdo fue plena y definitiva en 2015 tras la ratificación de los países miembros.

El ALC está estructurado en quince capítulos y varios anexos, en los que podemos destacar el compromiso de las partes a eliminar los derechos arancelarios de casi todos los productos al entrar en vigor el tratado (alrededor del 98,7%, con la posterior supresión progresiva del resto en un plazo de cinco años). También se comprometían a una amplia liberalización de los servicios de acuerdo al GATS de la OMC, como el sector de las telecomunicaciones, los servicios financieros, etcétera. También incluye la protección de los derechos de la protección intelectual, la defensa de la competencia, la contratación pública y el compromiso de suprimir y evitar los obstáculos no arancelarios al comercio, sobre todo en sectores como el automóvil y el electrónico, y en productos farmacéuticos o material sanitario.

A pesar de los datos positivos que se han obtenido a raíz del acuerdo comercial, todavía quedan cuestiones pendientes por solventar; como la protección de los derechos laborales, la inclusión de nuevas Indicaciones Geográficas (IG) o aspectos de la contratación pública.

La evolución del comercio (en miles de euros) entre ambos socios tras la aplicación del ALC ha sido el siguiente:

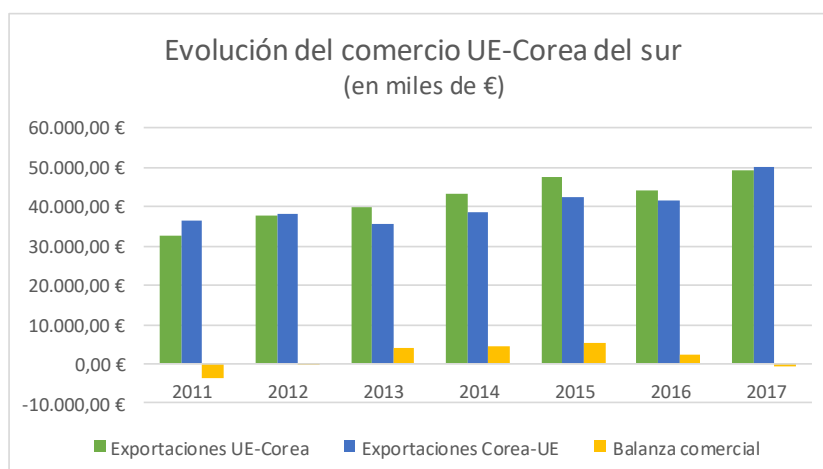


Gráfico: Elaboración propia en base a los datos proporcionados por datacomex.

Como puede observarse en el gráfico, desde la aplicación del tratado se ha corregido el desequilibrio comercial que la UE tenía con Corea del Sur; pasando de tener un déficit comercial a un superávit de 2.470,80 € (en miles de euros) en 2016. No obstante, la balanza comercial de 2017 ha dado un resultado negativo por primera vez desde la aplicación del tratado, aunque la cifra no es muy significativa.

Con respecto a las exportaciones, éstas han experimentado un crecimiento bastante significativo a lo largo de los años; mientras que las importaciones han tenido un crecimiento moderado. En 2016, por primera vez las exportaciones descendieron ligeramente (alrededor de un 7%) como consecuencia de la polémica suscitada por la emisión de los motores diésel. También se redujo las exportaciones de equipos de transporte (6,4%) y maquinaria (8,2%).

Las cifras de ambos indicadores se recuperaron en 2017, sobre todo en las importaciones (1,18%, respectivamente). Las ventas de vehículos de motor coreanos son el motivo del aumento de las importaciones en ese año, entre otros motivos.

8.4. Acuerdos finalizados o en vías de negociación

En la actualidad, la UE está embarcada en negociar ALC de amplio alcance con distintos países cuyas características y desarrollo económico difieren. Las negociaciones en curso son las siguientes (European Comission, 2018):

En el caso del ASEAN, tercer socio económico de la UE, la estrategia de la unión se ha basado en realizar acuerdos comerciales de forma individual con los respectivos países que componen dicha asociación. Los acuerdos comerciales con Singapur y Vietnam se han concluido recientemente y están a la espera de ratificación. Como se ha manifestado en apartados anteriores, la resolución del TJUE sobre la compatibilidad de la UE para firmar el acuerdo con Singapur supuso el inicio de la escisión de los acuerdos comerciales que la UE celebre en adelante.

Los acuerdos de comercio e inversión celebrados con Singapur deben ser ratificados por el Consejo y el Parlamento Europeo. Con respecto al acuerdo de la protección de las inversiones, se sigue el procedimiento normal de ratificación pero se requiere la aprobación de los Parlamentos nacionales. En el caso de Vietnam, el texto del acuerdo se debe traducir a todos los idiomas oficiales antes de que la Comisión proponga al Consejo la firma del mismo.

En 2018, la Comisión Europea ha concluido un ALC con Japón, el denominado JEFTA, que llevaba negociándose desde el 2013. Este nuevo acuerdo supondrá la eliminación del 99% de los derechos arancelarios existentes y la supresión de otros obstáculos técnicos al comercio, facilitando el comercio de las empresas. La economía japonesa es la cuarta más importante del mundo, siendo la UE su tercer socio comercial (representa el 10% del comercio japonés). En 2017 las exportaciones aumentaron alrededor de un 4% con respecto al año anterior. Actualmente el acuerdo con Japón deberá someterse a la ratificación del Consejo y posterior Parlamento Europeo, sin determinar todavía si el JEFTA tiene carácter mixto. Mientras, como se ha reflejado en el apartado anterior, la Comisión se encuentra negociando los aspectos relativos a las inversiones.

El ALC entre la UE y los EEUU, el Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP, por sus siglas en inglés) hubiera constituido el acuerdo más ambicioso, extenso y completo jamás celebrado (Ortiz & Urtasun, 2014). Los EEUU son el principal socio comercial de la UE, cuyas exportaciones en 2017 han rondado los 370 millones de euros, aumentado un 2,54% en comparación al 2016. En 2013, tras el mandato de negociación, se anunció el inicio de las negociaciones comerciales entre la UE y el país norteamericano. Se llevaron a cabo 15 rondas de negociaciones (la última tuvo lugar en octubre de 2016), pero tras el cambio de administración en EEUU, el acuerdo se ha quedado en el aire. La administración de Donald Trump ha manifestado sus reticencias a la celebración de este tipo de acuerdos comerciales.

Por último, recientemente se han iniciado las negociaciones comerciales con dos países de Oceanía: Australia y Nueva Zelanda. El mandato de negociación se encuentra publicado en la página oficial de la Comisión. También, desde 2010 se han reanudado las negociaciones con los países que conforman MERCOSUR.

9. El Acuerdo de Libre Comercio con Canadá: CETA

El CETA (por sus siglas en inglés), pertenece a los ALC de “nueva generación” que actualmente la UE está negociando; además, Comisión lo considera como un acuerdo pionero y referente para la celebración de futuros acuerdos comerciales con países desarrollados; incluso Reino Unido lo contempla como un modelo de tratado tras su salida oficial de la UE.

El ALC con Canadá es el acuerdo comercial más ambicioso que ha firmado la UE con un país perteneciente al G-8. Este tratado contiene disposiciones que van más allá de fomentar el intercambio comercial y la reducción de las barreras y los derechos arancelarios, como proteger la inversión extranjera, el acceso a los procedimientos de contratación pública, la protección de los derechos de propiedad intelectual, etcétera.

En los siguientes apartados se analizará detalladamente el CETA, desde las razones que han llevado a negociar el acuerdo, el alcance de las disposiciones y las cuestiones más controvertidas y criticadas.

9.1. Antecedentes, razones y procedimiento del tratado

Las primeras relaciones comerciales entre la UE y Canadá se remontan a 1976, cuando las partes acordaron la aprobación del Acuerdo marco de Cooperación Comercial y Económica con el fin de promover el desarrollo económico y los intercambios comerciales. Más adelante, se elaboró un Plan de Acción Conjunta (1996) y se firmaron una serie de acuerdos bilaterales para facilitar el comercio, como el Acuerdo de Cooperación Aduanera (1997) o el Acuerdo global de Transporte Aéreo (2009), entre otros (Government of Canada, 2013).

En la cumbre de Otowa (2002) los líderes de las partes manifestaron la voluntad de intensificar y mejorar sus relaciones comerciales y económicas a través de un nuevo acuerdo que incluiría disposiciones que iban más allá del comercio convencional. Se trataba del Acuerdo Bilateral de Fomento del Comercio y de la Inversión (TIEA, por sus siglas en inglés) y para muchos es considerado el precursor del CETA.

Las negociaciones del TIEA, llevadas a cabo entre 2002 y 2006, incluían disposiciones relativas a facilitar la competencia, promover el desarrollo sostenible, servicios financieros, compras públicas, reconocimiento mutuo de calificaciones, comercio electrónico, etcétera (Government of Canada, 2013). A pesar de lograr grandes avances en las negociaciones, el TIEA finalmente fue suspendido por decisión de las partes.

Entre las principales razones del fracaso se encuentra el hecho de que las negociaciones del acuerdo dependían de las negociaciones multilaterales en curso de la Ronda de Doha (Tena García, Gorris Waddington, & García Lorenzo, 2013). Se tenía la noción de que si el Programa de Doha para el desarrollo concluía con éxito, sería capaz

de resolver las cuestiones que habían surgido durante las negociaciones del TIEA (J. D'Erman, 2016). Otra de las razones fue la reticencia de algunas provincias canadienses sobre ciertos aspectos contemplados en el TIEA que incidían directamente en su competencia, como la contratación pública (De la Iglesia Aparicio, Tena García, Gorriz Waddington, & García Lorenzo, 2015).

En 2007, la UE y los líderes canadienses retomaron las conversaciones para estrechar y mejorar sus relaciones comerciales. Asimismo, acordaron la elaboración conjunta de un estudio sobre las repercusiones económicas de un posible acuerdo comercial, evaluando los costes y los beneficios del mismo²⁶. El estudio fue reflejado en un informe que se publicó en 2008, cuyos resultados revelaron que un acuerdo comercial beneficiaría a las economías de ambas partes, contribuyendo al crecimiento de las empresas y de los inversores. Además, se estimó que una vez implementado el acuerdo, el comercio de bienes y servicios entre ambos se incrementaría en 25.700 millones de euros, lo que se traduce en un aumento del 22,9%. De ese incremento de las exportaciones, 18.600 millones corresponderían al comercio de mercancías y 7.000 millones al comercio de servicios. Por otro lado, las exportaciones a Canadá aumentarían un 24,3%, mientras que las importaciones a la UE lo harían en un 20,9%.

El estudio también reveló los sectores y productos más beneficiados tras la aplicación del tratado. Para los países de la UE, la exportación de maquinaria, productos químicos, vehículos de motor, equipos y servicios de transporte y alimentos procesados experimentarían un aumento significativo. Para Canadá, las más beneficiadas serían la industria de metales y minerales y aeroespaciales, equipos electrónicos y equipos de transporte.

A pesar de que Canadá representa un mercado pequeño para la UE, un acuerdo comercial conllevaría mayores oportunidades económicas para las empresas que operan en el mercado canadiense, pudiendo competir con las empresas estadounidenses en dicho mercado. Con respecto a Canadá, lograr un acuerdo comercial de tal calibre supondría reducir su dependencia económica de los EEUU y obtener ventajas competitivas.

²⁶ El estudio completo puede verse en la página oficial de la Comisión Europea.

Tras la aprobación del mandato de negociación, el 6 de mayo de 2009 arrancaron oficialmente las negociaciones entre los líderes de la UE y Canadá para alcanzar un acuerdo comercial global y de amplio alcance.

Las primeras negociaciones se centraron en identificar los ámbitos y temas a incluir en el acuerdo, estableciendo a su vez un plazo de tiempo determinado para la finalización del mismo. Las posteriores negociaciones transcurrieron con normalidad y se lograron grandes avances, abordando cuestiones como la exención de visados a ciudadanos de Bulgaria y Rumanía, la regulación de las inversiones, la cooperación reglamentaria, los derechos de propiedad intelectual, etcétera.

Desde el primer momento, la UE solicitó al Gobierno canadiense que sus provincias y territorios se integraran durante las negociaciones para evitar las reticencias que mostraron durante el transcurso de las negociaciones del TIEA. En 2009 se publicó una Declaración del Consejo de las Federaciones donde la gran mayoría de las provincias y territorios canadienses²⁷ mostraron su compromiso a cumplir y aplicar lo dispuesto en el CETA (Tena García, Gorriz Waddington, & García Lorenzo, 2013). Las provincias y territorios canadienses, participaron activamente en las negociaciones, comprometiéndose a realizar las modificaciones necesarias en sus estatutos y legislaciones para adaptarlas a las disposiciones contenidas en el CETA. Además, se tuvieron muy en cuenta los intereses y necesidades de los ciudadanos canadienses mediante debates y consultas públicas.

Finalmente, tras cinco años de contactos y nueve rondas de negociaciones, el 26 de septiembre de 2014 la UE y Canadá anunciaron el fin de las negociaciones y el logro de un acuerdo comercial muy ambicioso y de gran alcance que supondría la eliminación de hasta el 98% de los derechos arancelarios. Este acuerdo recibió el nombre de Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG), comúnmente conocido como CETA (por sus siglas en inglés). El siguiente paso era someter el borrador del texto a una revisión jurídico-técnica para realizar posibles enmiendas.

Durante la revisión jurídica del texto, la Comisión solicitó modificar las cláusulas relativas a las inversiones para ofrecer una mayor protección a las mismas y sustituir el mecanismo de resolución de diferencias por uno nuevo que fuera más transparente, institucionalizado e imparcial. El 29 de febrero de 2016 las partes manifestaron el fin de

²⁷ La provincia de Terranova y Labrador no firmaron dicha declaración.

la revisión jurídica, haciendo público el texto definitivo. Antes de someter el acuerdo al Consejo, al Parlamento Europeo y al Gobierno federal canadiense, el texto se traduciría a todos los idiomas oficiales de ambas partes.

Por otro lado, desde el principio de las negociaciones, la Comisión consideró en reiteradas ocasiones que las disposiciones contenidas en el CETA eran exclusivamente de su competencia, por lo que la ratificación del tratado dependía únicamente de la unión. No obstante, el Consejo sostenía que el acuerdo contenía disposiciones que afectaban tanto a la UE como a los países miembros de la unión, por lo que era necesaria la aprobación de los Parlamentos nacionales y regionales.

Ante las discrepancias surgidas entre las dos instituciones comunitarias y ante la creciente presión de algunos Estados miembros como Francia y Alemania, el 5 de julio de 2016 la Comisión propuso al Consejo Europeo que catalogase al CETA como un acuerdo mixto por contener disposiciones que incidían en las competencias de los países miembros. La comisaria de comercio europeo, Cecilia Malmström (2016) durante una rueda de prensa en Estrasburgo sostuvo que “[...] *Desde un punto de vista legal estricto, la Comisión considera que este acuerdo es competencia exclusiva de la UE. Sin embargo, la situación política en el Consejo es clara, y entendemos la necesidad de proponerlo como acuerdo "mixto", para que se firme rápidamente*”.

Era una situación que la Comisión quería evitar, porque al requerir la aprobación de todos los Parlamentos nacionales (y en algunos casos regionales) el proceso de ratificación se iba a ralentizar. El objetivo era facilitar la celebración del acuerdo comercial. Sin embargo, la Comisión catalogó al CETA como un acuerdo mixto a cambio de una condición: el acuerdo podría entrar en vigor provisionalmente con el respaldo del Consejo y el Parlamento Europeo.

Nuevamente, la UE se tuvo que enfrentar a otros obstáculos. En primer lugar, la región belga de Valonia se negó a dar su consentimiento para que el gobierno federal de Bélgica pudiese ratificar el CETA. Su rechazo estaba motivado por sus preocupaciones sobre los efectos del acuerdo en el ámbito medioambiental y laboral. Además, exigían más garantías en las normativas que regulaban el mecanismo de solución de diferencias con los inversores. El rechazo de esta región hizo peligrar su aprobación, incluso se cuestionó la credibilidad y la capacidad de la UE para concluir acuerdos comerciales.

Para Canadá, fracasar en un acuerdo comercial de tal calibre como el CETA complicaría sus futuras negociaciones con otros países.

Finalmente, el veto de Valonia fue superado tras las concesiones y garantías que se otorgaron a Bélgica. Entre las garantías proporcionadas podemos destacar la concesión a las autoridades belgas de realizar evaluaciones continuas sobre el impacto del CETA en el ámbito laboral y medioambiental. Por otro lado, Bélgica se comprometió a solicitar al TJUE un dictamen para valorar si el CETA era compatible con los derechos y principios fundamentales de la UE y el derecho de acceso a los tribunales, en relación con el Sistema de Tribunal de Inversiones (ISD) y su resolución de disputas (Guamán & Sánchez Centellas, 2016).²⁸ Se espera que para principios del 2019 el TJUE emita su dictamen, cuya resolución puede suponer un escollo para lograr la aplicación plena del CETA.

Por otro lado, Alemania, motivada por movimientos de ciudadanos y activistas que pretendían bloquear la ratificación del tratado, también recurrió al Tribunal Constitucional (TC) antes de ratificar el CETA. El dictamen del TC alemán finalmente desestimó el recurso interpuesto y estableció una serie de condiciones para su ratificación.

Se autorizó que solo podrían aplicarse las disposiciones pertenecientes al ámbito comunitario, y se concedió que cualquier miembro europeo tuviese el derecho de vetar las nuevas decisiones que adoptase el Comité Conjunto del CETA. Además, facultó a Alemania el derecho de dejar de aplicar el tratado comercial de forma unilateral (Bäumler, 2016).

Como se ha reflejado previamente, el CETA es un acuerdo comercial mixto. Esto supone que, además de requerir la aprobación del Parlamento Europeo, se precisa la ratificación de todos los países miembros de la unión para que el Consejo pueda celebrar el acuerdo y que el CETA pueda aplicarse completamente y con todas las garantías (Parlamento Europeo, 2017). El proceso de ratificación de los parlamentos nacionales y regionales no es algo inmediato, sino que puede alargarse un par de años, como se ha producido en el ALC con Corea del Sur.

Con respecto a Canadá, el gobierno federal debe ratificar el acuerdo comercial. A pesar de que el gobierno federal canadiense ostente la jurisdicción de iniciar, celebrar y

²⁸ En septiembre de 2017, Bélgica solicitó al TJUE un dictamen.

aprobar acuerdos comerciales con otros países²⁹, la aplicación de las disposiciones que no son de su competencia recaen en las legislaciones de las provincias y territorios. Es decir, los acuerdos que celebra Canadá no son jurídicamente vinculantes a las legislaturas de las provincias y territorios canadienses; por lo que no están en la obligación de ratificar el CETA (Tena García, Gorriz Waddington, & García Lorenzo, 2013). Sin embargo, si las provincias y territorios no cumplen con lo dispuesto en el CETA, el Gobierno Canadiense será quien responda de las infracciones.

El 15 de febrero de 2017, el Parlamento Europeo aprobó el tratado de libre comercio entre la UE y Canadá, con 408 votos a favor, 254 en contra y 33 abstenciones. Asimismo, el Gobierno Canadiense lo ratificó el 17 de mayo de ese mismo año. Tras el respaldo de ambos Parlamentos había vía libre para empezar a aplicar el CETA de forma provisional, que según lo establecido en el texto podía entrar en vigor un mes después desde su ratificación.

Finalmente, el CETA entró en vigor el 21 de septiembre de 2017, al mismo tiempo que el instrumento interpretativo conjunto que abordaba las preocupaciones de los reacios al acuerdo con Canadá. El siguiente paso era la aprobación de los Parlamentos nacionales y regionales europeos.

Cuando todos los miembros de la UE ratifiquen el tratado comercial, todas las disposiciones contenidas en el CETA se aplicarán con todas las garantías y efectos. Mientras tanto, sólo se aplicarán las disposiciones que son competencia exclusiva de la unión, que suponen la mayor parte del acuerdo (alrededor del 95%). Las partes que necesitan de su ratificación para su aplicación total son las relativas al capítulo de las inversiones, como la protección de las mismas, el Sistema del Tribunal de Inversiones y el acceso al mercado de las inversiones en cartera, competencias que la UE comparte con los Estados miembros. También algunos aspectos del capítulo sobre los servicios financieros no entrarán en vigor hasta la ratificación total (Alienor EU, 2017).

Cabe matizar que si el CETA finalmente no es ratificado formalmente por uno de los Parlamentos nacionales, la totalidad del acuerdo dejaría de tener validez; a pesar de que ya se esté aplicando provisionalmente³⁰. Si realmente algún país no aprueba el tratado,

²⁹ El artículo 91 de la constitución canadiense le otorga dicha facultad.

³⁰ El capítulo 30 del CETA (Disposiciones finales) especifica el procedimiento que tienen que seguir las partes en caso de que una de ellas de por terminado el ALC. Se deberá notificar por escrito y el acuerdo

las negociaciones comerciales que actualmente está negociando la Comisión pueden complicarse.

Esto supone que la aplicación plena del CETA puede que no llegue a darse. Actualmente, doce de los veintiocho³¹ países han ratificado el acuerdo comercial desde su entrada en vigor. Sin embargo, el ALC con Canadá puede peligrar ante la amenaza de que Italia no lo ratifique. La portavoz de la Comisión Margaritis Schinas (2018) comunicó en una rueda de prensa que “*Si no es ratificado, el tratado no se aplica*” (Europa press, 2016).

Por otro lado, países como Alemania u Holanda están esperando a que el TJUE se pronuncie sobre la cuestión concerniente a la compatibilidad o no del CETA con los tratados y leyes europeas; y más concretamente con la inclusión del ICS para decidir si finalmente ratifican o no el tratado de libre comercio.

9.2. Contenido del tratado: Alcance, estructura y mecanismos

El Acuerdo UE-CANADA se estructura en 30 capítulos y una serie de anexos que lo complementan, pero sin restarles importancia. Los capítulos se analizarán uno por uno y se hará especial hincapié en las disposiciones más importantes y que más controversias han generado tras la publicación del texto, como las cuestiones relativas a las inversiones o los servicios públicos.

Capítulo 1. Definiciones generales y disposiciones iniciales

El capítulo aborda cual es el ámbito de aplicación de las disposiciones administrativas y cuales quedan excluidas, cual es ámbito geográfico y qué se entiende por ciudadano y administración central.

También se hace referencia al compromiso de las partes de establecer una zona de libre comercio, la relación con la OMC y con otros acuerdos del que son parte, referencias a legislaciones y la responsabilidad de las partes de velar por el cumplimiento de las disposiciones adoptando las medidas necesarias.

dejará de tener validez a los 180 días desde su notificación. Con respecto a las inversiones, sus efectos perdurarán 20 años.

³¹ Los Parlamentos nacionales que han dado el visto bueno al CETA son: Letonia, Dinamarca, Croacia, República Checa, Malta, Portugal, Estonia, España, Lituania, Suecia, Finlandia y Austria.

Capítulo 2. Trato nacional y acceso de las mercancías al mercado

Este capítulo hace referencia al tratamiento que se les proporciona a las mercancías una vez que el tratado entra en vigor. En primer lugar, las partes contratantes acuerdan la liberalización progresiva del comercio de mercancías, comprometiéndose a aplicar el ***principio de Trato Nacional*** a una parte de las mismas³², y a reducir o a eliminar los derechos arancelarios de las mercancías originarias de ambas partes.

La eliminación de los aranceles será de un 98,7% para la UE y un 98,6% para Canadá respectivamente, acordando la liberalización progresiva del resto en un periodo de 3, 5 o 7 años (Segura Serrano, 2015). Sólo algunos productos agrícolas europeos y productos lácteos y cárnicos canadienses mantendrán sus aranceles.

Con la entrada en vigor del tratado, ninguna de las partes podrá aumentar un derecho de aduana ya vigente ni adoptar uno nuevo, salvo que a la mercancía no se le haya solicitado ninguna preferencia arancelaria. Además, tampoco se podrá mantener una tasa o derecho arancelario sobre las exportaciones de alguna mercancía.

Capítulo 3. Soluciones comerciales

Ambas partes se reafirman en sus derechos y obligaciones según lo dispuesto en la OMC, aplicando medidas antidumping y compensatorias para contrarrestar la competencia desleal causada por otro miembro. El capítulo también contiene normas de transparencia relacionadas con las investigaciones que se llevan a cabo para detectar malas prácticas, y en su caso, las medidas que se adoptan para hacerlas frente.

Capítulo 4. Obstáculos técnicos al comercio

El tratado incorpora disposiciones relativas al Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) suscrito por los miembros de la OMC. Por otro lado, las partes contratantes se comprometen a intensificar su cooperación en el ámbito de las normas técnicas, certificación, vigilancia del mercado y acreditación para que los reguladores intercambien información y puedan definir los ámbitos de cooperación.

³² La lista de las concesiones arancelarias puede encontrarse en los primeros anexos.

Capítulo 5. Medidas sanitarias y fitosanitarias

El CETA sustituye el Acuerdo Veterinario que aprobaron las partes en 1998 para facilitar el comercio de animales vivos y productos animales, pero manteniendo las disposiciones vigentes y mejorando el marco normativo.

Además, las partes tienen que garantizar que las medidas sanitarias y fitosanitarias que se adopten protejan la salud de las personas, animales y vegetales, y que éstas no supongan un obstáculo al comercio.

Capítulo 6. Aduanas y facilitación del comercio

Las partes cooperarán e intercambiarán información sobre sus legislaciones y reglamentos relativos a las aduanas para promover la aplicación y el cumplimiento de las medidas de facilitación del comercio y la reducción de los costes para las importaciones y exportaciones. Cada parte adoptará procedimientos aduaneros basados en la gestión de riesgos para asegurar el cumplimiento de las normas de origen y para simplificar el despacho de aduanas, pudiendo solicitar resoluciones anticipadas sobre la clasificación arancelaria.

Capítulo 7. Subvenciones

Las partes se comprometen a lograr una mayor transparencia a la hora de conceder subvenciones a la producción de bienes, informándose mutuamente sobre cualquier subvención que concedan en su territorio. Si alguna de las partes otorga subvenciones y ésta resulta desfavorable para los intereses de la otra, se procederá a una ronda de consultas donde se tratará de llegar a soluciones favorables. Por otro lado, ni la UE ni Canadá podrán conceder subvenciones a la exportación de mercancías agrícolas.

Capítulo 8. Inversiones

Las inversiones suponen una pieza clave dentro de las relaciones comerciales entre la UE y Canadá. Dada su importancia, el capítulo de inversiones constituye uno de los más extensos del tratado, con 6 secciones y 45 artículos. Conviene matizar que este capítulo sufrió una modificación en 2016 a solicitud de la Comisión europea durante la revisión jurídica del texto para abordar cuestiones preocupantes para la sociedad, como la forma de regular las inversiones y la inclusión del mecanismo internacional de arbitraje (Guamán Hernández & Conesa de Lara, 2016).

En los primeros apartados del capítulo se define que se entiende por inversión y se concreta el deber que tienen las partes de garantizar que las inversiones extranjeras accedan al mercado de forma justa y equitativa. También se determina que ningún nivel de gobierno puede imponer a los inversores extranjeros una serie de requisitos y limitaciones a la hora de acceder al mercado y establecerse en un territorio concreto (por ejemplo, limitar el número de operaciones o empresas en el territorio).

En los últimos apartados se establecen las normas para la protección de las inversiones y se especifica el procedimiento de consulta y mediación que tienen que seguir las partes en caso de discrepancias. Si las partes no resuelven sus diferencias de forma amistosa, pueden presentar una demanda ante el nuevo Sistema de Tribunal de Inversiones (ICS, por sus siglas en inglés). Este sistema viene a sustituir el polémico Sistema de Solución de Diferencias entre Inversor y Estado (ISDS, por sus siglas en inglés) que rige en algunos acuerdos comerciales celebrados por los Estados miembros.

Con el nuevo mecanismo se quiere garantizar una mayor transparencia durante los procedimientos, haciendo públicos los documentos que se presentan en cada demanda; y asegurando la independencia e imparcialidad de los jueces asignados a través de códigos de conducta.

Como se ha indicado en apartados anteriores, las disposiciones relativas a la protección de las inversiones y el mecanismo de solución de diferencias no se aplicarán hasta que todos los parlamentos nacionales ratifiquen el CETA.

Capítulo 9. Comercio transfronterizo de servicios

Las partes se comprometen a facilitar la comercialización de servicios a personas físicas y empresas, fijando los requisitos que estimen convenientes siempre que no supongan medidas discriminatorias injustificadas. Además, los distintos niveles de la administración pública de cada parte no podrán imponer limitaciones al número de prestadores u operaciones de servicios.

La prestación de servicios transfronterizos se limitará a los servicios jurídicos, transportes, contabilidad, telecomunicaciones y turismo.

Capítulo 10. Entrada y estancia temporal de personas físicas con fines empresariales

En este capítulo se garantiza una protección jurídica para las personas físicas que se trasladan temporalmente al territorio de la otra parte para desarrollar una actividad

económica o de inversión, recibiendo el mismo trato que los empleados de ese territorio. Asimismo, las partes deberán recopilar y mantener los datos relativos a la duración de la estancia.

Capítulo 11. Reconocimiento mutuo de las cualificaciones profesionales

Se establece un marco transparente y coherente para reconocer las cualificaciones profesionales obtenidas tanto en la UE como en Canadá para poder ejercer actividades económicas y profesionales en el territorio de la otra parte. Por otro lado, los correspondientes organismos competentes de ambas partes podrán negociar un acuerdo de reconocimiento mutuo que podrá integrarse en el CETA.

Capítulo 12. Reglamentación interna

Las partes deberán garantizar que las reglamentaciones nacionales sean públicas y coherentes para evitar obstáculos a la prestación de un servicio o actividad económica de las empresas o personas físicas de cada territorio. Además, deberán velar por la imparcialidad en los procedimientos de concesión de licencias y en la imposición de requisitos en materia de cualificaciones. Lo dispuesto en este capítulo no estará contemplado en el ámbito de los servicios públicos o distribución del agua.

Capítulo 13. Servicios financieros

Se faculta a las entidades financieras e inversores de cada territorio a acceder a los mercados de la otra parte, recibiendo el mismo trato que las entidades nacionales. No obstante, el acceso al mercado se limita al sector bancario y al de seguros.

Por otro lado, las partes deberán velar por el cumplimiento de las normas y regulaciones de cada territorio, creando un Comité de Servicios Financieros para supervisar y regular el sector financiero. Además, el acuerdo permite la adopción de medidas cautelares para proteger la seguridad e integridad de los sistemas financieros de cada parte.

Capítulo 14. Servicios de transporte marítimo internacional

Se establece un marco para regular el transporte marítimo entre las partes, fijando una serie de medidas para garantizar que los buques puedan acceder a los puertos y a los servicios portuarios en igualdad de condiciones.

Capítulo 15. Telecomunicaciones

Se garantiza a las empresas un acceso sin discriminaciones a las redes o servicios públicos de transporte de telecomunicaciones, garantizando asimismo la privacidad de los usuarios y las prácticas anticompetitivas de los proveedores en el mercado de las telecomunicaciones.

Capítulo 16. Comercio electrónico

Las partes contratantes acuerdan facilitar el desarrollo de las actividades comerciales realizadas a través de medios electrónicos, comprometiéndose a garantizar la protección de datos personales de los usuarios en internet y la exención de tasas o derechos de aduanas en las entregas comerciales.

Capítulo 17. Política de competencia

Cualquier conducta empresarial (formación de cárteles, abuso de posición dominante, etcétera) está prohibida y será sancionada. Las partes cooperarán y adoptarán las medidas necesarias para evitar y hacer frente a esos acuerdos o conductas que distorsionen la competencia leal de acuerdo con los principios de transparencia, no discriminación y equidad.

Capítulo 18. Empresas estatales, monopolios y empresas que gozan de derechos y privilegios especiales

Las partes podrán elegir libremente como proporcionar servicios públicos a sus ciudadanos, garantizando que las “empresas cubiertas” actúen según las condiciones de la competencia y velando para que éstas no den un trato discriminatorio a las mercancías, servicios o inversiones procedentes de la otra parte y puedan afectar negativamente a la competencia entre empresas públicas y privadas.

Capítulo 19. Contratación pública

Las empresas europeas y canadienses podrán suministrar bienes y prestar servicios a las administraciones públicas de la otra parte a nivel nacional, regional o provincial, recibiendo el mismo trato que las empresas que operan en el territorio.

Las entidades contratantes publicarán las ofertas a través de medios electrónicos de acceso directo y gratuito, incluyendo toda la información necesaria para facilitar a las empresas en la elaboración y presentación de ofertas. Además de ello, podrán establecer

las condiciones del concurso público con el fin de asegurar que los proveedores poseen la solvencia financiera y la capacidad comercial suficiente para hacerse cargo del contrato. Las partes podrán adoptar especificaciones técnicas para fomentar la protección del medio ambiente y la conservación de los recursos naturales.

Capítulo 20. Propiedad intelectual

Las empresas europeas intensivas en derechos de propiedad intelectual (DPI) representan el 40% del PIB de la UE (La política comercial de la Unión Europea, Junio 2018). Dada su importancia, la Comisión procura lograr más protección de las mismas durante las negociaciones.

Las disposiciones incluidas en este capítulo complementan al acuerdo ADPIC suscrito por las partes en la OMC. La UE y Canadá deberán facilitar la producción y el comercio de productos y servicios innovadores, artísticos, creativos y de alta calidad e intercambiar información y experiencias para lograr un nivel adecuado de protección y control de la aplicación de los derechos de propiedad intelectual.

A través del CETA se ofrece una mayor protección de los derechos de propiedad intelectual de las partes contratantes, como las marcas comerciales, patentes, diseños y derechos de autor, los productos farmacéuticos, las Denominaciones de Origen Protegidas (DOP) e Indicaciones Geográficas (IG), etcétera.

Con respecto a los productos farmacéuticos, Canadá ha reconocido aumentar los periodos de protección de los medicamentos patentados, de 6 a 8 años. En el ámbito de las IG, cientos de productos alimenticios y bebidas de la UE que más se exportan a Canadá gozarán de unas protecciones equiparables a la unión ante imitaciones similares.

Por último, el capítulo especifica el procedimiento que tienen que seguir las partes en caso de que los derechos de propiedad intelectual se infrinjan, estableciendo las sanciones que deben aplicarse.

Capítulo 21. Cooperación en materia de reglamentación

A través de este capítulo se anima a los reguladores de cada parte a colaborar para intercambiar información en materia de reglamentación, con el objetivo de fomentar la transparencia, contribuir a la protección de la salud y de la vida, aumentar la eficacia de la normativa, etcétera.

Capítulo 22. Comercio y desarrollo sostenible

Las partes se comprometen a promover el desarrollo sostenible mejorando la cooperación internacional, el diálogo y la integración de iniciativas y medidas de protección laboral, comercial y medioambiental. También deberán asegurar la transparencia haciendo pública la información para fomentar la participación de la sociedad a través de foros de interés.

Capítulo 23. Comercio y trabajo

En este capítulo las partes se comprometen a respetar las normas laborales y reglamentos contenidos en la Organización Internacional del Trabajo (OIT), asegurando que su legislación y sus prácticas laborales fomenten la salud y la seguridad en el trabajo, la no discriminación entre los trabajadores, etcétera. Por otro lado, las partes podrán fijar libremente sus prioridades laborales, siempre que no afecten negativamente a los niveles de protección laboral.

Capítulo 24. Comercio y medio ambiente

Las partes podrán fijar libremente sus políticas medioambientales siempre que respeten las disposiciones de los acuerdos internacionales del que son parte. Además, se comprometen a cooperar en los asuntos medioambientales, promoviendo el comercio de bienes y servicios medioambientales para mitigar el cambio climático

Capítulo 25. Diálogos bilaterales y cooperación

Las partes contratantes se comprometen a intensificar su cooperación y a facilitar el intercambio de información en los ámbitos de la ciencia y la silvicultura.

Capítulo 26. Disposiciones administrativas e institucionales

Este capítulo hace referencia a la creación de un Comité mixto, formado por representantes de ambas partes, que tiene el objetivo de supervisar y facilitar la aplicación del acuerdo, resolviendo las diferencias que puedan surgir sobre la interpretación o aplicación del mismo.

Capítulo 27. Transparencia

Las partes se comprometen a facilitar la publicación de las leyes, reglamentos, procedimientos y disposiciones administrativas que están relacionadas con los asuntos

del CETA, suministrando la información en el menor tiempo posible a quienes lo soliciten.

También se comprometen a cooperar de forma más estrecha en los distintos organismos internacionales para promover la transparencia en el comercio e inversiones internacionales.

Capítulo 28. Excepciones

Tanto la UE como Canadá pueden desestimar todo o partes del acuerdo si consideran que no se garantiza la salud y la seguridad pública de las personas, la preservación del medio ambiente o se promuevan prácticas fraudulentas.

Capítulo 29. Solución de diferencias

El capítulo especifica el procedimiento que tienen que seguir las partes en caso de surjan diferencias en la interpretación o aplicación de las disposiciones del CETA. Antes de recurrir al sistema de solución de diferencias, las partes deberán comunicarse e intentar resolver sus diferencias en el menor tiempo posible.

Capítulo 30. Disposiciones finales

En este capítulo se hace referencia a la forma en la que el acuerdo entra en vigor y se aplica provisionalmente, al procedimiento que hay que seguir en caso de nuevas adhesiones a la UE y a la terminación del acuerdo por una de las partes.

9.3. Relaciones comerciales entre la UE y Canadá

Como apoyo al análisis teórico, se procederá a evaluar la situación de las relaciones comerciales a través de indicadores estadísticos entre la UE y Canadá desde que elaboraron conjuntamente el estudio hasta la entrada en vigor del CETA. También se evaluarán los primeros efectos del CETA, desde su aplicación hasta junio de 2018. (Últimos datos actualizados).

9.3.1. Evaluación de las relaciones comerciales antes del estudio conjunto

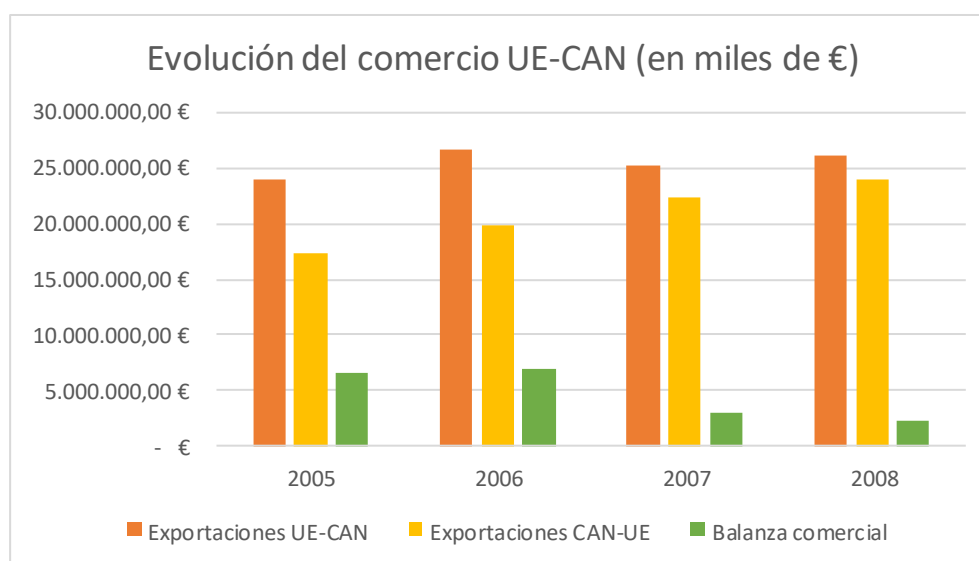


Gráfico: Elaboración propia en base a los datos proporcionados por datacomex

Desde el año 2005 la balanza comercial europea ha sido positiva; aunque el excedente comercial se ha ido reduciendo, hasta llegar a los 2.182.646,93 € en 2008. Haciendo una valoración de la evolución de las exportaciones a Canadá, podemos determinar que aumentaron un 9,22% en el periodo comprendido entre 2005-2008, pasando inicialmente de 23.907.798,29 € a 26.112.117,39 € en 2008. La evolución de las exportaciones canadienses es un dato muy relevante a tener en cuenta, pues aumentaron un 37,52% en el periodo a analizar. Este notable incremento es motivo suficiente para que el gobierno federal Canadiense quisiera iniciar negociaciones comerciales con la UE. En el año 2008, el comercio con Canadá representaba el 1,50% del comercio total de la UE con el resto del mundo.

En 2008, los principales países europeos en exportar a Canadá fueron Alemania (23,89%), Reino Unido (17,59%), Francia (10,82%), Italia (9,94%) y Bélgica (8,05%).

Entre los productos y sectores europeos más exportados en el 2008 podemos destacar: productos farmacéuticos (12,46%), combustibles y aceites (7,79%), bebidas de todo tipo, exceptuando los zumos (4%) y productos químicos orgánicos (2,38%).

9.3.2. Evaluación de las relaciones comerciales 2009-2017

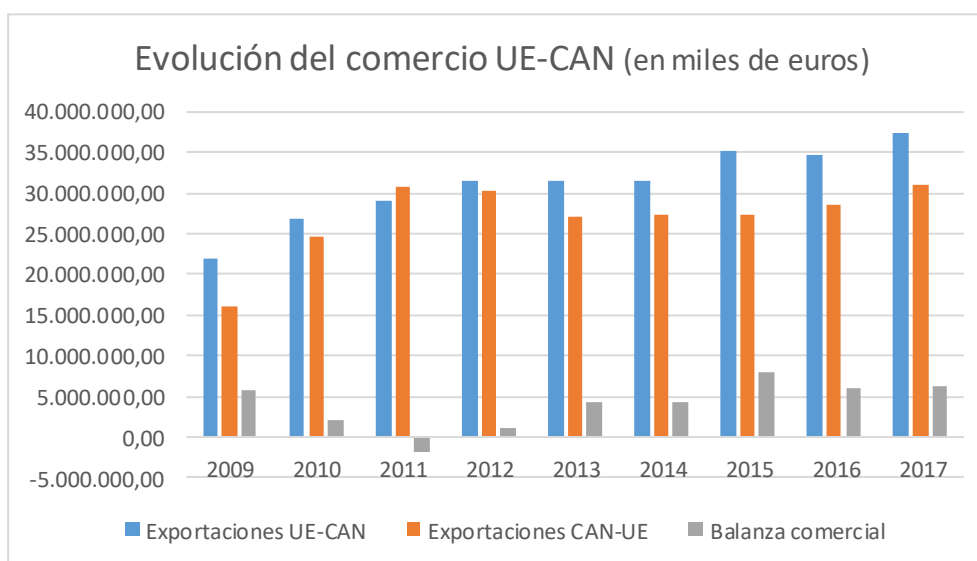


Gráfico: Elaboración propia en base a los datos proporcionados por datacomex

El análisis del gráfico permite observar una evolución mayormente positiva de las exportaciones europeas al mercado canadiense entre 2010 y 2017, alcanzando la cifra máxima en ese último año como consecuencia de la aplicación provisional del CETA. Con respecto a las exportaciones canadienses, su evolución ha estado marcada por diferentes vaivenes. En 2009, año en el que se iniciaron las negociaciones del acuerdo con Canadá, las exportaciones disminuyeron en ambos lados del atlántico en comparación al 2008, un 16,04% y un 32,93% respectivamente. Los motivos de este descenso tan pronunciado se deben a los efectos de la crisis económica mundial.

En 2010, la situación comercial mejoró para ambas partes; sobre todo para el mercado canadiense. Sus exportaciones aumentaron más de un 50% con respecto al 2009. Con respecto a la UE, desde el 2010 se experimentó un crecimiento constante de las exportaciones.

En 2013, las exportaciones canadienses sufrieron un descenso del 10%. El motivo de este descenso se debe a los problemas del sector minero y petrolero canadienses. Entre 2014-2016, tanto las exportaciones canadienses como europeas aumentaron, en mayor medida las de la UE.

Con respecto al 2017, año en el que se produjo la entrada en vigor del acuerdo comercial, las exportaciones de la UE aumentaron un 7,50% en comparación al 2016. En cambio, el crecimiento de las exportaciones canadienses fue moderado.

La evolución de los principales sectores y productos exportados a Canadá entre 2009-2017 es el siguiente:

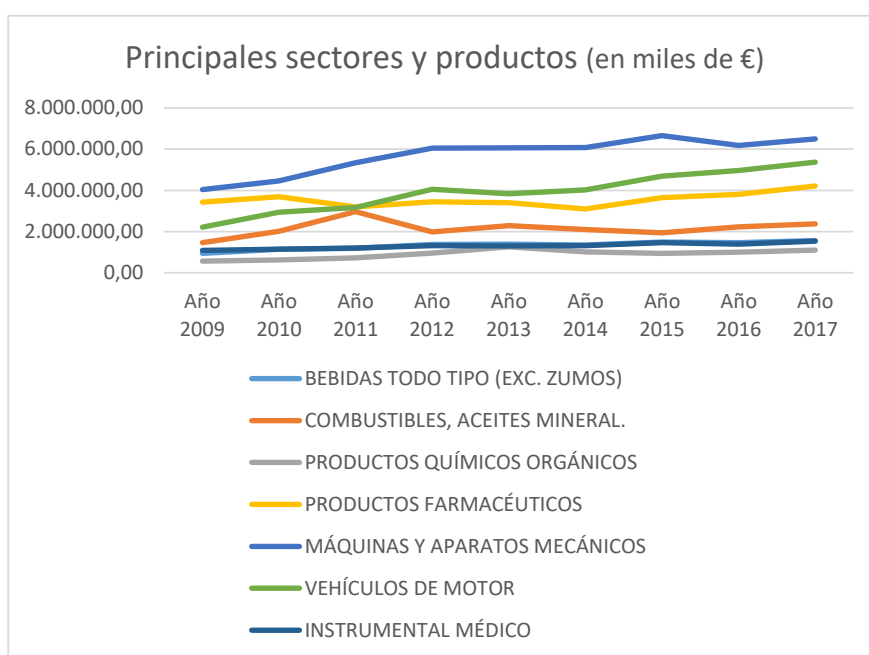


Gráfico: Elaboración propia en base a los datos proporcionados por la Comisión.

El análisis del gráfico nos muestra como las exportaciones de maquinaria y vehículos de motor han experimentado un crecimiento exponencial. Con respecto a los productos farmacéuticos, éstos han presentado un crecimiento relativamente constante y moderado.

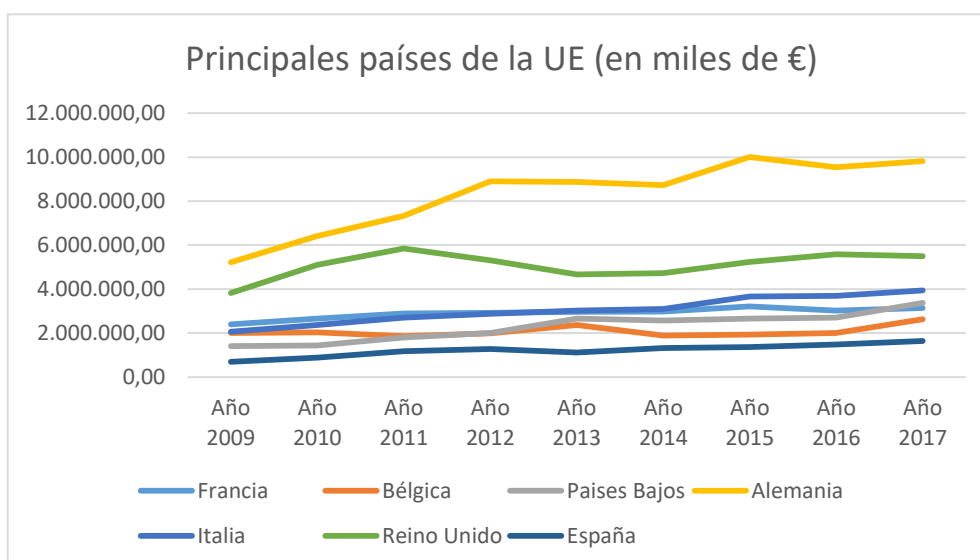


Gráfico: Elaboración propia en base a los datos proporcionados por datacomex

La evolución de las exportaciones de los principales países ha sido generalmente muy positiva; destacando el aumento de las exportaciones alemanas y el descenso considerable que experimentaron las exportaciones inglesas. En 2017, Alemania destacaba como principal exportador de la UE a Canadá, cuyas exportaciones representaban el 26,30% del total, seguida de Reino Unido (14,73%), Italia (10,54%), Países Bajos (9,03%) y Francia (8,43%).

9.3.3. Evaluación tras la aplicación del CETA

Ha transcurrido poco más de un año desde la aplicación provisional del CETA y ya se están percibiendo los primeros frutos. Según los datos proporcionados por la Comisión Europea (2018), las exportaciones europeas han experimentado un crecimiento del 7% entre octubre de 2017 y junio de 2018.

Entre los sectores más beneficiados podemos destacar los productos farmacéuticos (10%), los cosméticos (11%) y la maquinaria (8%). Con respecto a los productos agrícolas, el chocolate ha sido el más beneficiado, pues sus exportaciones han aumentado un 34% con respecto al año anterior. También podemos destacar el aumento de las exportaciones de las frutas y nueces (29%) y el vino espumoso (11%).

9.4. Controversias y opinión pública

En repetidas ocasiones, la Comisión Europea y el Gobierno de Canadá han manifestado que las disposiciones contenidas en el CETA proporcionan beneficios y nuevas oportunidades tanto para las empresas e inversores como para la sociedad civil.

Sin embargo, en estos últimos años, el acuerdo con Canadá ha sido objeto de numerosas críticas por asociaciones ecológicas y sindicatos y parte de la sociedad civil de ambos lados del atlántico debido a las posibles consecuencias desfavorables para la salud, la protección del medio ambiente, los derechos laborales, el empleo o los servicios públicos. A continuación se especificarán los aspectos del tratado que más controversias y rechazo ha generado el texto de CETA.

Falta de información y transparencia

Uno de los aspectos más criticados ha sido la falta de transparencia durante todo el proceso de las negociaciones. En primer lugar, el mandato de negociación que emite el Consejo Europeo para determinar los parámetros fue suscrito en 2009, fecha en la que se iniciaron las negociaciones; y hasta finales del 2015 no se hizo público. Lo mismo sucede con el texto del acuerdo, que hasta que las partes no comunicaron el fin de las negociaciones no se pudo acceder públicamente a ello.

El debate público sobre el CETA era casi inexistente, hasta que Greenpeace Holanda filtró una serie de documentos que pusieron en entredicho al tratado de libre comercio que la UE y los EEUU estaban negociando. En un principio se esperaba que el CETA se hubiera concluido antes de iniciar las negociaciones con los EEUU, pero finalmente no fue así por el revuelo que causó la filtración de estos documentos en las que se reflejaron cuestiones muy controvertidas y polémicas, como el mecanismo de resolución de disputas entre inversor y estado.

Todo lo expuesto viene a contradecir el artículo 22.2 sobre transparencia del CETA, en la que partes se comprometen a fomentar la participación pública (sociedad, sindicatos, asociaciones, etcétera) y hacer pública toda la información concerniente al acuerdo. La Comisión no ha proporcionado la suficiente transparencia en todo lo relacionado con el CETA.

Procedimiento de aprobación y su aplicación provisional

El procedimiento para aprobar el CETA y su aplicación provisional han sido unas de las cuestiones más debatidas. La comisión sostuvo reiteradas veces que la UE podía aprobar exclusivamente el acuerdo comercial con Canadá, apoyándose en los artículos del TFUE que facultan a la Comisión celebrar y negociar acuerdos internacionales por sí sola en el ámbito comercial. El propio presidente de la Comisión, Jean-Claude Juncker (2016) aseguró que el CETA “no es un acuerdo mixto”. El análisis efectuado sobre el contenido del acuerdo en el apartado anterior ha reflejado claramente que hay una serie de aspectos que exceden de la competencia comunitaria, por lo que el acuerdo debería haber sido considerado como mixto desde el primer momento. La prioridad de la Comisión era aprobar el CETA en la menor brevedad posible, y eso suponía un proceso de ratificación ordinario, sin tener que someterse a la aprobación de los Parlamentos nacionales.

Ante la presión ejercida por movimiento de asociaciones y algunos Parlamentos nacionales, finalmente la Comisión decidió considerar al CETA como un acuerdo mixto, pero con la condición de que el acuerdo comercial pudiera aplicarse de forma provisional una vez que el Consejo y el Parlamento Europeo lo respaldasen. Muchos críticos opinan que la aplicación provisional del CETA carece de valor democrático porque los Estados miembros no han podido examinarlo ni debatirlo en sus Parlamentos nacionales.

Protección de las inversiones y el Sistema de Controversias entre Inversor y Estado (ISDS)

Sin duda, la cuestión de las inversiones ha sido objeto de preocupación y de rechazo por parte de la sociedad civil. Cuando se publicó el texto del CETA, las críticas se centraron en el controvertido capítulo de las inversiones, y más concretamente en el establecimiento de un mecanismo de arbitraje internacional privado, el denominado Solución de Controversias entre Inversores y Estados (ISDS, por sus siglas en inglés). Este mecanismo se incluyó en varios acuerdos comerciales, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA³³, por sus siglas en inglés), y también se propuso en el acuerdo entre los EEUU y la UE, la Asociación Transatlántica de

³³ Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés) entre EEUU, Canadá y México que entró en vigor en 1994. Es el primer ALC celebrado entre países desarrollados.

Comercio e Inversión (TTIP, por sus siglas en inglés), cuyas negociaciones están actualmente paralizadas,

El ISDS permite que los inversores extranjeros puedan demandar a los gobiernos nacionales, eludiendo sus sistemas legales, si consideran que sus decisiones, medidas o normas afectan negativamente a sus operaciones y beneficios futuros. Este mecanismo de resolución de disputas crea un tribunal de arbitraje, formado por 3 miembros, para cada demanda que se interpone. Las críticas se centran en su falta de transparencia durante el proceso y se cuestiona la independencia e imparcialidad de los jueces, que actúan en beneficio de las grandes empresas. Además, asociaciones ecológicas denuncian que las políticas públicas ambientales y de salud se cuestionan ante estos tribunales.

Desde la entrada en vigor del NAFTA, Canadá ha sido objeto de numerosas demandas por parte de empresas estadounidenses al adoptar medidas o normativas para proteger el medio ambiente o la salud pública, convirtiéndose en el país industrializado más demandado del mundo. (Cingotti, Eberhardt, Grotefendt, Olivet, & Sinclair, Septiembre 2016)

Ante la preocupación suscitada por este mecanismo de arbitraje internacional y para evitar que el Parlamento europeo no llegase a ratificar el acuerdo comercial, la Comisión solicitó modificar el capítulo de las inversiones durante la revisión jurídica del texto del CETA en 2016. A través de las modificaciones se incluyó un artículo para garantizar que los Gobiernos de las partes tuvieran el derecho de regular en su territorio para cumplir con sus objetivos políticos, y se añadió una disposición para permitir que la UE aplicase sus ayudas estatales sin que el CETA pudiese poner objeciones (Agencia EFE, 2016).

También se estableció un tribunal permanente de inversiones denominado Sistema de Tribunal de Inversiones (ICS, por sus siglas en inglés), cuyos juristas serían elegidos por el Comité mixto del CETA. La comisaria europea Cecilia Malmström (Comunicado de prensa tras la revisión jurídica, 29 febrero 2016) lo definió como “*un tribunal para la resolución de disputas permanente, transparente e institucionalizado*”.

Este nuevo enfoque también ha sido criticado por expertos y por la sociedad civil al considerar que los cambios han sido ínfimos y que el ICS no cumple con el principio de igualdad, beneficiando a las grandes multinacionales en perjuicio de los intereses

nacionales. La protección de las inversiones es débil y no se garantiza que los miembros del ISDS puedan ocupar el cargo de árbitro en el ICS; además se permite que los inversores extranjeros puedan sugerir que su demanda sea examinada por un miembro concreto de este tribunal (Guamán Hernández & Conesa de Lara, 2016).

Otra de las críticas concernientes a las inversiones, es la voluntad de las partes de emprender conjuntamente la creación de un tribunal multilateral de inversiones (MIC, por sus siglas en inglés) que vendría a sustituir los mecanismos de solución de diferencias que se han incluido en recientes acuerdos comerciales. La comisión realizó en 2016 una consulta pública que recibió un gran apoyo, aunque sectores críticos juzgaron su participación y la forma en la que se realizó.

Opositores han sostenido que la creación de este tribunal no es necesario porque los tribunales nacionales son capaces de resolver las disputas con los inversores; además, sostienen que el tribunal multilateral sólo beneficiaría a las grandes multinacionales en detrimento del poder regulatorio de los gobiernos nacionales con respecto a los servicios públicos (Redacción el salto, 2017). De momento, el Consejo ha autorizado a la Comisión para llevar a cabo las negociaciones de este tribunal.

Derechos de Propiedad Intelectual (DPI)

Los aspectos más controvertidos de las disposiciones relativas al DPI han sido las siguientes:

1. Patentes de los productos farmacéuticos

Las patentes de los productos farmacéuticos ha sido uno de los temas criticados por la sociedad canadiense. El coste de los medicamentos en Canadá es uno de los más elevados del mundo, sólo por detrás de los EEUU. A través del CETA ese coste se verá incrementado por las disposiciones incorporadas en el acuerdo. El país norteamericano ha extendido el periodo de protección para los medicamentos patentados, que ahora disfrutaban de 22 años de exclusividad en el mercado. Esto va a suponer un retraso en la fabricación y comercialización de medicamentos genéricos, lo que supondrá un aumento de los mismos. Se ha estimado que una vez que el CETA comience a aplicarse, el coste de los medicamentos patentados aumente entre un 7% y un 13% (Lexchin & Gagnon, 2013). Para contrarrestar el efecto, el gobierno de Canadá se comprometió a compensar a las provincias y territorios el aumento del coste.

2. Denominaciones de Origen Protegidas (DOP) e Indicaciones Geográficas (IG)

Según el ADPIC las Indicaciones Geográficas (IG) son “*topónimos que se utilizan para identificar productos que proceden de determinados lugares y tienen determinadas características*”. Realmente se atribuye calidad, reputación y características especiales directamente a un producto según donde se haya producido. El ADPIC de la OMC solo ofrece una mayor protección para los vinos y las bebidas espirituosas, pero no hace ninguna referencia a los productos agrícolas. En el caso de lo acordado por el CETA, además de la protección que se otorga a los vinos y bebidas espirituosas en virtud del ADPIC, la protección se amplía a cientos de productos agrícolas o alimenticios, como el queso, la carne, los aceites o la cerveza (Werneburg & Michael, 2017).

En la UE, las DOP (Denominaciones de Origen Protegidas) y las IG ostentan un estatus de protección muy elevado. Por lo que uno de los objetivos prioritarios es alcanzar en los mercados internacionales una protección equiparable para las mismas. Haber logrado más reconocimiento y protección a determinadas IG y DOP supone un logro muy significativo, y más teniendo en cuenta que en Canadá no existía tal protección para los productos agrícolas o alimenticios, pues se equiparaban a marcas comerciales.

Canadá ha introducido modificaciones sustanciales en su ley de marcas comerciales para ajustarlo a lo dispuesto por el CETA. Sin embargo, para los canadienses, extender dicha protección a los productos agrícolas o agroalimentarios va a suponer un sobre coste para los productores o fabricantes, los cuales tendrán que buscar otros nombres o términos comerciales y volver a etiquetar los productos.

En virtud del CETA, solo 143 alimentos y bebidas de la UE ostentan el estatus de IG en el mercado canadiense, por lo que están protegidas ante imitaciones similares³⁴. Además, podrán añadirse nuevas IG adicionales a la lista que figura en el anexo mediante una solicitud a la autoridad competente y siguiendo un proceso específico para ello.

La crítica se centra en que el CETA no contempla, en un principio, que las IG y DOP que figuran como registradas en la UE cuando el acuerdo comercial se firmó

³⁴ De los 143 IG europeos, 21 nombres se superponen con productos que se comercializan en el mercado canadiense. El CETA ha previsto una serie de soluciones para resolver este conflicto.

puedan adherirse a la lista que figura en el anexo 20-A. Las IG europeas que no están protegidas por el CETA representan el 85%, un porcentaje muy significativo y desfavorable al mismo tiempo para los productores europeos, cuyos productos con IG y DOP reconocidas en el marco europeo competirán con imitaciones similares en el mercado canadiense sin ninguna restricción y sin que puedan alegar quejas.

A mediados de junio de 2018, el ministro Italiano anunció que no ratificaría el ALC porque “[...] *solamente protege a una pequeña parte de nuestras Denominaciones de Origen Protegidas (DOP) y de las Indicaciones Geográficas Protegidas (IGP)*” (Europa press, 2018). Entre las 143 IG y DOP que protege el CETA, 40 son italianas. A pesar de ser uno de los países de la UE con más IG protegidas en virtud del CETA, sostienen que la protección es insuficiente.

La comisión deberá plantear soluciones para resolver este conflicto si quiere que el ALC sea ratificado por Italia.

Protección de la salud del consumidor y el medioambiente

Los estándares en seguridad alimentaria, agrícola y medioambiental europeos son muy elevados. Canadá es un país con una regulación fuerte que protege el medioambiente, pero los estándares europeos ostentan un nivel superior. Las asociaciones ecológicas han manifestado que una armonización de las legislaciones entre Canadá y la UE puede incidir negativamente en dichos ámbitos.

El CETA se compromete a mantener los estándares medioambientales, requiriendo que las partes no las reduzcan para favorecer el comercio o las inversiones. Por otro lado, el acuerdo con Canadá tampoco puede limitar la capacidad de los países de la UE para establecer estándares elevados de protección del medioambiente y de los consumidores en sus normativas.

Protección de los derechos laborales y destrucción de empleo

Las críticas se centran en que la protección de los derechos laborales a través del CETA no es suficiente, enfatizando que los inversores están más protegidos que los derechos de los trabajadores. En la actualidad, sindicatos de trabajadores de ambos lados del atlántico han solicitado que el texto del CETA sea revisado para que se garantice la aplicación de los derechos laborales y se aseguren penalizaciones por quebrantar los derechos de los trabajadores.

Además, Canadá no ha ratificado algunos convenios suscritos en la OIT, como el convenio 98 que regula el derecho de sindicación y de negociación colectiva. Esto supone que no hay una equivalencia en materia de derechos laborales entre las partes, lo que puede conducir a una desregulación de los mismos. Sin embargo, cabe matizar que recientemente Canadá ha manifestado que está considerando aprobarlo.

Por otro lado, la propia Comisión en la comunicación de comercio para todos (2015) reconoció que el comercio *“puede acarrear consecuencias negativas para algunas regiones y algunos trabajadores si la nueva competencia resulta ser demasiado intensa para algunas empresas”*. Estas palabras no suenan muy alentadoras, y más teniendo en cuenta que uno de los objetivos primordiales de los ALC es crear puestos de trabajo.

Servicios públicos

Para la liberalización de los servicios públicos en los acuerdos de nueva generación las partes incorporan una lista positiva y negativa. En la lista positiva cada parte enumera una serie de sectores que pueden someterse a la liberalización. Con respecto a la lista negativa, todos los sectores que no se hayan listado están sujetos a la liberalización, aunque las partes pueden especificar qué sectores no se someten a tal liberalización. En el caso del CETA, la introducción de una lista negativa ocasionó preocupación entre la sociedad civil. La lista negativa es mucho más impredecible que la positiva, porque si los sectores no se enumeran correctamente se someterán directamente a una privatización.

Por otro lado, el CETA establece que no obliga a ninguna de las partes privatizar ningún servicio público, como el agua, la educación, la sanidad, etcétera. Además, los gobiernos nacionales podrán mantener sus monopolios o concesiones. Sin embargo, si un gobierno decide liberalizar de forma voluntaria un servicio y en un futuro desea revertir el efecto, es posible que las compañías canadienses soliciten algún tipo de compensación a través del ICS.

10. CONCLUSIONES

A lo largo del trabajo se ha manifestado que una mayor liberalización del comercio estimula el crecimiento y el desarrollo económico internacional, mejorando el nivel de vida de los países. El fenómeno de los acuerdos comerciales bilaterales se ha convertido en una vía alternativa al sistema multilateral del comercio, que actualmente se encuentra estancada desde la Ronda de Doha. Las diferencias entre países desarrollados y países emergentes cada vez son más notables, por lo que alcanzar de forma consensuada un acuerdo que beneficie y satisfaga a todos los miembros se está convirtiendo en una ardua tarea. A raíz de ello se ha producido un aumento de los acuerdos regionales en detrimento del multilateralismo. A día de hoy, el bilateralismo parece la única manera de hacer frente a la deriva proteccionista que algunos países están adoptando, como los EEUU.

El GATT, a pesar de no tener base institucional, jugó un papel muy importante en la liberalización progresiva del comercio internacional mediante la supresión de aranceles y el establecimiento de principios comerciales que servían como referencia para el marco normativo; sin embargo sus carencias se hacían cada vez más evidentes en cada ronda. La OMC consiguió suplir dichas insuficiencias, estableciendo una institución permanente que regulase el comercio entre los países, abarcando otros aspectos que no habían sido contemplados anteriormente y administrando los acuerdos comerciales multilaterales que se iban celebrando. Como se ha reflejado, los acuerdos multilaterales están contribuyendo a una mayor liberalización del comercio e inversiones; sin embargo la agricultura sigue siendo un tema delicado, sobre todo en los países desarrollados (como los EEUU y países que conforman la UE) y que a día de hoy no se ha llegado a un acuerdo que aborde todas las cuestiones referente a ella.

El análisis de las relaciones comerciales de la UE con los distintos socios ha evidenciado que los ALC favorecen y promueven el crecimiento económico de los países de la unión. La celebración de los denominados acuerdos de “nueva generación” se ha convertido en un instrumento prioritario y esencial para la Comisión. Se ha evidenciado que los objetivos de este tipo de acuerdos exceden del mero ámbito comercial y buscan eliminar las barreras no comerciales que son más complejas de detectar para facilitar una mayor y mejor apertura comercial (González, Gordo, & Manrique, 2017).

El análisis que se ha efectuado sobre el tratado comercial con Canadá nos ha dejado entrever sus lados positivos y negativos. En primer lugar, los beneficios que puede proporcionar a las empresas e inversores europeos son muy elevados; además de que la eliminación del 99% de los aranceles les va a suponer un ahorro considerable que tendrá repercusiones positivas en los consumidores al poder acceder a precios más baratos.

Es un acuerdo muy completo que mejora y facilita considerablemente la apertura comercial. La evolución de las exportaciones de la UE a Canadá ha sido muy positiva en los últimos años, y no se duda de que el impacto del CETA fomentará un mayor crecimiento de las mismas. Con respecto a Canadá, acceder a un mercado con más de 500 millones de personas proporciona oportunidades y ventajas competitivas muy beneficiosas que fomentarán considerablemente sus exportaciones. El impacto del CETA en los primeros meses ha sido bastante favorecedor, sobre todo para las exportaciones de los países europeos. Además, los primeros efectos del CETA pueden incentivar al resto de países europeos que aún no han ratificado el acuerdo.

Por otro lado, el CETA aborda una gran variedad de aspectos y sectores que no habían sido contemplados en otros acuerdos comerciales, como el comercio transfronterizo, normas de origen, acceso a la contratación pública, regulación de la competencia, etcétera. Otra de las características a valorar es el compromiso que tienen ambas partes de promover un desarrollo económico sostenible teniendo en cuenta la protección del medio ambiente, algo que es muy importante en los tiempos que corren sobre el cambio climático.

No obstante, como hemos mencionado previamente, el CETA también ha ocasionado controversias y ha sido objeto de muchas críticas. En primer lugar, algunos aspectos que regula el CETA no han sido bien vistos. La inclusión del ICS ha sido la cuestión más controvertida, porque en cierta manera puede afectar negativamente a las normativas y regulaciones que pretendan impulsar los gobiernos de las partes para promover la seguridad alimentaria o la protección del medio ambiente. Además, las pymes europeas se verían perjudicadas por este mecanismo al no disponer de los suficientes recursos. El mecanismo de resolución de disputas ha sido tan criticado que la Comisión se vio en la necesidad de introducir enmiendas en ese sistema para hacerlo más transparente e institucionalizado.

En segundo lugar, las disputas internas entre las instituciones comunitarias y las presiones de algunos Parlamentos nacionales y regionales han reflejado que la Comisión ha tenido dificultades para sacar adelante el tratado con Canadá. El estallido de estas disputas hace pensar que pueden volver a producirse en las próximas negociaciones comerciales si la UE no promueve una mayor transparencia e implicación de todos los grupos de interés.

El problema inicial ha sido la falta de transparencia que ha fomentado la Comisión desde que se iniciaron las negociaciones. El análisis de las controversias del CETA ha evidenciado que la situación hubiera sido totalmente distinta en estos momentos si desde el principio se hubiera promovido una mayor transparencia sobre el contenido de las negociaciones y se hubieran realizado debates y consultas públicas sobre cuestiones específicas con representantes de la sociedad civil, sindicatos y asociaciones de consumidores y ecologistas. La opacidad de información y la premura de aprobar el CETA generó una situación de preocupación y alarma entre la sociedad civil, asociaciones e incluso en algunos Parlamentos nacionales.

Es cierto que la UE ostenta la facultad de negociar y celebrar acuerdos comerciales internacionales; sin embargo si los Estados miembros hubieran tenido una participación más activa durante las negociaciones, los acuerdos contemplarían los intereses y preocupaciones de la sociedad.

De momento, se han impulsado nuevos planteamientos sobre la estructura de los acuerdos comerciales y se están publicando los documentos referentes a las negociaciones que la Comisión está llevando a cabo, como los mandatos de negociación con Australia y Nueva Zelanda.

Aun así, el futuro de la aplicación plena del acuerdo con Canadá es incierto. En estos momentos la supervivencia del CETA dependerá del resto de Estados miembros que todavía no lo han ratificado en sus Parlamentos nacionales y regionales. Lo que ocurra finalmente con el CETA servirá como precedente tanto para los acuerdos comerciales que la UE actualmente está negociando como para los futuros acuerdos. Además, la resolución final de TJUE sobre la compatibilidad del mecanismo de solución de disputas entre inversor y estado con los tratados y derechos fundamentales de la UE marcará un antes y un después en la trayectoria de la política comercial europea. Si finalmente el sistema de inversiones es considerado incompatible, la UE se

verá obligada a replantear su política comercial para enfocarla al interés común de la unión.

11. BIBLIOGRAFÍA

- Agencia EFE. (29 de Febrero de 2016). *Canadá y la UE modifican el capítulo de inversiones de su acuerdo comercial*. Obtenido de Agencia EFE: <http://www.expansion.com/agencia/efe/2016/02/29/21707491.html>
- Alienor EU. (24 de Febrero de 2017). *CETA: Why and how did it happen?* Obtenido de http://www.alienoreu.com/article/ceta-why-and-how-did-it-happen_a148/
- Arnáiz, A. J. (2011). Los Acuerdos de Libre Comercio de la nueva era: el acuerdo Unión Europea y Corea del Sur. *Revista Española de Relaciones Internacionales*, 26-49.
- Arnaud, V. G. (1996). *Mercosur, Unión Europea, Nafta y los procesos de integración regional*. Buenos Aires: Abeledo-Perrot S.A.E.
- Bäumler, J. (2016). Sólo una Pequeña Pausa para respirar: Fallo del Tribunal Constitucional Federal Alemán sobre el AECG. *IISD*(4), 3-6. Obtenido de <https://www.iisd.org/sites/default/files/publications/iisd-itn-diciembre-2016-espanol.pdf>
- Bermejo, R., & San Martín Sánchez de Muniáin, L. (1996). Del Gatt a la Organización Mundial del Comercio: Análisis y perspectivas de futuro. *Anuario de derecho internacional*, 147-200.
- Carrera Troyano, M., De Diego Álvarez, D., & Hernández Martín, R. (2013). *Lecciones sobre economía mundial. Introducción al desarrollo y a las relaciones económicas internacionales* (Vol. Sexta edición). Cizur Menor (Navarra): Aranzadi.
- Cingotti, N., Eberhardt, P., Grotefendt, N., Olivet, C., & Sinclair, S. (Septiembre 2016). *El Sistema de Tribunales de Inversiones puesto a prueba*. Amsterdam/Bruselas/Berlin/Ottawa: Centro Canadiense de Políticas Alternativas; Corporate Europe Observatory; Amigos de la Tierra Europa; Foro Alemán de ONG de Medio Ambiente y Desarrollo y el Transnational Institute. Obtenido de https://www.tni.org/files/publication-downloads/el_ics_puesto_a_prueba.pdf
- Comisión Europea. (2004). *El Sistema de Preferencia Generalizadas de la Unión Europea*. Bélgica: Mostra Communication. Obtenido de Dirección General de Comercio.
- Comisión Europea. (2015). *Comercio para todos. Hacia una política de comercio e inversiones*. Luxemburgo: Publicaciones oficiales de la Unión Europea. Obtenido de Comisión Europea.
- Comisión Europea. (2017). *La política comercial de la UE. Qué es y cómo funciona*. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea.

- Consejo Europeo. (25 de Julio de 2018). *Acuerdos Comerciales de la UE*. Obtenido de Política comercial de la UE: <https://www.consilium.europa.eu/es/policies/trade-policy/trade-agreements/>
- Conthe Yoldi, J. (2016). Los acuerdos comerciales europeos de nueva generación. *Revistas ICE*, 95-104.
- De la Iglesia Aparicio, P., Tena García, J., Gorrioz Waddington, J., & García Lorenzo, M. (2015). Los acuerdos comerciales con América del Norte: TTIP y CETA. *Revistas ICE*(884), 67-81.
- Díaz Huder, C. (1980). La Política Comercial Común: Las relaciones exteriores de la Comunidad Económica Europea. (I. N. Pública, Ed.) *Documentación administrativa*(185), 469-494.
- Díaz Mier, M. Á. (1996). *Del GATT a la Organización Mundial del Comercio*. Madrid: Síntesis.
- Europa press. (18 de Junio de 2016). *El acuerdo comercial entre la UE y Canadá dejará de aplicarse si Italia no lo ratifica*. Obtenido de <https://www.europapress.es/economia/macroeconomia-00338/noticia-acuerdo-comercial-ue-canada-dejara-aplicarse-si-italia-no-ratifica-20180618163633.html>
- Europa press. (14 de Junio de 2018). *Italia no ratificará el tratado de libre comercio con Canadá (CETA)*. Obtenido de <http://www.europapress.es/economia/noticia-italia-no-ratificara-tratado-libre-comercio-canada-ceta-20180614104047.html>
- European Commission. (Octubre de 2018). *Overview of FTA and other trade negotiations*. Obtenido de European Comisión: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf
- European Commission. (Febrero de 2018). *How the EU is putting the CARIFORUM-EPA into practice*. Obtenido de Países y regiones: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/april/tradoc_149286.pdf
- European Commission. (23 de Febrero de 2018). *Policy making*. Obtenido de <http://ec.europa.eu/trade/policy/policy-making/>
- Febrel Melgarejo, I. (2009). Multilateralismo y acuerdos comerciales regionales. *ICE*(2956), 3-10.
- Fernández Carbajal, A. (2016). *Los acuerdos comerciales exteriores de la Unión Europea: España ante el Acuerdo de Libre Comercio UE-Corea del Sur*. Oviedo: Ediciones de la Universidad de Oviedo.
- García, M. (2006-2007). La política comercial de la Unión Europea: hacia un comercio más justo para todos. *Oasis*(12), 347-357.
- González Rabanal, M. C. (2005). La Política Comercial Comun. *Revista de Derecho de la UE*, 137-161.
- González, M. J., Gordo, E., & Manrique, M. (5 de Septiembre de 2017). *Los acuerdos comerciales de nueva generación de la UE: el tratado CETA*. Obtenido de Boletín Económico. Banco de España.: <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/ArticulosAnaliticos/2017/T3/fich/beaa1703-art25.pdf>

- Government of Canada. (30 de Septiembre de 2013). *Canada-European Union Trade and Investment Enhancement Agreement*. Obtenido de Global Affairs Canada: <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/eu-ue/tiea.aspx?lang=eng>
- Guamán Hernández, A., & Conesa de Lara, J. (2016). *El CETA al descubierto: Las consecuencias del tratado entre la UE y Canadá sobre los derechos sociales*. Albacete: Bomarzo.
- Guamán, A., & Sánchez Centellas, A. M. (26 de Octubre de 2016). *Todo lo que esconde el CETA*. Obtenido de ctxt: <https://ctxt.es/es/20161026/Firmas/9231/CETA-firma-del-acuerdo-UE-Canada.htm>
- Herederero de Pablos, M. I. (2001). La Organización Mundial del Comercio frente al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio . *Boletín económico ICE*(2691).
- J. D'Erman, V. (11 de Agosto de 2016). Comparative Intergovernmental Politics: CETA Negotiations between Canada and the EU. *Politics and Governance*, 4, 90-99.
- Káiser Moreiras, J. L., & Frutos Ibor, R. (2018). La política comercial europea. *Revistas ICE*, 111-126.
- La política comercial de la Unión Europea. (Junio 2018). *Boletín económico de ICE*, 136-173.
- Lexchin, J., & Gagnon, M.-A. (2013). *CETA and Pharmaceuticals: Impact of the trade agreement between Europe and Canada*. Ottawa: Canadian centre for policy alternatives.
- López López, N. (2008). Las negociaciones comerciales en la OMC. *ICE*, 71-87.
- López-Manterola, A. (2015). Los nuevos candidatos a la Unión Europea : Estado de situación. *Boletín económico ICE*, 17-30.
- Magro Más, A. (1968). *Comercio Internacional: el G.A.T.T*. Madrid: Guadiana de Publicaciones, S.A.
- Ocaña, J. C. (2003). *Historia de la Unión Europea y la ciudadanía europea*. Obtenido de www.historiasiglo20.org
- OMC (2008). ADPIC: Indicaciones Geográficas. Antecedentes y situación actual. Obtenido de: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/gi_background_s.htm
- OMC (2001). Programa de Doha para el desarrollo. Obtenido de: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/doha1_s.htm
- Ortiz, L., & Urtasun, E. (4 de Mayo de 2014). Tratado de Libre Comercio UE-EEUU: Un sueño neoliberal, una pesadilla democrática. *eldiaio.es*.
- Oyarzun de Laiglesia, J. (1993). GATT, neoproteccionismo y Ronda Uruguay. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 1.
- Parlamento Europeo . (Junio de 2018). *La Unión Europea y sus socios comerciales*. Obtenido de Fichas técnicas sobre la Unión Europea: <http://www.europarl.europa.eu/factsheets/es/sheet/160/la-union-europea-y-sus-socios-comerciales>

- Parlamento Europeo. (19 de Octubre de 2016). *Acuerdos comerciales: con qué países negocia la Unión Europea*. Obtenido de Parlamento Europeo: <http://www.europarl.europa.eu/news/es/headlines/world/20161014STO47381/acuerdos-comerciales-con-que-paises-negocia-la-union-europea>
- Peña, F. (2017). *Las crisis en el multilateralismo y en los acuerdos regionales*. Bogotá: Universidad Cooperativa de Colombia.
- Redacción el salto. (11 de 30 de 2017). *La Comisión Europea “aparcas” el ISDS para crear un Tribunal a la medida de las multinacionales*. Obtenido de [elsaltodiario.com: https://www.elsaltodiario.com/acuerdos-comerciales/comision-europea-nuevo-tribunal-multilateral-inversiones](https://www.elsaltodiario.com/acuerdos-comerciales/comision-europea-nuevo-tribunal-multilateral-inversiones)
- Segura Serrano, A. (2015). El Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Canadá (CETA): Una evaluación de la política comercial de la UE. *Revista electrónica de Estudios internacionales*, 11-22.
- Tena García, J., Gorriz Waddington, J., & García Lorenzo, M. (2013). El nuevo acuerdo económico y comercial reforzado entre la Unión Europea y Canadá. *ICE*, 1-2.
- Tugores Ques, J. (2002). *Economía internacional Globalización e integración regional*. Madrid: Mc Graw Hill.
- Unión Europea. Comunicación Comisión Europea: *Informe de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité económico y social europeo y al Comité de las regiones sobre la aplicación de los Acuerdos de Libre Comercio*. Bruselas. COM (2017) 654 final
- Unión Europea. Comunicado de prensa: *La Comisión Europea propone la firma y la celebración del Acuerdo comercial entre la UE y Canadá*. Estrasburgo, 5 de julio de 2016. Obtenido de: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-2371_es.htm
- Unión Europea. Dictamen del Tribunal de Justicia sobre el ALC UE-Singapur. Diario Oficial de la Unión Europea. 16 de mayo de 2017. Obtenido de: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=190727&doclang=ES>
- Unión Europea. Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea, firmado en Roma el 25 de marzo de 1957. Diario Oficial de la Unión Europea.
- Unión Europea. Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, firmado en Lisboa el 13 de diciembre de 2009. Diario Oficial de la Unión Europea.
- Unión Europea. Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones de 4 de octubre de 2006 “Una Europa global: competir en el mundo” COM (2006) 567
- Universidad Internacional de Valencia. (s.f.). *Acuerdos comerciales entre la Unión Europea y Latinoamérica*. Valencia: Investigación VIU.
- Werneburg, J., & Michael, O. (25 de Mayo de 2017). *Expanded protection for geographical indications in Canada*. Obtenido de [Gowling wlg: https://gowlingwlg.com/de/insights-resources/articles/2017/expanded-protection-for-geographical-indications-i/](https://gowlingwlg.com/de/insights-resources/articles/2017/expanded-protection-for-geographical-indications-i/)