



COMISIÓN  
EUROPEA

Bruselas, 31.10.2018  
COM(2018) 728 final

**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**

**1 de enero de 2017 - 31 de diciembre de 2017**

{SWD(2018) 454 final}

<b>CUADRO 1</b>	<b>RESUMEN DE LOS ACUERDOS INCLUIDOS EN EL PRESENTE INFORME (PARTE 1)</b>	2
<b>CUADRO 1</b>	<b>RESUMEN DE LOS ACUERDOS INCLUIDOS EN EL PRESENTE INFORME (PARTE 2)</b>	3
1.	INTRODUCCIÓN.....	5
2.	RESUMEN DE LAS PRINCIPALES CONSTATACIONES .....	9
3.	ALC DE «NUEVA GENERACIÓN»: COREA DEL SUR, COLOMBIA-ECUADOR-PERÚ, CENTROAMÉRICA Y CANADÁ.....	16
3.1.	ALC UE-COREA DEL SUR .....	16
3.2.	ACUERDOS COMERCIALES DE LA UE CON COLOMBIA, EL ECUADOR Y EL PERÚ.....	19
3.3.	ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE LA UE Y CENTROAMÉRICA.....	22
3.4.	Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA) entre la UE y Canadá .....	23
4.	ZONAS DE LIBRE COMERCIO DE ALCANCE AMPLIO Y PROFUNDO (ZLCAP).....	26
5.	ALC DE «PRIMERA GENERACIÓN».....	30
5.1.	Suiza .....	30
5.2.	Noruega .....	31
5.3.	Países mediterráneos .....	32
5.4.	México .....	34
5.5.	Chile .....	35
5.6.	Unión aduanera con Turquía .....	36
5.7.	Acuerdos de estabilización y asociación con los Balcanes Occidentales.....	36
6.	ACUERDOS DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA (AAE) CON PAÍSES DE ÁFRICA, EL CARIBE Y EL PACÍFICO (ACP) .....	38
6.1.	AAE con la Comunidad para el Desarrollo del África Meridional (SADC).....	39
6.2.	AAE Interino con África Oriental y Meridional .....	40
6.3.	AAE con el Foro del Caribe del Grupo de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico (Cariforum) .....	40
6.4.	AAE con la Región del Pacífico y AAE con Ghana, Costa de Marfil y Camerún .....	41
7.	COMERCIO Y DESARROLLO SOSTENIBLE (CDS): INFORMACIÓN ACTUALIZADA SOBRE LAS ÚLTIMAS ACTIVIDADES .....	42
8.	UN CASO CONCRETO: EL COMERCIO AGROALIMENTARIO EN EL MARCO DE LOS ALC .....	44

9. INFORMACIÓN ACTUALIZADA SOBRE LAS ACTIVIDADES PENDIENTES Y FUTURAS.....	47
10. APLICACIÓN JURÍDICA.....	49
<b>ANEXO 1: UTILIZACIÓN DE LAS PREFERENCIAS PARA LAS IMPORTACIONES A LA UE .....</b>	<b>50</b>
<b>ANEXO 2: UTILIZACIÓN DE LAS PREFERENCIAS PARA LAS EXPORTACIONES DE LA UE .....</b>	<b>51</b>
<b>ANEXO 3: LISTA DE ACRÓNIMOS .....</b>	<b>52</b>

**CUADRO 1 RESUMEN DE LOS ACUERDOS INCLUIDOS EN EL PRESENTE INFORME  
(PARTE 1)**

<b><u>ALC de «nueva generación»</u></b>	
<b>Socios</b>	<b>En vigor desde</b>
ALC UE-Corea del Sur	1 de julio de 2011
ALC UE-Colombia-Perú-Ecuador	1 de marzo de 2013 para el Perú 1 de agosto de 2013 para Colombia 1 de enero de 2017 para el Ecuador
Acuerdo de Asociación entre la UE y Centroamérica	1 de agosto de 2013: aplicación del pilar sobre comercio con Honduras, Nicaragua y Panamá; 1 de octubre de 2013: Costa Rica y El Salvador; 1 de diciembre de 2013: Guatemala.
Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA) entre la UE y Canadá	21 de septiembre de 2017
<b><u>Zonas de libre comercio de alcance amplio y profundo (ZLCAP)</u></b>	
UE-Georgia	1 de septiembre de 2014, en vigor desde el 1 de julio de 2016.
UE-Moldavia	1 de septiembre de 2014, en vigor desde el 1 de julio de 2016.
UE-Ucrania	1 de enero de 2016, en vigor desde el 1 de septiembre de 2017.
<b><u>ALC de «primera generación»</u></b>	
<b>Socios</b>	<b>En vigor desde</b>
Unión Aduanera UE-Turquía	Acuerdo de Asociación firmado en 1963; la fase final de la unión aduanera se completó el 1 de enero de 1996.
UE-Suiza	1972
UE-Noruega	1 de julio de 1973
UE-Israel	1 de enero de 1996
UE-Jordania	1 de mayo de 2002
UE-Palestina <sup>1</sup>	1 de julio de 1997
UE-Túnez	1 de marzo de 1998
UE-Marruecos	18 de marzo de 2000
UE-Líbano	1 de marzo de 2003
UE-Egipto	21 de diciembre de 2003
UE-Argelia	1 de septiembre de 2005
Acuerdo Global UE-México	ALC para mercancías en vigor desde el 1 de julio de 2000. ALC para servicios en vigor desde el 1 de marzo de 2001.

<sup>1</sup> Esta denominación no debe interpretarse como el reconocimiento de un Estado de Palestina y se utiliza sin perjuicio de la posición de cada Estado miembro al respecto.

**CUADRO 1 RESUMEN DE LOS ACUERDOS INCLUIDOS EN EL PRESENTE INFORME  
(PARTE 2)**

<b><u>ALC de «primera generación»</u></b>	
<b>Socios</b>	<b>En vigor desde</b>
Acuerdo de Asociación UE-Chile	1 de febrero de 2003
AEA <sup>2</sup> UE-Antigua República Yugoslava de Macedonia	Acuerdo interino sobre comercio: 1 de junio de 2001
AEA UE-Albania	Acuerdo interino sobre comercio: 1 de diciembre de 2006
AEA UE-Montenegro	Acuerdo interino sobre comercio: 1 de enero de 2008
AEA UE-Serbia	Acuerdo interino sobre comercio para Serbia: 1 de febrero de 2009; para la UE: 8 de diciembre de 2009
AEA UE-Bosnia y Herzegovina	Acuerdo interino sobre comercio: 1 de julio de 2008
AEA UE-Kosovo <sup>3</sup>	1 de abril de 2016
<b><u>Acuerdos de Asociación Económica (AAE)</u></b>	
<b>Socios</b>	<b>En vigor desde</b>
UE-Región del Pacífico	28 de julio de 2014: Fiyi; 20 de diciembre de 2009: Papúa Nueva Guinea.
UE-Cariforum	29 de diciembre de 2008: Antigua y Barbuda; Belice; Bahamas; Barbados; Dominica; República Dominicana; Granada; Guyana; Jamaica; San Cristóbal y Nieves; Santa Lucía; San Vicente y las Granadinas; Surinam y Trinidad y Tobago.
UE-Subregión de África Oriental y Meridional	14 de mayo de 2012: Madagascar, Mauricio, Seychelles y Zimbabue.
AAE UE-África Central	4 de agosto de 2014: Camerún
AAE UE-SADC (Comunidad para el Desarrollo del África Meridional)	10 de octubre de 2016: Botsuana, Esuatini, Lesoto, Namibia y Sudáfrica; 4 de febrero de 2018: Mozambique.
AAE Interino UE-Ghana	15 de diciembre de 2016
AAE Interino UE-Costa de Marfil	3 de septiembre de 2016

<sup>2</sup> Acuerdo de estabilización y asociación

<sup>3</sup> Esta denominación se entiende sin perjuicio de las posiciones sobre su estatuto y está en consonancia con la Resolución 1244 (1999) del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas y con la Opinión de la Corte Internacional de Justicia sobre la declaración de independencia de Kosovo.

## **1. INTRODUCCIÓN**

### **1.1. Justificación del presente informe**

Los acuerdos de libre comercio (ALC) bilaterales y regionales son un importante motor de crecimiento económico. Aprovechan los beneficios de la globalización para ofrecer ventajas significativas para las personas y las empresas de la Unión Europea (UE) y de nuestros países socios. Los ALC contribuyen en gran medida al funcionamiento del comercio exterior de la UE, puesto que abren nuevos mercados para los exportadores y facilitan un entorno empresarial más previsible y basado en normas que resulta beneficioso para las posibilidades de elección de los consumidores y para la competencia. Si bien eliminar los aranceles y las barreras no arancelarias al otro lado de las fronteras sigue siendo uno de los objetivos principales de los acuerdos comerciales, existen otros elementos que cada vez tienen una mayor importancia. En concreto, se ha llamado la atención sobre la fijación de normas que respalden un comercio libre y justo (por ejemplo, normas de competencia o relacionadas con la protección de los DPI) y de normas que protejan los derechos laborales y el medio ambiente. Además, algunos ALC podrían ofrecer la posibilidad de estrechar la cooperación entre las partes en diferentes ámbitos, desde la investigación y la innovación hasta la normalización y el cambio climático.

A medida que ha ido aumentando el número de acuerdos comerciales celebrados por la UE, también lo ha hecho el interés público en sus repercusiones. Con miras a analizar los beneficios reales y posibles de los principales acuerdos comerciales<sup>4</sup>, la propia Comisión, en su Comunicación titulada [«Comercio para todos»](#)<sup>5</sup>, se comprometió a informar anualmente sobre la aplicación de estos acuerdos, facilitando información sobre los progresos realizados, pero también sobre los retos a los que resulta necesario hacer frente y las medidas que está adoptando la Comisión para que los ALC puedan desarrollar todo su potencial.

En consonancia con el [primer informe](#)<sup>6</sup>, publicado en noviembre de 2017, este segundo informe anual sobre la aplicación de los ALC (en lo sucesivo, «el informe») tiene como objetivo aumentar los conocimientos y la transparencia sobre la aplicación de los ALC por parte de la Comisión. El informe debe permitir que las demás instituciones de la UE, los Estados miembros de la UE, la sociedad civil, las empresas y cualquier persona interesada en la política comercial de la UE examinen y debatan el modo en que la UE está aplicando sus ALC. La información recogida en este contexto también servirá como base informativa para futuras negociaciones comerciales. Además, el informe también ofrece datos útiles sobre la medida en que los países en desarrollo se están beneficiando de los ALC con la UE y sobre cómo podría adaptarse mejor la ayuda al desarrollo con arreglo a la [estrategia de ayuda para el comercio](#), recientemente actualizada.

---

<sup>4</sup> En el siguiente enlace se presentan de forma resumida todos los acuerdos comerciales celebrados y negociados por la UE: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc\\_118238.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf)

<sup>5</sup> Comunicación de la Comisión Europea titulada «Comercio para todos: Hacia una política de comercio e inversión más responsable» [COM(2015) 497].

<sup>6</sup> Informe de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, de 17 de noviembre de 2017, COM(2017) 654 final, de 9 de noviembre de 2017.

## **1.2. Datos utilizados para el informe**

Las estadísticas generales sobre el comercio<sup>7</sup> relativas a la evolución del comercio y los flujos de inversión incluidas en el informe se basan, excepto indicación en contrario, en los datos de Eurostat (Comext) disponibles a 15 de julio de 2018<sup>8</sup>. Salvo que se indique otra cosa, los últimos datos anuales disponibles sobre el comercio de mercancías corresponden a 2017, y a 2016 en el caso de los servicios y la inversión. Las estadísticas sobre los índices de utilización de las preferencias (IUP)<sup>9</sup> se basan en datos administrativos recogidos por el país importador. Los IUP indican la medida en que los flujos comerciales utilizan las preferencias facilitadas por un acuerdo comercial. Los IUP reflejan el volumen de las importaciones o exportaciones que utiliza las preferencias comerciales como porcentaje del valor total de las importaciones o exportaciones *que cumplen las condiciones* para el uso de preferencias por parte del país socio, es decir, el valor total de las importaciones o exportaciones que cumplen las condiciones para el uso de preferencias dividido por las importaciones o exportaciones que realmente utilizan el sistema de preferencias. Existen importaciones o exportaciones que cumplen las condiciones del sistema de preferencias cuando el arancel preferente aplicado es inferior al arancel de nación más favorecida (NMF) aplicado. Por consiguiente, en los cálculos no se incluye el comercio libre de impuestos de NMF.

El IUP sobre las importaciones a la UE procedentes de países socios de ALC se basa en datos de Eurostat. Eurostat combina los aranceles y los flujos comerciales para crear un conjunto de datos a partir del cual la Comisión pueda extraer información tanto sobre el tratamiento para el que un producto cumple las condiciones como sobre la medida en la que se emplea dicho tratamiento. El conjunto de datos obtenido de tal forma está armonizado, es coherente<sup>10</sup> y permite realizar comparaciones entre países socios y años.

Por el contrario, para calcular los IUP sobre las exportaciones desde la UE a países socios de ALC, la Comisión utiliza datos administrativos recopilados por el tercer país importador correspondiente. Estas estadísticas no están armonizadas. Por tanto, las comparaciones directas entre países socios o con las importaciones de la UE deben considerarse meramente indicativas. Únicamente se facilitan IUP cuando se dispone de datos suficientemente fiables.

## **1.3. Cobertura y estructura del informe**

En el presente informe se facilita información actualizada sobre las actividades de la Comisión relativas a la aplicación de los ALC y se resumen los principales avances

---

<sup>7</sup> Las estadísticas generales sobre los flujos comerciales de mercancías y servicios para cada país socio de ALC figuran en el documento de trabajo de los servicios de la Comisión.

<sup>8</sup> En cuanto al Acuerdo de Asociación con Centroamérica, existen diferencias significativas entre las estadísticas de Eurostat y de Centroamérica; por motivos de coherencia, únicamente se emplean los datos de Eurostat.

<sup>9</sup> La información sobre los IUP de cada país socio figura en los anexos 1 y 2.

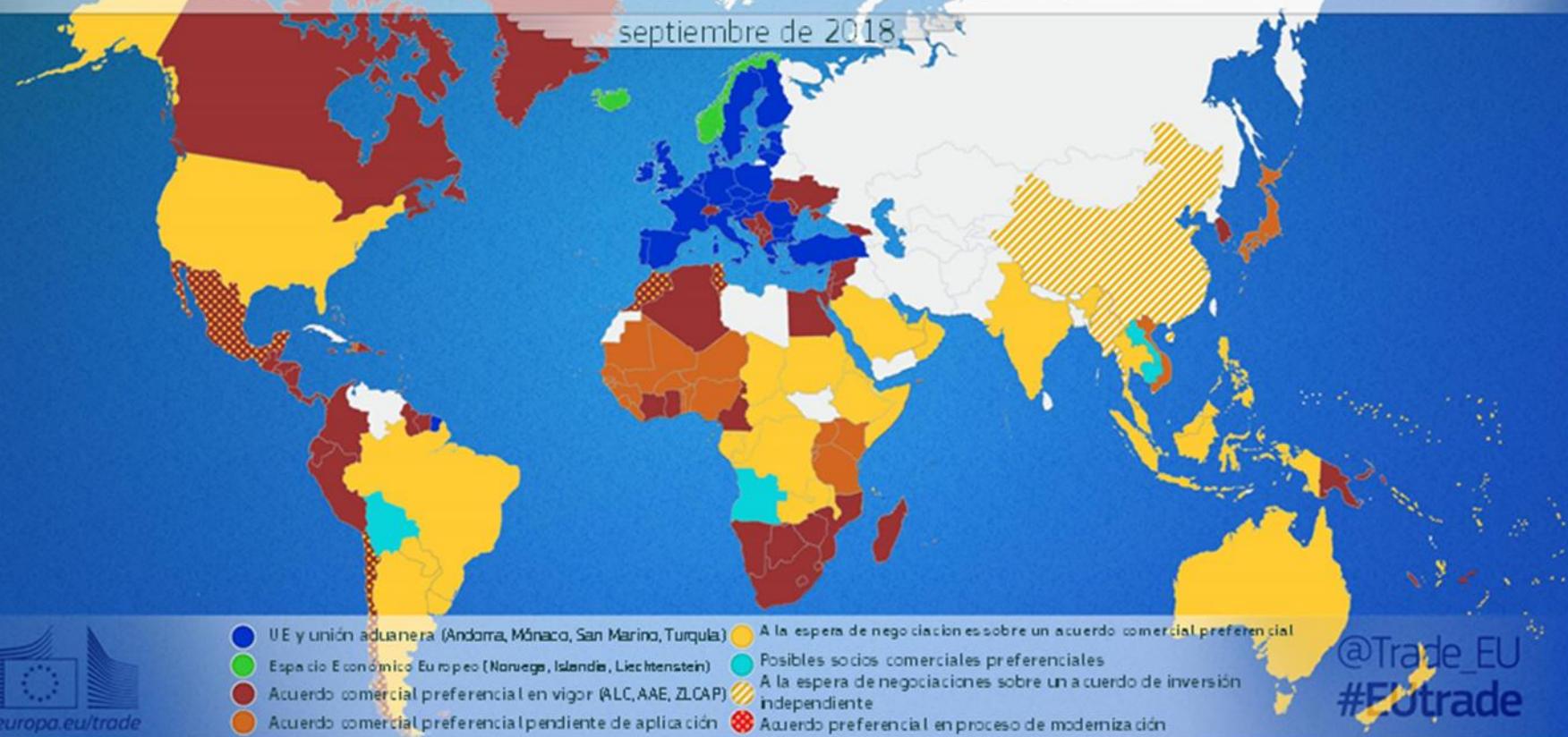
<sup>10</sup> Sin embargo, existe cierto margen de error debido a que los datos no reflejan determinados cambios en la situación preferencial de las importaciones, como las reclamaciones de preferencias realizadas por los importadores después de que las mercancías hayan sido declaradas en las aduanas o la denegación de preferencias por parte de las aduanas tras la verificación de las mercancías después del levante.

realizados en el marco de treinta y cinco acuerdos comerciales con sesenta y dos países socios que estuvieron en vigor, al menos, durante varios meses del año 2017 (véase el cuadro 1). El documento de trabajo de los servicios de la Comisión que acompaña a este informe proporciona información detallada sobre cada acuerdo individual.

- En la sección 2 se resumen algunas de las principales constataciones sobre los diferentes ámbitos cubiertos por los acuerdos, con descripciones de los progresos realizados y de algunas de las principales cuestiones pendientes.
- Las secciones 3 a 6 abarcan los elementos más importantes de cada categoría de ALC:
  - ALC de «nueva generación» (sección 3);
  - Zonas de libre comercio de alcance amplio y profundo (ZLCAP, sección 4);
  - ALC de «primera generación» (sección 5); y
  - Acuerdos de Asociación Económica (sección 6).
- La sección 7 se centra en la ejecución de los compromisos relacionados con el comercio y el desarrollo sostenible (CDS).
- En la sección 8 se hace balance del comercio agroalimentario en el marco de los ALC.
- En la sección 9 se examina el trabajo que está llevando a cabo la Comisión para lograr un mayor conocimiento sobre los ALC y mejorar su utilización.
- La sección 10 refleja la situación actual en materia de ejecución jurídica.

# EL ESTADO DEL COMERCIO DE LA UE

septiembre de 2018



- UE y unión aduanera (Andorra, Mónaco, San Marino, Turquía)
- Espacio Económico Europeo (Noruega, Islandia, Liechtenstein)
- Acuerdo comercial preferencial en vigor (ALC, AAE, ZLCAP)
- Acuerdo comercial preferencial pendiente de aplicación
- A la espera de negociaciones sobre un acuerdo comercial preferencial
- Posibles socios comerciales preferenciales
- A la espera de negociaciones sobre un acuerdo de inversión
- Independiente
- A la espera de negociación es sobre un acuerdo comercial preferencial
- Acuerdo preferencial en proceso de modernización

@Trade\_EU  
#EUtrade

## **2. RESUMEN DE LAS PRINCIPALES CONSTATACIONES**

### **2.1. Contexto**

Los ALC son un catalizador importante para la apertura de los mercados y la creación de condiciones marco propicias para el comercio y la inversión. Los acuerdos comerciales permiten a las empresas de la UE aumentar su volumen de exportación e importación, lo que contribuye al incremento del producto interior bruto (PIB) de la UE. También se ha establecido un vínculo claro entre el empleo (en la UE y en el extranjero) y el valor añadido generado por las exportaciones de la UE al resto del mundo<sup>11</sup>. Sin embargo, los ALC también persiguen una serie de objetivos complementarios, tanto generales como específicos, para el país socio o la región asociada. La UE está determinada a garantizar que la política comercial también sirva para promover valores como la protección de los derechos humanos, los derechos laborales, el medio ambiente y la lucha contra el cambio climático.

Además, las zonas de libre comercio de alcance amplio y profundo (ZLCAP) con nuestros socios de la vecindad oriental (Moldavia, Ucrania y Georgia) dependen en gran medida de una aproximación jurídica gradual de estos países al acervo de la UE. Los Acuerdos de Asociación Económica (AAE) con los países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) son acuerdos asimétricos que ofrecen a los países socios una franquicia de derechos de aduanas y un acceso sin contingentes al mercado de la UE, respaldados por medidas de asistencia técnica y ayuda al desarrollo. Los acuerdos con los Balcanes Occidentales se basan en una firme perspectiva europea de estos países, que aspiran a la futura pertenencia a la UE.

Debido a su naturaleza, la aplicación de los ALC está determinada por el proceso de negociación y deberá ajustarse para garantizar el logro de los objetivos políticos específicos del acuerdo correspondiente. Únicamente es posible extraer conclusiones útiles cuando se ha aplicado un acuerdo durante varios años. Con miras a examinar sus repercusiones, la Comisión llevó a cabo evaluaciones *ex post* de los ALC de «primera generación» con Chile (2012) y México (2016), y próximamente finalizará un análisis detallado sobre el primer Acuerdo de «nueva generación» entre la UE y Corea del Sur. La celebración en 2016 del Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA) con Canadá marcó un hito en términos de alcance y contenido, lo que también se reflejará en su aplicación.

Cuanto más ambicioso y exhaustivo es un acuerdo comercial, más compleja será su aplicación y más recursos requerirá. Por tanto, ahora es más importante que nunca realizar un seguimiento periódico y sistemático del funcionamiento de nuestros principales ALC. Las conclusiones sobre los elementos de los diferentes acuerdos que funcionan y los que no pueden servir como información de base a la hora de negociar nuevos acuerdos y actualizar los existentes. Por consiguiente, la Comisión hace especial hincapié en la necesidad de una transición fluida desde la fase de negociación a la de aplicación y de una mejor preparación para el momento en el que se empezará a aplicar provisionalmente un nuevo acuerdo, tal y como puede observarse en lo relativo al CETA y al Acuerdo de Asociación Económica con Japón. Habida cuenta de lo anterior, una aplicación efectiva de los ALC puede considerarse una parte del ciclo de política comercial.

---

<sup>11</sup> Véase el artículo de José M. Rueda-Cantuche y Nuno Sousa, de febrero de 2016, *EU Exports to the World: Overview of Effects on Employment and Income* [«Exportaciones de la UE al resto del mundo: resumen de los efectos sobre el empleo y la renta», documento en inglés], [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/february/tradoc\\_154244.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/february/tradoc_154244.pdf)

## **2.2. Comercio de mercancías<sup>12</sup>**

El comercio total de la UE en el marco de los ALC durante 2017 fue de 1 179 000 millones EUR, es decir, aproximadamente el 32 % del comercio total de la UE con terceros países (alrededor de 3 737 000 millones EUR en ese mismo año). Nuestros principales socios comerciales en el marco de los ALC son Suiza, que representa aproximadamente el 7 % de todo el comercio exterior de la UE, seguida de Turquía (4,1 %), Noruega (3,4 %) y Corea del Sur (2,7 %). El total de las importaciones realizadas en 2017 en el marco de los ALC de la UE fue de aproximadamente 542 000 millones EUR, mientras que el total de las exportaciones fue de alrededor de 637 000 millones EUR.

En 2017 se produjo un incremento general del comercio de mercancías, en particular en lo que respecta a las exportaciones de la UE. En los casos en los que las exportaciones de la UE disminuyeron, esto se debió principalmente a factores externos<sup>13</sup> que afectaban a la economía del país socio en cuestión, y no a un funcionamiento inapropiado del ALC. Un análisis sectorial de los flujos comerciales puso de relieve aumentos considerables en las exportaciones de productos agroalimentarios y vehículos de motor desde la UE hacia algunos de nuestros socios de los ALC de «nueva generación». Al mismo tiempo, sigue habiendo sectores con un elevado potencial no aprovechado, como el sector de los equipos o la maquinaria de transporte, en el que el valor subyacente de las exportaciones y los posibles ahorros en términos de derechos son comparativamente elevados en todos los Estados miembros de la UE y los socios de ALC. Por ejemplo, un estudio llevado a cabo recientemente por la DG Comercio indica que los exportadores de la UE podrían ahorrar aproximadamente 15 mil millones EUR anualmente si utilizaran plenamente las preferencias que ofrecen los dieciocho ALC de la UE<sup>14</sup>.

## **2.3. Índices de utilización de las preferencias (IUP)<sup>15</sup>**

### ***IUP sobre las importaciones a la UE procedentes de países socios de ALC***

En 2017 se observaron algunos avances positivos, especialmente en dos países de América Latina (Chile y México) y dos socios de la AELC (Noruega y Suiza), que lograron aprovechar en mayor medida las preferencias de los ALC facilitadas por la UE. De manera general, los socios mediterráneos de ALC utilizaron en gran medida las preferencias de los ALC, al igual que determinados países andinos como el Ecuador. Los países de Centroamérica también reflejaron una tendencia al alza, especialmente El Salvador y Panamá.

---

<sup>12</sup> Fuente: Eurostat.

<sup>13</sup> El contexto político y geopolítico puede afectar a los flujos comerciales, al igual que otros factores no necesariamente relacionados con la aplicación de los ALC.

<sup>14</sup> Véase el estudio de Nilsson y Preillon (2018), disponible en [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/june/tradoc\\_156931.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/june/tradoc_156931.pdf).

<sup>15</sup> El concepto subyacente se explica con mayor detalle en la sección 1.3. Los IUP de cada país socio figuran en los anexos 1 y 2.

## **IUP sobre las exportaciones de la UE a países socios de ALC**

En muchos casos sigue resultando complicado calcular el uso de las preferencias en lo relativo a las exportaciones de la UE a países socios de ALC, debido a la ausencia de datos o a la inexistencia de datos fiables. Cabe señalar que, al igual que el año pasado, *no* todos los socios de ALC facilitaron a tiempo los datos sobre el IUP en las exportaciones de la UE a países socios de ALC, y en algunos casos los datos recibidos parecían poco fiables o incoherentes<sup>16</sup>. Esto se debe al hecho de que cada país socio utiliza su propio método para la recogida y la notificación de las importaciones. En algunos casos, la insuficiencia de datos se debe a las limitaciones de la capacidad y a una falta de conocimientos técnicos, mientras que algunos países indican que no recogen este tipo de información.

La Comisión ha planteado esta cuestión a los países socios implicados, utilizando las estructuras institucionales previstas en sus ALC para promover intercambios periódicos entre las partes. A partir del CETA, en los nuevos ALC se incluirá una disposición vinculante relativa al intercambio periódico de datos comerciales.

Según la información de que dispone la Comisión, se produjeron mejoras en el IUP para las exportaciones de la UE a una serie de países socios en ALC, como en el caso de Corea del Sur, donde los IUP han experimentado un aumento continuado durante cuatro años consecutivos, así como en lo relativo a Georgia y Chile. El IUP para las exportaciones de la UE a nuestro mayor socio comercial en el marco de un ALC, es decir, Suiza, se mantuvo estable, a un nivel aproximado del 80 %. A pesar de estos avances positivos, siguen existiendo posibilidades de mejora para la utilización de los ALC por parte de los exportadores de la UE. La Comisión trabaja con miras a mejorar la utilización de los ALC por parte de las empresas de la UE, a través de una combinación de medidas destinadas a facilitar información más oportuna y orientación práctica sobre cuestiones complejas, como las normas de origen. La Comisión también trabaja con el objetivo de mejorar su Base de datos de acceso al mercado y su servicio de ayuda en materia de comercio, en estrecha cooperación con los Estados miembros de la UE y la comunidad empresarial, con miras a ajustarlos a las necesidades de las pequeñas y medianas empresas (pymes).

## **2.4. Servicios e inversión**

Todos los ALC de «nueva generación» y las ZLCAP contienen disposiciones ambiciosas relativas a los servicios y a la inversión. Los más recientes (por ejemplo, el CETA o el Acuerdo de Asociación Económica, AAE, con Japón) ayudan a establecer y consolidar un marco reglamentario destinado a facilitar la prestación de servicios, al tiempo que se protege a los consumidores. El CETA y los ALC de la UE con Singapur y Vietnam también contienen disposiciones innovadoras relativas a la protección de la inversión. Los ALC de la UE van más allá que la OMC, puesto que, además de liberalizar la inversión en servicios, también lo

---

<sup>16</sup> Por ejemplo, a veces las importaciones preferenciales notificadas están relacionadas con líneas arancelarias no cubiertas por ninguna preferencia. En ocasiones existe una diferencia significativa entre las importaciones totales notificadas y las exportaciones totales registradas en Eurostat. La Comisión corrige estas discrepancias mediante la eliminación del comercio en las líneas tarifarias para las que la Base de datos de acceso al mercado de la DG Comercio no recoge preferencias (por ejemplo, cuando NMF = 0).

hacen para la mayoría de los sectores económicos, incluidas la fabricación y la agricultura. Esto hace que para los proveedores de servicios de la UE y los inversores sea más fácil hacer negocios, ya que ofrece un entorno más previsible y una mayor seguridad jurídica.

Sin embargo, la falta de datos desagregados hace que resulte complicado medir con precisión los efectos de los ALC en el comercio de servicios y la inversión extranjera directa (IED). Por consiguiente, deben estudiarse con mayor detalle los efectos de los ALC en materia de servicios para obtener una idea más clara. A continuación, se exponen algunas de las conclusiones más importantes extraídas hasta la fecha:

- ✓ Desde su entrada en vigor, el comercio de servicios en el marco de los ALC de «nueva generación» con Corea del Sur, Colombia, el Ecuador, el Perú y Centroamérica ha experimentado un aumento. Por ejemplo, en el caso de Centroamérica, en 2016 el comercio de servicios representó casi el 40 % del valor del comercio total, y Panamá representó más de la mitad de este aumento.
- ✓ Se observa una tendencia al alza similar en lo relativo a los acuerdos de «primera generación» con Chile y México. Los acuerdos modernizados ofrecerán mejoras adicionales. En concreto, México se ha comprometido a mantener sus mercados de servicios abiertos en mayor medida a los proveedores de la UE, con concesiones amplias y ambiciosas.
- ✓ Los acuerdos de «primera generación» con nuestros socios mediterráneos contienen disposiciones muy limitadas en lo relativo a la inversión y los servicios, puesto que se centran en gran medida en las mercancías. Por lo general, la evolución del comercio de servicios e inversiones ha sido positiva, a pesar de la reducción observada recientemente en los servicios turísticos de determinados países debido a cuestiones relativas a la inestabilidad o la seguridad.
- ✓ El valor del comercio de servicios facilitados por empresas de la UE en Suiza y viceversa está aumentando rápidamente, con un saldo positivo para la UE.
- ✓ El comercio de servicios e inversiones con Ucrania y Moldavia en el marco de las ZLCAP siguió aumentando durante 2016, recuperándose tras la crisis económica y política, si bien no sucedió lo mismo en el caso de Georgia.
- ✓ Entre los AAE en vigor, únicamente el relativo al Caribe abarca los servicios, la liberalización de la inversión y otros temas relacionados con el comercio, mientras que los demás AAE tienen cláusulas de reencuentro para negociar estas cuestiones en una fase posterior.

## **2.5. Progresos realizados y principales cuestiones pendientes**

La Comisión utiliza el marco institucional de los ALC para abordar problemas concretos con los países socios, y en 2017 lo consiguió de manera satisfactoria<sup>17</sup>. A continuación, se presentan algunos de los principales logros y algunas cuestiones pendientes:

### ***Medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF)***

- ✓ Chile abrió su mercado a la carne de vacuno de la UE al eliminar los últimos obstáculos a la carne despiezada y adaptar los requisitos del certificado sanitario para la exportación.
- ✓ El Perú facilitó un acceso casi pleno a su mercado para los productos lácteos procedentes de la UE.
- ✓ Colombia, Costa Rica y Panamá mejoraron sus procedimientos sanitarios y fitosanitarios, entre ellos la elaboración de listas de establecimientos de la UE.
- ✓ Moldavia aprobó y puso en marcha una estrategia sanitaria y fitosanitaria, y Georgia adoptó una hoja de ruta legislativa.
- Corea del Sur siguió prohibiendo las exportaciones de carne de vacuno procedentes de la UE. Esta cuestión se planteó de nuevo ante el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias el 6 de septiembre de 2017.
- En Colombia siguen existiendo procedimientos complejos relacionados con las medidas sanitarias y fitosanitarias en lo relativo a los productos de origen vegetal, y en el Perú el progreso en lo relativo a la aprobación de certificados armonizados para la importación de productos cárnicos es limitado.
- En el caso de algunos de nuestros socios en el marco de una ZLCAP, como por ejemplo Georgia, la capacidad institucional en términos de control de la seguridad alimentaria requiere mejoras adicionales; Moldavia debe mejorar su capacidad de diagnóstico de laboratorio para el seguimiento y la vigilancia de las enfermedades animales.

### ***Barreras comerciales técnicas y administrativas***

- ✓ México eliminó las barreras relacionadas con el registro y la aprobación de productos sanitarios y agroquímicos.
- ✓ Turquía puso fin a las restricciones a la exportación de cobre y viruta de aluminio y eliminó los productos de papel del alcance de su sistema de control de las importaciones.
- ✓ Colombia modificó su legislación para crear unas condiciones de competencia equitativas para las importaciones y las ventas de bebidas alcohólicas nacionales e importadas y anunció la creación de unas condiciones de competencia equitativas para

---

<sup>17</sup> Véase también el informe de la Comisión sobre las barreras al comercio y la inversión de 2018: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/june/tradoc\\_156978.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/june/tradoc_156978.pdf).

los camiones importados (aunque estos compromisos están aún pendientes de aplicación).

- Ucrania siguió prohibiendo la exportación de rollos de madera y realizó escasos avances en lo relativo a la legislación forestal pendiente que se suponía que eliminaría esta restricción comercial.
- Algunos países mediterráneos, como Argelia, Egipto, Marruecos y Túnez, utilizan sistemas de registro, procedimientos de certificación, controles técnicos en los puertos e inspecciones previas a la expedición para los productos industriales que resultan gravosos, o bien requisitos de contenido local para las licitaciones públicas.
- En Turquía, las medidas comerciales restrictivas abarcan la discriminación de las exportaciones de tractores procedentes de la UE, las limitaciones a la exportación de productos de cuero y la política de localización de Turquía para el sector farmacéutico.

#### ***Indicaciones geográficas (IG)***

- ✓ La IG de la UE Prosecco y la marca comercial internacional correspondiente han pasado a estar jurídicamente protegidas en Moldavia.
- En el caso de Corea del Sur, ha habido dificultades para añadir IG de la UE adicionales a la lista de indicaciones protegidas por el ALC.

#### ***Contratación pública***

- ✓ Ucrania aprobó una hoja de ruta exhaustiva sobre la contratación pública, lo que supone un paso más hacia un sistema de contratación pública más transparente y abierto.
- Debido a la falta de transparencia, los competidores de la UE aún no pueden beneficiarse de la apertura de los mercados de contratación pública locales de determinados países de la Asociación Oriental.

#### ***Clima empresarial, inversión y acceso a los mercados por parte de las pymes***

- ✓ México mejoró el acceso a la IED al eliminar los techos de cotización en sectores importantes, como los de las telecomunicaciones, la energía y las instituciones de seguro.

- ✓ Varios países de la región euromediterránea realizaron cambios en las normas que regulan las inversiones, intentando así atraer más IED. Por ejemplo, Egipto y Túnez adoptaron una nueva Ley de inversión, Argelia modificó su Código de inversiones, Palestina aprobó varias normas destinadas a mejorar el clima de inversión y Jordania y Marruecos establecieron nuevas instituciones de desarrollo de las inversiones. Para que dichas medidas tengan éxito será clave su aplicación eficaz.
- La corrupción y la mala gobernanza siguieron afectando a las empresas de la UE en algunos países de los Balcanes Occidentales y de la vecindad oriental.

### **3. ALC DE «NUEVA GENERACIÓN»: COREA DEL SUR, COLOMBIA-ECUADOR-PERÚ, CENTROAMÉRICA Y CANADÁ**

Para los fines del presente informe, se entenderá por ALC de «nueva generación» los ALC exhaustivos negociados después de 2006 con una serie de terceros países concretos. De los acuerdos que se encuentran en vigor, corresponden a esta categoría los ALC con Corea del Sur, Colombia, el Perú, Ecuador, Centroamérica y Canadá. Por lo general, estos acuerdos van más allá de las reducciones arancelarias y el comercio de mercancías y también cubren los servicios y la contratación pública. El acuerdo con Corea del Sur y Canadá también recoge disposiciones relativas a una mayor liberalización de la inversión, y el CETA también abarca la protección de la inversión (aunque todavía no se aplica de manera provisional) y la cooperación en materia de reglamentación. Un elemento fundamental de todos los acuerdos comerciales de «nueva generación» celebrados desde 2010 son unas disposiciones firmes sobre comercio y desarrollo sostenible (CDS).

#### **3.1. ALC UE-COREA DEL SUR**

##### ***Evolución del comercio y utilización de las preferencias***

Este ALC lleva siete años en vigor. En 2017, el comercio de la UE con Corea del Sur creció con mayor fuerza (un 5,7 % anual de media) que el comercio exterior general entre la UE y terceros países (3,8 %), y el ALC fue uno de los pilares de este incremento. Las importaciones de la UE aumentaron en mayor medida que sus exportaciones, respaldadas por la recuperación de la economía de la UE y una fuerte demanda por parte de la Unión.

Las exportaciones de vehículos de motor de la UE a Corea del Sur aumentaron de nuevo, un 7,3 %, tras haber descendido un 7,5 % en 2016.

Las exportaciones de la UE a Corea del Sur y las importaciones de Corea del Sur correspondientes al sector agroalimentario aumentaron un 10 % y un 11 %, respectivamente, superando la tasa de crecimiento registrada para las exportaciones e importaciones de productos agroalimentarios de la UE para todos los socios de ALC (4 % y 5 %, respectivamente). En comparación con los dos años anteriores, los exportadores de la UE también utilizaron mejor los contingentes arancelarios (CA)<sup>18</sup> para productos agrícolas sensibles.

En 2017, la UE registró un superávit de 2 600 millones EUR en el marco del comercio agroalimentario con Corea del Sur. Durante el período comprendido entre 2010 y 2017, las exportaciones agroalimentarias de la UE a Corea del Sur han aumentado un 113 % y las importaciones de Corea del Sur un 212 % (si bien estas últimas lo han hecho desde un valor muy bajo, de 65 a 203 millones EUR).

El IUP para las exportaciones de la UE a Corea del Sur fue del 74,3 %, el valor más elevado hasta la fecha. El IUP para las importaciones a la UE procedentes de Corea del Sur también aumentó ligeramente, del 87 % en 2016 al 88 % en 2017.

---

<sup>18</sup> Los contingentes arancelarios establecen un límite cuantitativo aplicable a un período de tiempo concreto para las importaciones de un producto nacional protegido. Las importaciones que superen dicho umbral estarán sujetas a una tarifa superior.

El comercio de servicios de la UE con Corea del Sur representa aproximadamente el 1 % del comercio de servicios fuera de la UE. Entre 2010 y 2016, las exportaciones de servicios desde la UE aumentaron un 70 %. En 2016, las exportaciones de la UE disminuyeron ligeramente, un 3,6 %, y las importaciones de la UE disminuyeron un 3,3 %, en comparación con 2015. Durante el mismo período, el volumen entrante de IED a la UE aumentó un 46 % y el volumen saliente de IED de la UE (inversiones de la UE en Corea del Sur) incrementó un 34 %.

### **Corea tiene sed de vino italiano**

La bodega Col d'Orcia, famosa por el Brunello di Montalcino típico de la región, elabora vino en la Toscana desde 1890. Col d'Orcia lleva cuarenta y cinco años exportando vino a todo el mundo a través de los acuerdos comerciales de la UE. Uno de los mercados más sólidos de Col d'Orcia es Corea del Sur, puesto que el ALC entre la UE y dicho país ha eliminado los derechos de aduana y ha permitido a la empresa ofrecer sus productos a precios mucho más competitivos. En la actualidad, Col d'Orcia exporta más de 1 500 botellas de vino anuales.

### **La empresa de nanotecnología sueca Insplorion conquista Corea**

La empresa sueca Insplorion utiliza nanotecnología vanguardista para fabricar sensores para baterías, sensores de la calidad del aire y equipos de investigación de máximo rendimiento. Insplorion ofrece productos tecnológicos que se utilizan para medir la contaminación atmosférica y responder a ella y para aumentar la energía saliente, especialmente a través de la mejora de la intensidad de la corriente de carga a precios más bajos. Sus productos pueden utilizarse para diversos fines, desde aumentar la autonomía de los vehículos eléctricos hasta reducir el coste del almacenamiento energético y lograr baterías más seguras. Debido al aumento de la urbanización y de la contaminación atmosférica, la necesidad de sensores de la calidad del aire competitivos ha aumentado de manera exponencial en países como Corea del Sur. El ALC UE-Corea del Sur ha hecho que para Insplorion sea mucho más sencillo vender sus instrumentos de investigación a fabricantes de baterías coreanos. El acuerdo también respalda la cooperación estratégica entre Insplorion y sus socios coreanos, lo que resulta fundamental para promover la innovación.

### **El acuerdo comercial de la UE garantiza puestos de trabajo en el sector de la ingeniería alemán**

Kolbus es una empresa alemana de Renania del Norte-Westfalia creada en 1775 que está especializada en la fabricación de máquinas de encuadernación y transformación del papel. Gracias al ALC UE-Corea del Sur, un fabricante alemán ha encontrado mercados rentables en Corea del Sur. Desde 2015, Kolbus ha duplicado sus exportaciones a Corea del Sur. Un factor decisivo para el éxito de Kolbus es que, gracias al acuerdo, los aranceles se han reducido del 8 % a cero, lo que genera un

possible ahorro de al menos 25 000 EUR/máquina. La maquinaria es el segundo artículo de exportación más importante para Alemania, con un valor total de aproximadamente 3 140 millones EUR, únicamente superado por los vehículos de motor (con un valor de exportación de 6 000 millones EUR anuales).

### **Derechos laborales**

La Comisión siguió manifestando una profunda preocupación e intensificó los mensajes enviados al nuevo Gobierno de Corea del Sur en relación con las compromisos en materia laboral contraídos en el marco del ALC.

Entre las cuestiones planteadas se encuentran los avances insuficientes por lo que respecta a las reformas laborales necesarias para garantizar el respeto del principio de libertad de asociación y del derecho de negociación colectiva, a lo que Corea está obligada en su condición de miembro de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), así como en cuanto a la ratificación de cuatro convenios fundamentales de la OIT que aún está pendiente<sup>19</sup>. La Comisión recuerda asimismo el [informe del Parlamento Europeo](#)<sup>20</sup> y las peticiones de la sociedad civil para que se inicie un procedimiento de solución de controversias formal con arreglo a lo previsto en el capítulo sobre CDS.

Recientemente, tras varias intervenciones de la UE, Corea del Sur ha comunicado a la Unión las diferentes medidas que prevé adoptar el Gobierno en el plano nacional con miras a la ratificación de los cuatro convenios fundamentales de la OIT pendientes (véase el [resumen de los debates celebrados en el 6.º Comité sobre CDS](#)). El enfoque de Corea del Sur se basa en llevar a cabo los cambios jurídicos necesarios antes de adherirse a los convenios de la OIT. Corea del Sur ha tomado algunas de las medidas comunicadas a la UE. La Comisión sigue de cerca este proceso y responderá en consecuencia a la evolución de la situación en Corea del Sur.

### **Evaluación ex post del ALC UE-Corea del Sur**

De conformidad con lo previsto en su Comunicación «Comercio para todos», la Comisión prepara en estos momentos la publicación de su primer análisis detallado *ex post* sobre el funcionamiento del ALC UE-Corea del Sur. Las lecciones extraídas ayudarán a mejorar el diseño de otros ALC que se encuentran en fase de negociación, así como la aplicación de los ALC celebrados recientemente.

---

<sup>19</sup> Convenio 87 sobre la libertad sindical, Convenio 98 sobre el derecho de sindicación y de negociación colectiva, Convenio 29 sobre el trabajo forzoso y Convenio 105 sobre la abolición del trabajo forzoso.

<sup>20</sup> Resolución del Parlamento Europeo, de 18 de mayo de 2017, sobre la aplicación del Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y la República de Corea [2015/2059(INI)].

### **3.2. ACUERDOS COMERCIALES DE LA UE CON COLOMBIA, EL ECUADOR Y EL PERÚ**

El Acuerdo Comercial con Colombia y el Perú, que se encuentra en su quinto año de aplicación, está funcionando correctamente. Tuvo un efecto estabilizador durante el declive de los precios de las materias primas que afectó a la economía de los países de la Comunidad Andina entre 2015 y 2016. El Acuerdo ha creado importantes oportunidades comerciales que están siendo aprovechadas cada vez más por empresas de ambas partes. En enero de 2017, el Ecuador se unió al Acuerdo con Colombia y el Perú.

El Acuerdo ha tenido un efecto muy positivo para las pymes. Por ejemplo, las estadísticas de Colombia indican que, incluso dejando de lado el sector de la minería, en 2017 había un total de 1 155 empresas colombianas que exportaban a la UE, entre ellas 328 pymes y 582 microempresas.

#### ***Evolución del comercio y utilización de las preferencias***

En 2017 se revirtió la tendencia observada en 2015 y 2016, puesto que los tres socios notificaron un aumento del comercio bilateral con la UE (7 % para Colombia, 16 % para el Perú y un sorprendente 20 % para el primer año de aplicación con el Ecuador).

El IUP para las importaciones a la UE procedentes de Colombia y el Perú se mantuvo estable, en un 97 % y un 96 % respectivamente, y el Ecuador utilizó las preferencias en un 97 %. El IUP para las exportaciones de la UE a Colombia durante 2017 fue del 68 %, lo que representa un ligero descenso en comparación con el 71 % de 2016, y el IUP fue del 52 % en el caso del Perú y del 42 % para el Ecuador.

Las exportaciones de productos agrícolas de la UE a sus tres socios andinos siguieron aumentando, y se prevé que sigan haciéndolo una vez se aplique plenamente el capítulo sobre CDS. En 2017, Colombia y el Perú utilizaron en mayor medida sus contingentes arancelarios, al igual que hicieron los exportadores de la UE. En cuanto al Ecuador, que acaba de unirse al Acuerdo, la utilización aún es baja para ambas partes. El mecanismo de estabilización para el banano se amplió en 2017 para incluir al Ecuador. Además del sector agrícola, hay varios sectores industriales, como los de los medicamentos, la maquinaria y los vehículos de motor, que también se han beneficiado de un mejor acceso a los mercados.

El comercio de servicios se mantuvo bastante estable y la UE registró un superávit considerable con todos los socios. La UE sigue siendo el mayor inversor extranjero en Colombia y el Perú. El volumen de IED de la UE en el Ecuador se mantuvo en niveles bajos debido a la complejidad de la normativa y de los procedimientos jurídicos y a las deficiencias en la ejecución judicial de los contratos.

## **La fruta peruana y colombiana es un ingrediente esencial para el crecimiento de una empresa de Luxemburgo**

La empresa TUKI, dirigida por Harald-Sven Sontag y con sede en Luxemburgo, produce y vende zumos de frutas exóticas en Luxemburgo, Bélgica, Francia y Alemania. Para ofrecer productos naturales de gran calidad, Sontag utiliza guanábana, lulos y moras importados de Colombia. Las ventas fuera de Luxemburgo representan el 20 % del volumen de negocios, y Harald-Sven tiene como objetivo duplicar las ventas.

Con la ayuda del acuerdo comercial de la UE y su creciente popularidad, que hace que requiera cada vez mayores cantidades de fruta, TUKI planea obtener la fruta directamente de los productores colombianos. La compra directa ayudará a Harald-Sven a seguir ampliando su negocio.

## **Un teleférico para Bogotá fabricado en Austria**

Tras sus comienzos como un pequeño taller, Doppelmayr, cuya sede se encuentra en Vorarlberg (Austria), se ha convertido en un fabricante de teleféricos de renombre mundial. El ALC UE-Colombia ayudó a Doppelmayr a expandir sus actividades a Sudamérica. Gracias al acuerdo de la UE con Colombia, Doppelmayr ha construido un teleférico con capacidad para transportar a 2 600 personas por hora que está previsto que se añada al sistema de transporte público de Bogotá en 2018. El éxito es beneficioso para los proveedores austriacos locales: los contratos con las empresas con sede en la zona de Wolfurt tienen un valor de más de 50 millones EUR. La contribución de Doppelmayr a la economía de Vorarlberg es de aproximadamente 158 millones EUR anuales, mientras que los pedidos de empresas austriacas están valorados en 325 millones EUR.

## **El ALC UE-Colombia le da alas a Kaeser Kompressoren**

Kaeser Kompressoren, una empresa familiar de tamaño mediano de Baviera (Alemania) fundada hace cien años, fabrica sistemas de aire comprimido en sus instalaciones de Coburgo (Baviera) y Gera (Turingia). En la actualidad cuenta con 6 000 empleados en todo el mundo y exporta el 90 % de su producción a países de todo el globo. El acuerdo comercial entre la UE y Colombia permitió a Kaeser ampliar su filial colombiana, Kaeser Compresores, especialmente gracias a la reducción gradual de los aranceles a la importación, que desaparecerán por completo en 2019. Compresores de Colombia emplea a doscientas personas.

«El acuerdo comercial entre la UE y Colombia permitió a la empresa aumentar significativamente las ventas en un mercado colombiano en crecimiento gracias a la reducción de los aranceles a la importación», señala Nelson López, Director General de KAESER Compresores de Colombia.

### ***Avances en la aplicación y cuestiones pendientes***

En 2017 se observaron diversos avances positivos. Como resultado de una impugnación presentada por la UE ante la OMC, Colombia puso fin a las limitaciones a la importación de bebidas alcohólicas mediante la modificación de su legislación sobre bebidas espirituosas. Al mismo tiempo, Colombia anunció también la creación de unas condiciones de competencia equitativas para los camiones importados (aunque estos compromisos están aún pendientes de aplicación). Además, Colombia aclaró los compromisos contraídos en el marco del anexo sobre contratación pública del Acuerdo, que debe mejorar el acceso de las empresas de la UE a las licitaciones a nivel local. El Perú facilitó un acceso casi pleno al mercado para los productos lácteos.

Algunas de las cuestiones pendientes que la Comisión está abordando con sus socios en el marco del Comité de Comercio son los obstáculos técnicos al comercio existentes en Colombia y la discriminación fiscal en el Perú, debido a la aplicación de un trato fiscal preferencial para el Pisco que supone una discriminación de las bebidas alcohólicas importadas. Las exportaciones de productos agroalimentarios de la UE siguen siendo objeto de restricciones debido a lo complejo de las licencias de importación obligatorias y a los límites arbitrarios para los contingentes aduaneros aplicados por el Ecuador. Además, la UE sigue trabajando para que los tres socios andinos del ALC acepten el fraccionamiento de las partidas para los productos originarios que hayan pasado por un tercer país.

### ***Derechos laborales y ambientales***

Los socios andinos de la UE en el ALC se han mostrado cada vez más dispuestos a hablar sobre la aplicación de las disposiciones laborales y ambientales establecidas en el capítulo sobre CDS. La UE participó en actividades de cooperación con los tres países socios centradas, entre otros, en la inspección laboral y la formalización laboral con el Perú, y en la aplicación de la Convención sobre el comercio internacional de especies amenazadas de fauna y flora silvestres (CITES), la economía circular y la responsabilidad social de las empresas con Colombia. En cuanto al Ecuador, se pusieron en marcha medidas de sensibilización y desarrollo de la capacidad durante todo el año para respaldar la fase inicial de la aplicación del capítulo sobre CDS.

Siguen existiendo retos importantes para los tres países andinos socios del ALC. El Perú debe mejorar de manera significativa sus mecanismos de consulta interna y reforzar las medidas destinadas a cumplir sus obligaciones sustantivas. Con miras a responder a las peticiones reiteradas de la sociedad civil, Colombia ha creado un grupo consultivo interno (GCI) destinado a complementar sus mecanismos consultivos existentes. En lo relativo al Ecuador, durante el primer año de aplicación del capítulo sobre CDS se ha producido una colaboración constructiva, y en lo sucesivo el trabajo se centrará en puntos de acción concretos.

### **3.3. ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE LA UE Y CENTROAMÉRICA**

#### ***Evolución del comercio y utilización de las preferencias***

Cinco años después de su entrada en vigor, el ALC celebrado como parte del Acuerdo de Asociación entre la UE y seis países de Centroamérica (Panamá, Costa Rica, Honduras, Guatemala, Nicaragua y El Salvador) ha adquirido un nuevo impulso, puesto que los flujos comerciales entre la UE y Centroamérica aumentaron un 7,2 % durante 2017.

Además de lograr unos flujos comerciales valorados en 11 000 millones EUR entre estos países de Centroamérica y la UE, el Acuerdo y su marco institucional, junto con los programas de la UE en la región, han fomentado la integración económica regional en Centroamérica. Las importaciones a la UE procedentes de la región experimentaron una sólida tendencia al alza en cinco de estos seis países. De manera general, las exportaciones de la UE a Centroamérica experimentaron un aumento, si bien no tan marcado.

En 2017 mejoró el empleo de los contingentes arancelarios por ambas partes, si bien se centró en productos concretos. Centroamérica utilizó plenamente sus contingentes de azúcar y ron a granel, mientras que los exportadores de la UE mejoraron especialmente su empleo de los contingentes arancelarios para la leche en polvo (91 %).

El IUP para las importaciones a la UE procedentes de Centroamérica volvió a ser elevado, con una media del 95 %. No se disponía de datos para calcular el IUP para las exportaciones de la UE a Centroamérica.

El comercio de servicios entre ambas regiones siguió aumentando en términos tanto absolutos como relativos, y en 2016 representaba casi el 40 % del valor del comercio total. Panamá es el destino de alrededor del 60 % de las exportaciones de la UE a la región, y representa más del 60 % del comercio total de servicios.

La inversión de la UE en la región se mantuvo relativamente fuerte. Por ejemplo, en 2016 el volumen de IED de la UE en Centroamérica era dos o más veces superior al correspondiente a Colombia o el Perú, con valores comerciales similares o inferiores, y se encontraba más cerca del registrado en Argentina, que en 2016 contaba con un flujo comercial con la UE un 50 % superior.

#### ***Derechos laborales y ambientales***

Tras el establecimiento de GCI en todos los países de Centroamérica, se alcanzó un hito en la aplicación del capítulo sobre CDS. La UE volvió a financiar una serie de actividades centradas en la región junto con, entre otros, la OIT, la OCDE y la sociedad civil, con las que se abordaron cuestiones importantes como la responsabilidad social de las empresas y la conducta empresarial responsable, incluidas reuniones de expertos. La UE también asignó financiación a la Oficina Regional de la OIT, con miras a respaldar una aplicación efectiva de los convenios fundamentales de la OIT en El Salvador y Guatemala.

## *Avances en la aplicación y cuestiones pendientes*

Tras un proceso largo y complicado, el Comité de Asociación acordó en 2018 una solución de principio mutuamente satisfactoria que debe preparar el camino para la incorporación plena de Croacia en el Acuerdo, que se ajustará a los requisitos jurídicos aplicables para la entrada en vigor.

El Comité de Asociación también ha estudiado recientemente el problema de la falta de datos que debían enviar los socios de Centroamérica para calcular los IUP para las exportaciones de la UE a Centroamérica. Se encargó al Subcomité de Acceso a los Mercados la labor de identificar los motivos y las posibles soluciones para eliminar las deficiencias.

### **Una empresa española de procesado de pescado se sube a la ola del ALC UE-Centroamérica**

El Grupo Calvo es un grupo español de empresas dedicadas a la pesca, el procesado y la distribución de productos enlatados que, con el paso del tiempo, ha dejado de ser una pequeña fábrica de enlatado situada en la localidad gallega de Carballo para convertirse en un grupo de alimentación internacional. En la actualidad opera en más de setenta países y emplea a más de 5 000 personas. Uno de los principales mercados de la empresa es Centroamérica, donde su mayor volumen de ventas corresponde a Costa Rica, seguida de Panamá y El Salvador.

En 2013, tras la entrada en vigor del acuerdo comercial entre la UE y seis países centroamericanos, el Grupo Calvo utilizó el contingente asignado a los socios centroamericanos para exportar aproximadamente 160 toneladas métricas de atún. Desde entonces, el Grupo Calvo ha experimentado un crecimiento continuado y firme en Centroamérica durante los dos últimos años. Desde la firma del acuerdo de asociación, el Grupo Calvo ha puesto de relieve de manera continuada la seguridad jurídica y las oportunidades de inversión que el acuerdo iba a traer a la región. Esta situación hizo que para el grupo resultara más fácil establecer alianzas estratégicas con entidades nacionales que permiten que los productores y las pymes locales apliquen las buenas prácticas. El Grupo Calvo se ha convertido en líder en materia de modelos empresariales innovadores en Costa Rica.

## **3.4. Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA) entre la UE y Canadá**

### *Primeras experiencias*

La aplicación provisional<sup>21</sup> no dio comienzo hasta el 21 de septiembre de 2017, por lo que todavía no es posible extraer conclusiones sobre su repercusión en los flujos comerciales, si bien ya empiezan a observarse beneficios.

<sup>21</sup> De conformidad con lo dispuesto en el artículo 218, apartado 5, una vez recibida la autorización del Consejo, la UE podrá aplicar provisionalmente un acuerdo comercial o cualquier otro acuerdo internacional, en su totalidad o en parte, entre la firma y la entrada en vigor. La aplicación provisional de los tratados constituye una práctica de larga data en lo relativo a los tratados internacionales.

- ✓ En los primeros nueve meses de aplicación del acuerdo (de octubre de 2017 a junio de 2018), las exportaciones de mercancías de la UE a Canadá aumentaron un 7 %, con máximos en las exportaciones agrícolas: frutas y frutos secos (29 %) y vino espumoso (11 %).
- ✓ Las exportaciones de maquinaria y aparatos mecánicos (una quinta parte de las exportaciones de la UE a Canadá) aumentaron también un 8 %. Las exportaciones de productos farmacéuticos (el 10 % de las exportaciones de la UE a Canadá) aumentaron un 10 %. Otras exportaciones importantes de la UE también fueron en aumento, como, por ejemplo, las de muebles (10 %), perfumes y cosméticos (11 %), calzado (8 %) y prendas de vestir (11 %).
- ✓ La Comisión sigue muy de cerca la utilización de los contingentes arancelarios (CA) para el queso y la recogida de información sobre su asignación y transferencia.

### ***Medidas adoptadas para promover la aplicación***

El trabajo destinado a crear un marco institucional integral formado por trece comités y seis diálogos especializados, que facilitarían información al Comité Mixto del CETA, avanzó con rapidez. Varios comités se reunieron durante el primer semestre de 2018, incluidos los centrados en las indicaciones geográficas (IG), las normas sanitarias y fitosanitarias, las aduanas y la contratación pública, el comercio electrónico, el vino y las bebidas alcohólicas, así como los diálogos dedicados a los productos forestales y al acceso al mercado de la biotecnología. Para más información, haga clic [aquí](#).

El primer Comité sobre CDS tuvo lugar el 13 de septiembre de 2018, y el [informe conjunto](#) puede consultarse aquí. La UE y Canadá estudiaron, entre otras cuestiones, acciones conjuntas para la ejecución del Acuerdo de París y vías para facilitar la participación de los representantes de la sociedad civil correspondientes. La Comisión y Canadá también debatieron la revisión anticipada de las disposiciones sobre CDS, lo que refleja el compromiso de la Comisión con el [Instrumento interpretativo conjunto](#) sobre el CETA.

Además, la Comisión, en colaboración con los Estados miembros y Canadá, elaboró las [directrices sobre las normas de origen incluidas en el CETA](#) para las partes interesadas, que se van perfeccionando de manera continuada.

A través del CETA, la Comisión dio un paso más hacia un aumento de la transparencia al publicar de manera oportuna información sobre las actividades de los organismos institucionales en [una página web sobre las reuniones y los documentos](#) dedicada específicamente al CETA.

La nueva guía detallada sobre el CETA para las empresas y el espacio dedicado al CETA en la [Base de datos de acceso al mercado](#) han tenido una buena acogida, y estos instrumentos pueden servir como inspiración para futuros acuerdos.

Como parte del seguimiento y con miras a seguir mejorando la aplicación del CETA, el [Grupo de Expertos sobre los Acuerdos Comerciales de la UE](#) estudió el estado de la cuestión el 11 de julio de 2018.

### **Manzanas polacas: es hora de cosechar los frutos del CETA**

La empresa Ewa-Bis, con sede en Varsovia, suministra productos tanto cultivados de forma tradicional como orgánicos a más de veinticinco países. Gracias a la financiación de la UE que recibió en 2014, Marek Marzec, su propietario, desarrolló un sistema informático interempresarial al crear una base de datos de proveedores y clientes de alcance mundial. Ewa-Bis ha establecido una sede en Toronto con miras a ampliar su negocio para hacer uso del CETA, especialmente de la eliminación de los derechos de aduana para sus exportaciones de frutas y hortalizas a Canadá. Ewa-Bis también se beneficiará de un proceso de autorización simplificado y más rápido para las exportaciones de plantas frutas y hortalizas de la UE a Canadá

### **Los mejores quesos de Francia se sirven en las mesas de Canadá**

Maison Mons es una empresa familiar francesa fundada en 1964 especializada en la maduración y la venta de quesos excepcionales fabricados de manera tradicional. La empresa adquiere 190 quesos de 130 explotaciones y exporta a más de veinticinco países, entre ellos Canadá. Con la entrada en vigor del CETA, la empresa tiene previsto ampliar sus exportaciones, puesto que dicho acuerdo duplica el contingente libre de derechos actual para las exportaciones de queso de la UE a Canadá, pasando de 8 000 a 18 500 toneladas. Maison Mons y sus productos también se beneficiarán de la protección de 140 alimentos y bebidas regionales europeos específicos en el mercado canadiense.

Herve Mons, CEO de la empresa, afirma lo siguiente: «El CETA crea nuevas oportunidades de negocio. Desde que entró en vigor el acuerdo, hemos recibido muchos pedidos para nuestros quesos de distribuidores canadienses». Laure Dubouloz, Directora de ventas en América del Norte, señala lo siguiente: «Desde la entrada en vigor del CETA hemos empezado a recibir consultas sobre nuestros quesos de

### **El viejo whisky irlandés se convierte en la bebida local de Canadá**

The Chapel Gate Irish Whiskey Company, cuya sede se encuentra en el condado de Clare, es la única fianza de whisky de Irlanda. Su fundadora, Louise McGuane, adquiere whisky de destilerías de toda Irlanda y lo añeja en el almacén de que dispone en sus instalaciones. Cuando está listo, se mezcla para crear estilos únicos. Al tratarse de una pyme mundial, aproximadamente el 70 % de sus exportaciones se destinan a mercados de fuera de la UE, y se espera que el próximo año se tripliquen los ingresos. Los acuerdos comerciales como el CETA hacen que para empresas pequeñas como Chapel Gate sea más fácil crecer y competir con éxito en estos mercados. En concreto, el CETA garantiza una aplicación más efectiva de las normas que protegen las marcas frente a imitaciones. El CETA también reduce la burocracia, especialmente en el plano provincial, lo que facilita las exportaciones.

Su CEO, Louise McGuane, señala lo siguiente: «Este acuerdo abre la puerta a empresas como la mía que están obligadas a exportar para sobrevivir y crecer. Al reducir la carga fiscal, podemos ser mucho más competitivos en el mercado mundial. Por lo general, el sector del alcohol está sumamente protegido en todo el mundo, por lo que resulta esencial eliminar las barreras comerciales para que podamos acceder a mercados a los

que de otra forma no podríamos llegar».

#### **4. ZONAS DE LIBRE COMERCIO DE ALCANCE AMPLIO Y PROFUNDO (ZLCAP)<sup>22</sup>**

##### *Situación actual*

Los Acuerdos de Asociación entre la UE y Georgia, la República de Moldavia (Moldavia) y Ucrania tienen por objeto intensificar la asociación política y realizar los preparativos necesarios para una integración económica gradual entre la UE y sus tres socios orientales de la Asociación Oriental como parte de la política europea de vecindad.

Las ZLCAP tienen dos componentes principales:

- apertura recíproca a los mercados de bienes, con cierto grado de asimetría que beneficia a los socios orientales; y
- aproximación normativa de gran alcance al Derecho de la UE, especialmente en ámbitos relacionados con el comercio.

Tras más de dos años de aplicación con Ucrania y más de cuatro años con Moldavia y Georgia, se están empezando a observar resultados positivos y un incremento del comercio. La aproximación de las legislaciones avanza de manera gradual. Su impacto en términos de dinámicas comerciales y su sostenibilidad deben analizarse a medio y largo plazo.

##### *Evolución del comercio y utilización de las preferencias*

La UE es el principal socio comercial de estos tres países, y en 2017 representó el 56 % (Moldavia), el 42 % (Ucrania) y el 27 % (Georgia) de su comercio total. La UE tiene una balanza comercial positiva con los tres países.

- ✓ El comercio entre la UE y Ucrania ha ido creciendo con solidez. Las exportaciones de la UE y las importaciones desde Ucrania crecieron un 22 % y un 27 %, respectivamente, debido en gran medida a la estabilización de la situación económica después de la crisis económica de los años 2014-2015.
- ✓ El comercio con Moldavia también se ha incrementado y las importaciones de la UE han aumentado un 23 %, ligeramente más que las exportaciones, que experimentaron un crecimiento del 19 % en 2017. La economía moldava está creciendo y las empresas del país mejoraron sus resultados en tanto que proveedores de maquinaria, productos alimentarios y determinados productos agrícolas y textiles.

---

<sup>22</sup> La ZLCAP UE-Ucrania se aplica provisionalmente desde el 1 de enero de 2016. Las ZLCAP con Georgia y Moldavia se aplican provisionalmente desde el 1 de septiembre de 2014.

- ✓ El comercio entre la UE y Georgia creció un 6 %: las exportaciones únicamente aumentaron un 1,4 %, mientras que las importaciones de la UE lo hicieron un 23 %, consistentes principalmente en productos minerales como minerales, escorias y cenizas.

Los IUP para las importaciones a la UE desde los tres socios de la ZLCAP, a pesar de haber disminuido ligeramente en comparación con 2016, se mantuvieron en un nivel relativamente elevado: 77 % para Georgia, 85 % para Moldavia y 87 % para Ucrania. El IUP para las exportaciones de la UE a Georgia aumentó en gran medida, del 71 % en 2016 al 77 % en 2017. No se disponía de datos para Ucrania ni Moldavia.

Ucrania, Moldavia y Georgia estuvieron lejos de utilizar plenamente los contingentes arancelarios preferenciales para los productos agrícolas concedidos por la UE, puesto que todavía no cumplen todos los requisitos sanitarios y fitosanitarios y están teniendo problemas para colocar sus productos en el mercado.

Entre 2015 y 2016, las exportaciones de servicios desde la UE a los tres socios aumentaron un 6 %, y las importaciones un 3 %. Las exportaciones de la UE a Ucrania aumentaron un 9 %, mientras que las importaciones disminuyeron un 2 %. Las importaciones a la UE procedentes de Georgia se mantuvieron estables, mientras que las exportaciones desde la UE se redujeron un 33 %. Las exportaciones de servicios de la UE a Moldavia disminuyeron un 16 %, mientras que las importaciones aumentaron un 35 %.

En 2016, los flujos de IED de la UE hacia Moldavia aumentaron un 183 % (si bien desde un nivel bajo), mientras que los flujos de inversión de Moldavia a la UE disminuyeron un 145 %. Los flujos de inversión desde Georgia se mantuvieron estables, pero los flujos de la UE a Georgia disminuyeron en comparación con 2015. En 2016, la IED de la UE en Ucrania se mantuvo en un nivel bajo.

### ***Avances en la aplicación de la ZLCAP y cuestiones pendientes***

Ucrania no aplicó los derechos de exportación más elevados para las exportaciones de chatarra a la UE y mantuvo la prohibición de exportar madera en bruto impuesta en 2015, a pesar de los esfuerzos llevados a cabo por la UE para que el país resolviera estas cuestiones. El enfoque constructivo de la Comisión y la reticencia de Ucrania al progreso han hecho que la Comisión esté estudiando la posibilidad de abordar este escollo comercial a través del mecanismo de solución de controversias facilitado en el marco de la ZLCAP.

Tras la resolución pertinente del Tribunal Supremo, Moldavia resolvió las deficiencias relacionadas con la protección de la IG de la UE Prosecco. Moldavia todavía debe abordar las preocupaciones relacionadas con la falta de transparencia en la distribución de la electricidad y la discriminación que conlleva un acto legislativo sobre el abastecimiento local para minoristas. Estas cuestiones se están debatiendo en el marco de los organismos de ejecución y a nivel político.

En cuanto a las medidas sanitarias y fitosanitarias, Moldavia realizó avances positivos al adoptar y poner en marcha su estrategia sanitaria y fitosanitaria en diciembre de 2017, mientras que Georgia aprobó una hoja de ruta legislativa. Ucrania debe hacer lo propio en

2018. Ha aumentado el número de empresas que reciben autorizaciones de la UE para la exportación de productos agrícolas a Ucrania.

Ucrania y Moldavia han mostrado interés por iniciar negociaciones para celebrar acuerdos de evaluación de la conformidad y aceptación de productos industriales.

Los tres países adoptaron medidas alentadoras en lo relativo a la mejora de sus sistemas de contratación pública, además de ejecutar estrategias de reforma exhaustivas. Se incluye aquí el establecimiento de un sistema de contratación pública electrónica en Ucrania y Moldavia, que debería fomentar la eficiencia y reducir la corrupción.

### ***Apoyo de la UE a las reformas***

La UE facilita asistencia financiera y técnica en los tres países socios con miras a respaldar las reformas nacionales derivadas de la ZLCAP y fomentar la capacidad administrativa de las instituciones que diseñarán y ejecutarán dichas reformas. El apoyo de la UE abarca una amplia variedad de sectores, como la seguridad alimentaria, las normas y reglamentaciones técnicas, la contratación pública, la propiedad intelectual, la competencia, etc. La asistencia de la UE se facilita a través de diversas modalidades (como el hermanamiento, la [TAIEX](#) o los contratos sobre el funcionamiento de las reformas sectoriales de la UE, que incluyen apoyo presupuestario como contrapartida por la adopción de medidas normativas).

### ***Ayuda de la UE para las pymes***

Las pymes de los países que han firmado un acuerdo de asociación, incluidas las ZLCAP con la UE, reciben el apoyo adicional del mecanismo de financiación de ZLCAP para pymes. Dicho mecanismo recibirá aproximadamente 200 millones EUR de subvenciones con cargo al presupuesto de la UE para desbloquear al menos 2 000 millones EUR de nuevas inversiones realizadas por pymes. Estos fondos ayudan a las empresas de Georgia, Moldavia y Ucrania a adaptarse a los nuevos requisitos del mercado al optimizar los procesos y la inversión en nuevos equipos para cumplir las normas de la UE en ámbitos como la calidad y la seguridad, la eficiencia energética y el cumplimiento de la legislación medioambiental.

### **Soluciones informáticas rumanas para los bancos moldavos**

La empresa rumana Allevo, con sede en Bucarest, cuenta con cincuenta empleados y ofrece soluciones informáticas que ayudan a las instituciones financieras a operar, procesar pagos y cumplir las normas y reglamentaciones europeas y locales. Tal y como se prevé en la ZLCAP, Moldavia está adoptando reglamentos de la UE que permiten a los bancos moldavos posicionarse de manera más adecuada en el mercado de servicios financieros general. Esta situación ofrece nuevas oportunidades empresariales para Allevo, que facilita soluciones adaptadas a las necesidades de los bancos. Además, en el marco de la ZLCAP, las empresas de la UE como Allevo que operan en Moldavia han pasado a recibir el mismo trato que las empresas moldavas, lo que facilita su funcionamiento. Gracias a la ZLCAP, en estos momentos la mayor parte de las reglamentaciones financieras de Moldavia se basa en el modelo de la UE, lo que simplifica la venta de servicios de la UE.

### **Una empresa polaca de material de acampada alcanza nuevas cotas en Ucrania**

La empresa polaca Fjord Nansen, con sede en la localidad de Chwaszczyo, cerca de Gdynia, está especializada en material de acampada, como tiendas, mochilas, sacos de dormir, termos y ropa de montaña. Tal y como confirma Dariusz Staniszewski, su propietario, las exportaciones son cada vez más importantes para la empresa. Ucrania es un mercado clave. En 2011, la empresa exportó el 23 % de su producción a dicho país, el mayor porcentaje nunca registrado. La zona de libre comercio entre la UE y Ucrania, en vigor desde enero de 2016, facilita el crecimiento de la empresa y el aprovechamiento de todo su potencial.

### **Una empresa de moda de Ucrania utiliza el ALC como trampolín hacia el suministro a destacadas marcas europeas**

Apoyar el desarrollo de las empresas y, de este modo, una mayor estabilidad económica en los países socios es un objetivo clave de las ZLCAP. La fábrica de prendas de vestir Uzhgorod ha trabajado como proveedora de famosos clientes europeos como Gerry Weber y Marc O’Polo y ha colaborado con Hugo Boss y Dolce & Gabbana. El director de la fábrica considera clave el momento en que, el 1 de enero de 2016, cuando comenzó la aplicación de la ZLCAP, las autoridades aduaneras ucranianas empezaron a emitir certificados de origen de las mercancías, de modo que comenzaron a aplicarse derechos aduaneros preferenciales al importarlas a la UE. Uzhgorod suministra entre 400 000 y 450 000 prendas de ropa anualmente a Europa y tiene 300 empleados.

### ***Derechos laborales y ambientales***

La aplicación de los capítulos sobre CDS ha seguido avanzando. En Moldavia y Georgia existen mecanismos de asesoramiento de la sociedad civil desde hace algunos años. El próximo paso para Moldavia es establecer un plan de trabajo para la aplicación en materia de CDS. Georgia adoptó un plan de trabajo en materia de CDS en 2018, y se llevaron a cabo diálogos constructivos con organismos de la sociedad civil sobre las normas laborales, especialmente sobre las inspecciones de trabajo como institución fundamental para su aplicación efectiva, así como sobre cuestiones relacionadas con el medio ambiente y el cambio climático. En Ucrania han dado comienzo los diálogos entre las partes, que se centran en la gestión sostenible de los bosques; y la Comisión Mixta sobre CDS aún debe abordar las disposiciones laborales. Todavía no se ha establecido el grupo de asesoramiento de la sociedad civil ucraniana.

## 5. ALC DE «PRIMERA GENERACIÓN»

### *Introducción*

Para los fines del presente informe, se entenderá por ALC de «primera generación» los acuerdos negociados antes de la Comunicación de la Comisión sobre la estrategia «Una Europa global» de 2006 y los acuerdos de estabilización y asociación (AEA) con países de los Balcanes Occidentales celebrados entre 2009 y 2016. De los acuerdos que se encuentran en vigor, el presente informe abarca los siguientes<sup>23</sup>:

- Los ALC con Suiza y Noruega<sup>24</sup>, celebrados en la década de 1970.
- Los ALC con los socios mediterráneos de la UE<sup>25</sup> celebrados como parte de los acuerdos de asociación concluidos en la década de 1990.
- Los ALC con México y Chile (celebrados en 2000 y 2003).
- La unión aduanera con Turquía (1995).
- Los AEA con cinco países de los Balcanes Occidentales (celebrados entre 2001 y 2016).

El comercio bidireccional aumentó en todos los casos durante la aplicación de los ALC. Los IUP para las importaciones a la UE procedentes de países socios oscilaron entre el 97 % (importaciones de Argelia y Egipto) y el 69 % (importaciones de Noruega), con una media del 87 %. No todos los socios habían facilitado la información estadística necesaria para calcular los IUP para las exportaciones de la UE a países socios. En cuanto a los casos para los que se disponía de datos, los IUP eran de entre el 86 % (exportaciones de la UE a Israel) y el 44 % (exportaciones de la UE a Egipto)<sup>26</sup>. Los ALC de «primera generación» no abarcan los servicios, excepto en el caso de México y Chile.

En abril de 2018, la UE y México alcanzaron un «acuerdo de principio» sobre la parte comercial de un Acuerdo Global UE-Méjico modernizado. Están en marcha negociaciones con Chile y Túnez para actualizar los ALC existentes, y se han iniciado también con Marruecos. La Comisión ha recibido luz verde para iniciar negociaciones con Jordania y Egipto cuando estos países estén preparados. Asimismo, la Comisión ha propuesto iniciar negociaciones para modernizar la unión aduanera con Turquía.

### 5.1. Suiza

#### *Evolución del comercio y utilización de las preferencias*

---

<sup>23</sup> Los acuerdos con Islandia y las Islas Feroe no se incluyen en el presente informe. El ALC con Sudáfrica ha sido sustituido por el AAE con la Comunidad para el Desarrollo del África Meridional (SADC, véase sección 6.1).

<sup>24</sup> El Acuerdo de 1992 sobre el Espacio Económico Europeo (EEE) con Islandia, Liechtenstein y Noruega mejoró la libre circulación de mercancías, servicios, inversiones y personas dentro de dicho espacio. Este Acuerdo no es objeto del presente informe.

<sup>25</sup> Argelia, Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Marruecos, Palestina y Túnez.

<sup>26</sup> La Comisión está investigando los posibles motivos del reducido IUP para las exportaciones de la UE a Egipto. Entre otros, podría deberse a los bajos aranceles para la mayoría de los productos o a los gravosos procedimientos empleados por las autoridades locales para establecer el origen.

Suiza es el mayor socio comercial de la UE en el marco de un ALC, así como su tercer socio comercial de manera general. Entre 2016 y 2017, las exportaciones de la UE aumentaron un 6 %, ligeramente más que en la década anterior (5 %), y las importaciones de la UE se redujeron un 9 %. La tendencia a la baja del IUP para las importaciones a la UE procedentes de Suiza se revirtió en 2017, cuando el IUP volvió a alcanzar el 85 %. El IUP para las exportaciones de la UE a Suiza se ha mantenido estable durante los últimos cuatro años, y en 2017 era del 78 %.

Suiza es el segundo socio comercial de la UE en materia de servicios. El valor de los servicios facilitados por empresas de la UE en Suiza y al contrario está aumentando rápidamente. Entre 2016 y 2017, las exportaciones de servicios desde la UE aumentaron un 12 %, mientras que las importaciones de la UE se redujeron en un 26 %, de modo que se multiplicó por más de dos el superávit comercial de la UE, que en 2017 era de 58 000 millones EUR<sup>27</sup>. No existe ningún acuerdo de servicios exhaustivo entre la UE y Suiza, únicamente una cobertura parcial a través de los acuerdos de tierra y aire y el Acuerdo sobre la Libre Circulación de Personas, lo que refleja el potencial para seguir desarrollando el comercio.

### ***Mejora del entorno institucional para el comercio entre la UE y Suiza***

La mejora del marco institucional para las relaciones comerciales entre la UE y Suiza, que en la actualidad se rigen por el ALC de 1972 y una serie de acuerdos sectoriales, también se debate en el contexto más general de las negociaciones sobre un Acuerdo Marco Institucional entre la UE y Suiza.

## **5.2. Noruega**

### ***Evolución del comercio y utilización de las preferencias***

Noruega es el tercer socio comercial de la UE en el marco de un ALC, así como su séptimo socio comercial de manera general en lo relativo a las mercancías. El comercio de mercancías entre Noruega y la UE es sumamente dinámico. Entre 2016 y 2017, las importaciones desde Noruega aumentaron un 22 %. Las exportaciones a Noruega también crecieron, pero a un ritmo inferior (4,9 %).

Desde 2012, los exportadores de la UE han utilizado completamente o casi completamente los contingentes arancelarios concedidos por Noruega para los principales productos agrícolas (carne de vacuno, carne de cerdo y queso). Noruega únicamente utilizó cuatro de los contingentes arancelarios concedidos por la UE.

El año 2017 fue el primero desde 2013 en el que volvió a aumentar el IUP para las importaciones de la UE a Noruega (70 %).

### ***Nuevo acuerdo sobre agricultura***

En 2017, la UE exportó productos agrícolas a Noruega por un valor de 4 500 millones EUR, tendencia que se encuentra en alza. Cuando comience a aplicarse de manera provisional, el acuerdo sobre agricultura firmado en diciembre de 2017 ofrecerá nuevas oportunidades comerciales para los exportadores de la UE y de Noruega, con treinta y seis líneas tarifarias totalmente liberalizadas y la apertura de contingentes arancelarios por ambas partes.

---

<sup>27</sup> Ya se disponía de datos sobre los servicios para Suiza correspondientes a 2017.

### **5.3. Países mediterráneos**

Conceder acceso al mercado de la UE es un medio clave para respaldar el objetivo de la política europea de vecindad de promover la prosperidad en los países socios. En este contexto, los ALC con Argelia, Egipto, Israel, Jordania, el Líbano, Marruecos, Palestina y Túnez prevén una liberalización recíproca de todo el comercio de productos para uso industrial y, a diferentes niveles, del comercio de productos agrícolas, mercancías que resultan de la transformación de productos agrícolas y productos pesqueros. Incluyen elementos asimétricos que favorecen a la mayoría de los países mediterráneos, con miras a promover el desarrollo económico en la región y una mayor integración en el mercado interior de la UE.

#### ***Evolución del comercio y utilización de las preferencias***

La UE es el principal socio comercial y la mayor fuente de importaciones de la mayor parte de estos países. La UE es también el principal destino para los productos procedentes de las cinco mayores economías de la región (Argelia, Egipto, Israel, Marruecos y Túnez). Si bien el comercio ha crecido en ambos lados, las exportaciones de la UE a sus socios, a excepción de Túnez e Israel, han crecido más rápidamente que las importaciones desde que los acuerdos entraran en vigor, a pesar de que, si nos fijamos en el período 2016-2017, las exportaciones de la UE crecieron más lentamente que las importaciones en la mayoría de los casos (con la excepción de Jordania, Palestina y Túnez). Las exportaciones de la UE a Argelia y Egipto disminuyeron en el mismo período, ya que se enfrentan a importantes barreras al comercio.

Los países que han progresado relativamente más en materia de diversificación, como Marruecos, Túnez e Israel, tienen un déficit comercial relativamente menor y más estable con la UE. En 2017, Argelia prácticamente se ha recuperado de su déficit comercial con la UE y probablemente regresará a una situación de superávit comercial con la UE, como fue el caso en los años anteriores a 2015. Esta situación parece deberse al aumento de los precios del petróleo, pero también a las restricciones comerciales aplicadas por Argelia para las exportaciones de la UE.

Nuestros socios mediterráneos utilizaron en gran medida las preferencias comerciales durante 2017, y el IUP medio para las importaciones a la UE procedentes de estos ocho países fue del 87 %. Únicamente se dispone de datos para el IUP para las exportaciones de la UE a Israel (86 %), el Líbano (58 %) y Egipto (44 %)<sup>28</sup>. La mayoría de los socios no utilizan suficientemente los contingentes arancelarios agrícolas facilitados por la UE, a excepción de Israel y Marruecos, lo que en parte se debe a las dificultades para cumplir las normas sanitarias y fitosanitarias de la UE. La utilización de los contingentes concedidos por la UE tampoco resulta plenamente satisfactoria en esta fase.

En cuanto al comercio de servicios y la IED, la UE es el mayor o uno de los principales socios de todos estos países en lo relativo al comercio de servicios y el principal proveedor de IED.

#### **Una empresa española encuentra un mercado para la carne de vacuno en Oriente Medio**

La empresa familiar española Cecinas Nieto está especializada en los productos cárnicos gourmet. Esta empresa, fundada en 1965 y ganadora de diversos premios,

<sup>28</sup> Véase la nota a pie de página n.º 26.

exporta sus productos a numerosos países de todo el mundo, y recientemente ha centrado su atención en Oriente Medio.

El Acuerdo Comercial UE-Líbano ayuda a empresas europeas como Cecinas Nieto a exportar sus productos a este país sin restricciones, beneficiándose igualmente de una eliminación progresiva de los aranceles, que desaparecerán por completo en 2018. Esto permite a los exportadores europeos de carne de vacuno estar a la altura de la fuerte competencia de los exportadores de la India y Brasil.

El Líbano no es el único país en el que Cecinas Nieto ha podido crecer. Sus negocios internacionales le han permitido mantener su nivel de empleo y fomentar la actividad económica en la región.

### **Una dosis de cafeína para el comercio mundial: el café austriaco despierta los mercados del Mediterráneo y más allá**

Durante siglos, Viena ha sido famosa por sus cafeterías. Coffeeshop Company abrió su primera tienda en esa ciudad en 1999, centrándose en el tostado del café, el desarrollo de máquinas de café y la creación de una atmósfera auténtica, todo bajo el mismo techo.

Al expandirse a mercados externos a la UE, comprender las culturas cafeteras y las tradiciones locales ha resultado fundamental para el éxito de la empresa. Además, la empresa se benefició de los acuerdos comerciales celebrados por la UE con Marruecos en 2000 y con Egipto en 2004. El establecimiento de franquicias pasó a ser más fácil y menos costoso, y los productos más baratos. En la actualidad, Coffeeshop Company tiene más de trescientas franquicias con 4 500 empleados, treinta y seis de ellas en Egipto, y se prevé la apertura de otras cincuenta y cuatro en dicho país. La empresa fue fundada por la familia Schärf y sigue formando parte del Grupo Schärf, que fue creado en la década de 1950 y es un empresario importante en la localidad de Neusiedl am See, donde tiene su sede.

Está previsto mejorar algunos de estos ALC al transformarlos en ZLCAP más adaptadas a los intercambios económicos más complejos que tienen lugar hoy en día entre la UE y sus socios mediterráneos. Se han iniciado negociaciones con Marruecos, y están en marcha con Túnez, destinadas a actualizar los ALC, y la Comisión ha recibido luz verde para abrir las negociaciones con Jordania y Egipto cuando estos países estén preparados.

La inestabilidad regional sigue afectando a la economía de nuestros países socios mediterráneos, lo que hace que resulte más complicado atraer a inversores extranjeros. En concreto, las economías de Jordania y el Líbano se han visto afectadas negativamente por los efectos de la crisis en Siria. Las medidas de facilitación del comercio, relacionadas con la flexibilización de las normas de origen, adoptadas en apoyo de Jordania con miras a fomentar la inversión, la exportación y las oportunidades laborales, tanto para los refugiados jordanos

como sirios, han tenido resultados poco significativos. La UE está estudiando formas de reforzar la cooperación económica y la asistencia relacionada con el comercio, con el fin de garantizar que los países mediterráneos se beneficien en mayor medida de la liberalización del comercio con la UE.

#### 5.4. México

##### *Evolución del comercio y utilización de las preferencias*

En 2017, el comercio bilateral de mercancías aumentó un 15 % en comparación con 2016, alcanzando un total de 61 700 millones EUR. El superávit comercial de la UE con México también aumentó, si bien las importaciones de la UE crecieron con mayor velocidad que sus exportaciones.

El IUP para las importaciones a la UE procedentes de México fue de aproximadamente el 71 %, lo que representa un aumento significativo desde el 58 % de 2016. El IUP para las exportaciones de la UE a México<sup>29</sup>, sin embargo, se redujo del 85 % al 75 %<sup>30</sup>.

El comercio de servicios aumentó de manera menos considerable, un 2,1 %, sin cambios en el superávit de la UE en comparación con 2015. Con un 27 % (6 500 millones EUR) del total de la IED, la UE fue el segundo inversor por detrás de los Estados Unidos.

##### **Chorizo español rumbo a México**

La empresa familiar española Tello se creó hace más de cincuenta años en Toledo, en la parte central de España, cuando Eusebio Tello decidió abrir una pequeña tienda en la que vender carne de cerdo, jamón cocido y serrano, patés y otros productos de cerdo fabricados en la región. En la actualidad, el Grupo Tello exporta a más de cuarenta países.

El acuerdo comercial modernizado entre la UE y México ayudará a empresas como Tello a expandirse y acceder al mercado mexicano, que cuenta con 125 millones de consumidores, gracias a la eliminación de los derechos actuales del 20 % para las importaciones de carne de cerdo europea. Gracias al acuerdo, será más fácil importar carne de cerdo desde los mataderos de países de la UE. Por ejemplo, una vez que México haya aprobado las exportaciones de un país de la UE, como España, aprobará automáticamente las de todos los emplazamientos similares de dicho país.

<sup>29</sup> Período cubierto: 1 de julio de 2016 a 30 de junio de 2017.

<sup>30</sup> Todos los Estados miembros de la UE menos cuatro registraron en 2017 un IUP para sus exportaciones a México inferior al de 2016. Alemania, que representa casi una tercera parte de las exportaciones de la UE a México que cumplen las condiciones para la aplicación de preferencias, registró una reducción drástica de su IUP, del 82 % en 2016 al 66 % en 2017. Esto se debe principalmente al hecho de que Alemania utiliza en menor medida las preferencias para los capítulos 87 (vehículos de motor) y 85 (máquinas eléctricas) del SA.

## *Progreso realizado, cuestiones pendientes y perspectiva*

Como resultado de los debates celebrados en el marco del ALC, se resolvieron algunas de las dificultades a las que se enfrentaban los exportadores de la UE en lo relativo al registro y la aprobación de productos sanitarios y agroquímicos en México. México también ha eliminado las restricciones a la IED al suprimir los techos de cotización en diversos sectores. El acuerdo actualizado entre la UE y México ayudará a mejorar de manera significativa la situación en lo relativo a la protección de los DPI, las restricciones sanitarias y fitosanitarias y la contratación pública. Asimismo, incluirá un capítulo sobre CDS.

### **5.5. Chile**

#### *Evolución del comercio y utilización de las preferencias*

Si bien el ALC ayudó a mitigar este efecto, la UE ha perdido progresivamente cuota de mercado en Chile en beneficio de otros socios comerciales, como China y los Estados Unidos, y en la actualidad es su tercer socio comercial. En 2017, el comercio bilateral de mercancías entre la UE y Chile aumentó casi un 7 % en comparación con 2016, y las importaciones de la UE crecieron de una manera relativamente más sólida, debido en parte a la recuperación de los precios del cobre.

Las exportaciones de la UE superaron con creces los contingentes arancelarios facilitados por Chile para el queso, si bien este contingente aumenta en setenta y cinco toneladas cada año. Chile solo utiliza sus contingentes de manera parcial.

El IUP para las importaciones a la UE procedentes de Chile se ha mantenido estable durante los últimos tres años, en un valor de entre el 95 % y el 96 %. El IUP para las exportaciones de la UE a Chile aumentó del 74 % en 2016 al 76 % en 2017. Las exportaciones de servicios de la UE a Chile aumentaron un 25 % entre 2010 y 2016, mientras que las importaciones de la UE crecieron un 18 %. La UE sigue siendo el principal proveedor de IED de Chile. La reducción continuada de los flujos de IED de la UE se debe al declive de la importancia relativa de la industria minera en la economía chilena, donde representaba más del 45 % de la IED de entrada total.

#### **El diseño italiano hace notar su presencia en Chile gracias a los acuerdos comerciales de la UE**

Moving es un fabricante de sillas de la región italiana del Véneto creado en 1980. La empresa cuenta con cuarenta y cinco trabajadores y obtiene entre el 85 % y el 90 % de su facturación a través de las exportaciones, un porcentaje sorprendente. El acuerdo comercial entre la UE y Chile, que entró en vigor en 2003, eliminó todos los derechos de aduana aplicables a los muebles, lo que dio lugar a un aumento de la demanda de los productos de Moving. Las exportaciones de sillas italianas a Chile se han multiplicado por más de dos desde que el acuerdo comercial entre la UE y Chile entrara en vigor en 2003, con aumentos del 103 % en términos de valor y del 121,4 % en términos de cantidad. Esto contribuyó en gran medida al crecimiento general de la empresa en lo relativo a la facturación. El acuerdo comercial entre la UE y Chile permitió a Moving compensar una reducción significativa de la demanda de otros mercados

internacionales y mantener una fuerza de trabajo estable. Además, Moving pudo invertir 300 000 EUR para la compra de maquinaria y destinar fondos a la investigación para desarrollar productos específicos para el mercado chileno.

### ***Progreso realizado, cuestiones pendientes y perspectiva***

En marzo de 2017, Chile abrió su mercado a la carne de vacuno de la UE. En la actualidad está estudiando las modificaciones que deben realizarse en los acuerdos de 2002 sobre el vino y las bebidas alcohólicas. Chile deberá adoptar medidas adicionales para cumplir plenamente las obligaciones que le incumben en materia de contratación pública. Al igual que en el caso de México, la UE y Chile decidieron actualizar y sustituir el acuerdo comercial en vigor para establecer un nuevo y ambicioso marco para el comercio y la inversión bilaterales.

### **5.6. Unión aduanera con Turquía**

#### ***Evolución del comercio y utilización de las preferencias***

Turquía es el segundo socio comercial de la UE en el marco de un ALC y su quinto socio comercial de manera general. En 2017, las exportaciones de la UE a Turquía y las importaciones de Turquía a la UE aumentaron un 8,4 % y un 4,5 % respectivamente, en comparación con los valores de 2016. Durante ese mismo período, el déficit comercial de la UE en el sector de la agricultura se redujo de manera considerable, de 1 400 millones EUR en 2016 a 800 millones EUR en 2017. La utilización de las preferencias se mantuvo en un nivel elevado para ambas partes: El IUP para las importaciones a la UE procedentes de Turquía se mantuvo estable, en aproximadamente el 92 %, mientras que el IUP para las exportaciones de la UE a Turquía disminuyó ligeramente, del 95 % al 94 %.

#### ***Modernización de la unión aduanera***

En 2016, la Comisión aprobó una propuesta para actualizar la unión aduanera con miras a mejorar su funcionamiento y ampliar su alcance, a fin de que reflejara los acuerdos comerciales más recientes. La propuesta está a la espera de su aprobación por parte del Consejo. Sin embargo, el Consejo de Asuntos Generales de 26 de junio de 2018 concluyó que no se planificarían labores adicionales para actualizar la Unión Aduanera entre la UE y Turquía.

### **5.7. Acuerdos de estabilización y asociación con los Balcanes Occidentales**

#### ***Situación actual***

Los acuerdos de estabilización y asociación (AEA) celebrados entre 2001 y 2016 con nuestros socios de los Balcanes Occidentales, es decir, Albania, la Antigua República Yugoslava de Macedonia, Montenegro, Serbia, Bosnia y Herzegovina y Kosovo\*, respaldan el desarrollo

\* Esta denominación se entiende sin perjuicio de las posiciones sobre su estatuto y está en consonancia con la Resolución 1244 (1999) del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas y con la Opinión de la Corte Internacional de Justicia sobre la declaración de independencia de Kosovo.

económico y la estabilización política de la región. Los AEA son un instrumento jurídico destinado a armonizar la legislación de estos países con el acervo de la UE, a fin de prepararlos para su integración progresiva en el mercado de la UE. A excepción de Kosovo (donde el AEA entró en vigor directamente, incluida también la parte comercial), la entrada en vigor de los AEA vino precedida de la entrada en vigor de acuerdos interinos sobre cuestiones comerciales. Estos acuerdos interinos han establecido zonas de libre comercio individuales entre la UE y cada uno de los socios comerciales de los Balcanes Occidentales, eliminando derechos y restricciones cuantitativas al comercio bilateral de mercancías, con un número reducido de excepciones relacionadas principalmente con productos agrícolas y pesqueros. Los AEA también incluyen disposiciones adicionales sobre competencia, protección de los derechos de propiedad intelectual y cooperación aduanera, compromisos en materia de servicios y establecimiento y aproximación al acervo de la UE en lo relativo a la contratación pública y la normalización.

Todos los socios de los Balcanes Occidentales son candidatos o posibles candidatos a la pertenencia a la UE. Serbia y Montenegro están negociando su adhesión.

La UE respalda las labores llevadas a cabo por los socios de los Balcanes Occidentales desde 2017 con miras a crear un Espacio Económico Regional, basándose en el espacio de libre comercio establecido por el [Acuerdo de Libre Comercio de Europa Central](#) en 2006. El Espacio Económico Regional de los Balcanes Occidentales tiene como objetivo crear una zona en la que las mercancías, los servicios, las inversiones y los trabajadores cualificados puedan circular sin obstáculos.

### ***Evolución del comercio y utilización de las preferencias***

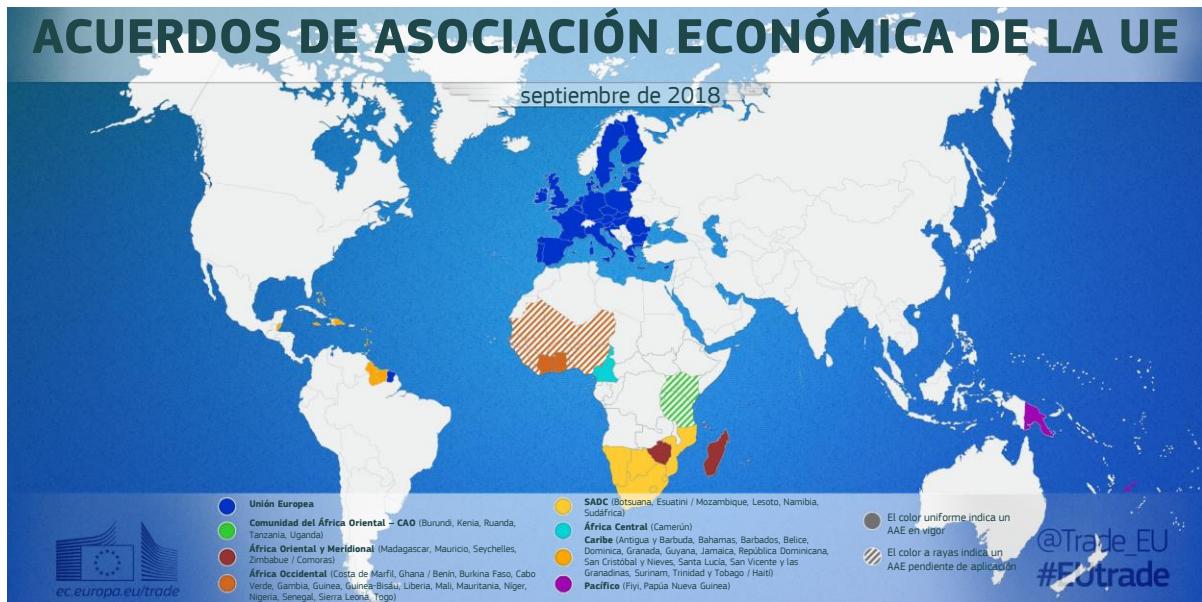
El comercio con la región de los Balcanes Occidentales se ha multiplicado por más de dos desde 2007, y la expansión comercial ha beneficiado de manera general a los países que forman parte de ella: en diez años, la región registró un aumento de sus exportaciones a la UE de un 142 %, en comparación con un incremento más modesto de las exportaciones de la UE a la región, del 84 %. En 2017, los IUP para las importaciones a la UE de todos los países de los Balcanes Occidentales se mantuvieron en un nivel elevado, con una media del 91 %. En los casos para los que se disponía de datos, los IUP para las exportaciones de la UE también eran relativamente altos (78 % para Albania; 89 % para la Antigua República Yugoslava de Macedonia; 86 % para Montenegro y 91 % para Serbia).

### ***Principales retos para la aplicación***

Algunos de los retos comunes a todos los socios de los Balcanes Occidentales son la falta de transparencia, especialmente en el proceso de contratación pública, un gran sector informal y la falta de una aplicación de las leyes sistemática, eficiente y transparente, entre otros ámbitos, en lo relativo a las inspecciones y a la solución de controversias comerciales. Por tanto, mejorar el entorno empresarial resultará fundamental para que las empresas puedan aprovechar plenamente las oportunidades que ofrecen los AEA.

## 6. ACUERDOS DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA (AAE) CON PAÍSES DE ÁFRICA, EL CARIBE Y EL PACÍFICO (ACP)

En 2017 se encontraban en vigor un total de siete Acuerdos de Asociación Económica con veintinueve países ACP. Entre ellos se incluían catorce países del Caribe, trece países africanos y dos países del Pacífico.



En el marco de estos AAE, la UE concede a los países ACP una franquicia de derechos de aduanas y un acceso sin contingentes para todos los productos desde el primer día, y estos se comprometen a liberalizar aproximadamente el 80 % del comercio en un período de entre quince y veinte años. Se diseñan normas de origen y salvaguardias especiales para respaldar el desarrollo económico, la diversificación de las exportaciones y la integración regional en los países socios. Las exportaciones de los socios de AAE no están suficientemente diversificadas, y las fluctuaciones de los precios de las materias primas afectan en gran medida al valor de los flujos comerciales en términos interanuales.

El apoyo de la UE para la aplicación de los AAE tiene como objetivo respaldar el desarrollo del sector privado y la creación de empleo, aumentar el comercio y atraer la inversión, especialmente en sectores concretos como la agricultura. Se facilita asistencia al desarrollo relacionada con el comercio para todos los AAE, y se concede financiación con cargo al Fondo Europeo de Desarrollo (FED). Este apoyo lo complementan los Estados miembros de la UE, que también facilitan financiación, especialmente en el marco de la [estrategia de ayuda para el comercio](#)<sup>31</sup>, así como los programas llevados a cabo en países ACP. En el futuro, una combinación inteligente de la estrategia de ayuda para el comercio, el apoyo para la

<sup>31</sup> La estrategia de la UE de ayuda para el comercio se centra en las Conclusiones del Consejo de 12 de diciembre de 2005 (doc. 15791/05), de 16 de octubre de 2006 (doc. 14018/06) y de 15 de mayo de 2007 (doc. 9555/07).

aplicación de los AAE y el [Plan Europeo de Inversiones Exteriores](#)<sup>32</sup> permitirá a los socios aprovechar en mayor medida las oportunidades que ofrecen los AAE.

### **Desarrollo de la capacidad comercial: ejemplos de apoyo de la UE para la aplicación de los AAE**

El apoyo para la aplicación de los AAE tiene como objetivo fomentar la capacidad en materia de política comercial, mejorar el clima empresarial y reforzar la capacidad de oferta del sector privado en los países socios. Por ejemplo, en la región de África Oriental y Meridional cubierta por el AAE, Mauritania, con el apoyo de la UE, está llevando a cabo un proyecto destinado a mejorar la facilidad para hacer negocios y el marco reglamentario en materia de inversión. Se ha creado una plataforma electrónica para la emisión de licencias como ventanilla única para las licencias y los permisos empresariales, lo que acorta y simplifica el procedimiento de solicitud. En la región de la SADC cubierta por el AAE, las administraciones nacionales han recibido apoyo en materia de aduanas, gestión sanitaria y fitosanitaria y facilitación del comercio, con vistas a fomentar tanto el comercio regional como las exportaciones a la UE.

En julio de 2017, la UE realizó una contribución suplementaria de 5 millones EUR para el *Hub and Spokes Trade Programme* (Programa Comercial Radial). En el marco de este programa, los asesores comerciales (los «radios») refuerzan y mejoran la capacidad de los ministerios gubernamentales, mientras que los asesores comerciales regionales (los «centros») facilitan asistencia a las principales organizaciones regionales. El objetivo es mejorar la capacidad de las principales partes interesadas de los sectores público y privado de los países ACP con miras a contribuir a la formulación, negociación y aplicación de políticas y acuerdos comerciales, como por ejemplo los AAE.

Una parte importante de la cooperación para el desarrollo (de entre todos los instrumentos de ayuda exterior de la UE disponibles, incluida la financiación mixta) facilita apoyo para esferas políticas relacionadas con los AAE en los países y las regiones socios pertinentes, incluidos el desarrollo de pymes, la industrialización, la formación profesional, el desarrollo de la agricultura y la conectividad (transporte e infraestructura energética).

### **6.1. AAE con la Comunidad para el Desarrollo del África Meridional (SADC)**

Durante el primer año completo de aplicación del Acuerdo de Asociación Económica, Sudáfrica y la UE utilizaron en gran medida las líneas tarifarias recientemente liberadas. En el caso de Botsuana, Lesoto, Namibia y Esuatini, aumentaron las exportaciones a la UE de concentrados para bebidas no alcohólicas, así como de frutas tropicales y frutos secos. Algunos países africanos socios de AAE, en especial Mozambique, Esuatini y Zimbabue (donde se aplica el AAE con África Oriental y Meridional), vieron cómo sus exportaciones de azúcar a la UE se reducían drásticamente debido a un aumento de la competencia mundial de otros productores, así como a la eliminación del sistema de contingentes para el azúcar de la

<sup>32</sup> Véase la Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Banco Central Europeo, al Comité Económico y Social Europeo, al Comité de las Regiones y al Banco Europeo de Inversiones de 14 de septiembre de 2016, COM(2016) 581 final.

UE. En octubre de 2017 se organizó el primer Foro de la Sociedad Civil en Sudáfrica. En él se debatió el papel de las AAE en el desarrollo sostenible, incluidos sus aspectos ambientales y laborales.

En 2017, la UE siguió planteando los escollos comerciales existentes en los sectores de las aves de corral y el textil con los Estados de la SADC incluidos en AAE, especialmente Sudáfrica.

## **6.2. AAE Interino con África Oriental y Meridional**

Los cuatro países socios del AAE Interino con África Oriental y Meridional vieron cómo sus exportaciones a la UE volvían a aumentar un 15,3 % en 2017. Los socios del AAE propusieron intensificar el acuerdo para convertirlo en un AAE pleno que abarcara cuestiones adicionales al comercio de mercancías.

### **Las flores de oblea comestibles de Mauricio se abren camino hacia las mesas de la UE**

En 2017, casi la mitad de las exportaciones de Mauricio se destinaron al mercado de la UE. Una de las empresas que se beneficiaron del AAE es Creasim Ltd, una empresa mauriciana que fabrica decoraciones comestibles para pasteles consistentes en obleas con forma de flor, frutas y hojas para productos de repostería y panadería. Cada año exporta al mercado de la UE más de 180 toneladas de decoraciones para pasteles, lo que representa el 60 % de su facturación. Creasim tiene 230 empleados, de los que el 30 % han sido contratados después de la entrada en vigor del AAE. Las obleas son cada vez más populares en la UE, debido a lo reducido de su coste y de su contenido calórico. Los diseños y modelos registrados son producciones hechas a mano y están sujetos a un estricto control de la calidad en virtud de las normas de la UE.

## **6.3. AAE con el Foro del Caribe del Grupo de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico (Cariforum)**

En 2017, las exportaciones del Caribe a la UE aumentaron un 12 %, a pesar de la disminución de las exportaciones de plátanos, cacao y arroz debido a los ciclones. Los países del Caribe todavía no han experimentado grandes beneficios como resultado de la liberalización del comercio de servicios. Esto se debe a diversos factores, como la falta de aplicación en el caso de algunos socios o la falta de capacidad de oferta, pero también a los regímenes de visados de los Estados miembros de la UE y a la ausencia de datos sobre los servicios. Para hacer frente a estos problemas, los socios del AAE acordaron crear un comité especializado en el comercio de servicios. Los representantes de la sociedad civil (el Comité Consultivo del AAE) se reunieron por tercera vez en 2017. En sus recomendaciones, la sociedad civil pidió que se estableciera un mecanismo de control a su debido tiempo y puso de relieve la necesidad de respetar los aspectos sociales y las normas fundamentales del trabajo a la hora de aplicar el AAE.

#### **6.4. AAE con la Región del Pacífico y AAE con Ghana, Costa de Marfil y Camerún**

En el Pacífico, Papúa Nueva Guinea sigue incrementando sustancialmente sus exportaciones de productos de la pesca preparados y en conserva (principalmente atún enlatado). Las exportaciones aumentaron un 48,7 % en 2017. En África Occidental y Central, Ghana, Costa de Marfil y Camerún siguieron aumentando las exportaciones de productos de cacao procesados en el marco de sus AAE respectivos.

##### **Más plátanos de Costa de Marfil**

Las importaciones a la UE de plátanos de Costa de Marfil han crecido un 80 % en la última década (2007-2017), a pesar de que las importaciones totales de plátanos a la UE solo aumentaron un 50 %. En términos de cantidad, las exportaciones aumentaron hasta las 316 000 toneladas durante 2017 (cuyo valor fue de 235 millones EUR para dicho año). La tendencia al alza se vio respaldada por una franquicia de derechos de aduanas y un acceso sin contingentes al mercado de la UE garantizados a largo plazo a través del AAE. La producción de plátanos para su exportación representa aproximadamente el 10 % del PIB agrícola de Costa de Marfil. La producción de plátanos requiere mucha mano de obra, y su porcentaje de empleo es superior al de los demás sectores agrícolas del país. Este sector emplea directamente a alrededor de 10 000 trabajadores, y otros 3 300 participan en actividades de apoyo. Teniendo en cuenta a las familias, 60 000 personas dependen del sector platanero como medio de subsistencia.

##### **El cacao procesado de Ghana añade valor en el plano local**

Uno de los éxitos más importantes de Ghana ha sido su capacidad para aumentar las exportaciones de cacao procesado a la UE gracias a una franquicia de derechos de aduanas y un acceso sin contingentes a los mercados facilitados por el AAE. En los últimos diez años, Ghana ha aumentado sus exportaciones a la UE de manteca de cacao, pasta de cacao y polvo de cacao en un 237 %. A modo de comparación, Nigeria, donde se mantuvo el SPG, experimentó un estancamiento de la exportación de cacao procesado a la UE.

Al evolucionar de la exportación de cacao en grano sin tostar a la exportación de productos del cacao procesados a escala local, Ghana ha adquirido una mayor resiliencia a la fluctuación de los precios de las materias primas en el mercado mundial. Los bajos precios del cacao en grano registrados en 2017 conllevaron una reducción de 400 millones EUR para las exportaciones de cacao en grano de Ghana a la UE. Sin embargo, las exportaciones de cacao procesado siguieron aumentando.

## **7. COMERCIO Y DESARROLLO SOSTENIBLE (CDS): INFORMACIÓN ACTUALIZADA SOBRE LAS ÚLTIMAS ACTIVIDADES**

Todos los ALC de «nueva generación» y las ZLCAP celebrados por la UE desde 2010 incluyen un capítulo sobre CDS con compromisos jurídicamente vinculantes cuya aplicación está supervisada por comités sobre CDS que se reúnen una vez al año.

En 2017 se produjo un intenso debate político entre las instituciones de la UE, los Estados miembros de la UE y la sociedad civil sobre cómo hacer más efectiva la aplicación de los capítulos sobre CDS y cómo mejorar su aplicación, reafirmando al mismo tiempo los principales compromisos internacionales, como el Acuerdo de París sobre cambio climático. Teniendo en cuenta esta situación, los servicios de la Comisión publicaron un [documento oficial](#) el 26 de febrero de 2018 en el que presentaron una estrategia modernizada estructurada en forma de plan de acción que incluía quince esferas de acción concretas. Estas esferas se agrupan en cuatro categorías generales, que reflejan el consenso logrado en el debate sobre los ámbitos que requieren mejoras:

- 1) colaborar (con los Estados miembros de la UE, el Parlamento Europeo y organizaciones internacionales);
- 2) permitir que la sociedad civil, incluidos los interlocutores sociales, desempeñen el papel que les corresponde en la aplicación;
- 3) lograr resultados (por ejemplo, al fijar prioridades específicas para cada socio, conseguir una aplicación más sólida y mejorar la cobertura temática en lo relativo a las disposiciones sobre el trabajo y el cambio climático, así como al aumentar los recursos disponibles en el marco de la [estrategia de ayuda para el comercio](#) y en otros instrumentos); y
- 4) mayor comunicación y transparencia.

En estos momentos la atención se centra en lograr una ejecución plena del Plan de Acción de quince puntos, teniendo en cuenta que se prevé llevar a cabo una revisión pasados cinco años.

Al aplicar los capítulos sobre CDS, la Comisión garantiza una estrecha coordinación con los Estados miembros de la UE a través de un grupo de expertos especializado en CDS que se reúne cuatro veces al año. Se han creado GCI de la sociedad civil en el marco de los acuerdos comerciales que se reúnen de manera regular, con el apoyo del Comité Económico y Social Europeo.

La UE sigue instando a sus socios a establecer mecanismos para celebrar un diálogo equilibrado y transparente sobre cuestiones relacionadas con el comercio y el desarrollo sostenible, y está aumentando los recursos financieros destinados a promover la participación de las partes interesadas. Ha supuesto un avance importante en este sentido la creación de un GCI en Colombia.

El cumplimiento de los compromisos sustantivos en materia de CDS progresiona a diferentes velocidades, lo que refleja el carácter de los retos a los que se enfrenta cada uno de los socios. Sin embargo, la mayor implicación por parte de la UE está empezando a dar resultados. Por ejemplo, se han observado indicios alentadores en Corea del Sur, puesto que las autoridades han transmitido a la UE un calendario de las conversaciones tripartitas para revisar el código

laboral y otras leyes y allanar el camino para que el país ratifique los cuatro convenios fundamentales de la OIT pendientes (véase: [resumen de los debates celebrados en el 6.<sup>º</sup> Comité sobre CDS](#)). La Comisión sigue de cerca este proceso y tomará nuevas medidas en caso necesario. En Centroamérica, la UE ha colaborado con gobiernos nacionales y GCI para fomentar los compromisos en materia de CDS en situaciones complicadas, en colaboración con la OIT y otros organismo internacionales. En lo relativo al Perú, la UE está intensificando los esfuerzos realizados para garantizar la aceleración de las labores de aplicación. Una petición realizada por un grupo de organizaciones de la sociedad civil ante la Comisión puso de relieve la necesidad de que las autoridades peruanas permitieran oficialmente la participación de la sociedad civil nacional en cuestiones de CDS.

Las actividades relacionadas con el comercio y el desarrollo sostenible no son exclusivas de los ALC de «nueva generación» y las ZLCAP, sino que se relacionan también con otros tipos de acuerdos comerciales, como los AAE (véase, por ejemplo, la reunión del primer Foro de la Sociedad Civil en el marco de la SADC, descrita en la sección 6.1).

Una serie de programas y proyectos financiados por la UE también contribuyen a la aplicación de los objetivos de CDS en los países cubiertos por acuerdos comerciales de la UE y en otros Estados<sup>33</sup>.

Además, el [Plan Europeo de Inversiones Exteriores](#) y el Reglamento (UE) 2017/1601, de 26 de septiembre de 2017<sup>34</sup>, tienen como objetivo respaldar acciones que contribuyan a los objetivos de CDS.

---

<sup>33</sup> Véase, por ejemplo, el Switch Africa Green Programme, que ayuda a los países africanos a lograr un desarrollo sostenible al evolucionar hacia una economía inclusiva y verde: <https://www.switchafricagreen.org/index.php?lang=en>

<sup>34</sup> Véase el Reglamento (UE) 2017/1601 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de septiembre de 2017, por el que se establece el Fondo Europeo de Desarrollo Sostenible (FEDS), la Garantía del FEDS y el Fondo de Garantía del FEDS.

## **8. UN CASO CONCRETO: EL COMERCIO AGROALIMENTARIO EN EL MARCO DE LOS ALC**

### ***Cómo contribuyen los ALC de la UE al comercio agroalimentario: situación en 2017***

El comercio agroalimentario en el marco de los ALC de la UE está aumentando, y contribuye en gran medida al éxito de las exportaciones de productos agroalimentarios de la UE. En 2017, el comercio agroalimentario de la UE con países socios de ALC representó un tercio de las exportaciones totales de productos agroalimentarios de la UE, y más del 40 % de las importaciones. En 2017, el comercio realizado en el marco de los ALC de «primera generación» de la UE (en concreto con Suiza, Noruega y Argelia) supuso una contribución sustancial para el superávit de la UE de 20 000 millones EUR en lo relativo al comercio total de productos agroalimentarios. A través del ALC de «nueva generación» con Corea del Sur, el quinto destino de exportación de la UE más importante en lo relativo al comercio de productos agroalimentarios en el marco de un ALC, las exportaciones de la UE en este sector han aumentado un 113 % en los últimos ocho años. Entre 2016 y 2017, las exportaciones de la UE a Corea del Sur crecieron un 10 %, de 2 600 a 2 900 millones EUR. Se prevé que el acuerdo con Canadá, el CETA, traiga consigo beneficios sustanciales a medida que avanza su aplicación. El CETA tiene como objetivo lograr la eliminación gradual de los derechos para el 91 % de las líneas tarifarias agrícolas.

Las exportaciones de la UE en el marco de los ALC se reparten de una manera bastante equilibrada entre los productos agrícolas primarios y los alimentos y las bebidas procesados. En 2017, los principales destinos de exportación fueron Suiza, Noruega, Turquía, Canadá, Corea del Sur y Argelia, que representaron el 55 % de las exportaciones de productos agroalimentarios a países con los que existía un ALC y el 19 % de las exportaciones totales de productos agroalimentarios de la UE. En la actualidad, Ucrania es la primera fuente de importación agrícola de la UE en el marco de un ALC (principalmente de cereales, aceites vegetales y semillas oleaginosas). En 2017, las importaciones de este país aumentaron un tercio. En 2017, Ucrania, Suiza, Turquía, Costa de Marfil, Sudáfrica, Colombia y Chile representaron el 51 % de todas las importaciones de productos agroalimentarios en el marco de un ALC, y el 22 % de las importaciones totales de productos agroalimentarios de la UE. La mayor parte de las importaciones de la UE son productos agrícolas primarios, como frutas tropicales, cacao, hortalizas y café (72 %), y los alimentos y las bebidas procesados representan el 22 %.

Los ALC abren mercados para los productos agrícolas, los alimentos y las bebidas, de modo que ofrecen valor añadido y crean empleo tanto en el sector de la agricultura primaria como en el de la transformación alimentaria, tal y como demuestra un [estudio sobre los efectos de los acuerdos comerciales de la UE en el sector agrícola](#) llevado a cabo por Copenhagen Economics para la Comisión y concluido en 2016. En 2017, la Comisión volvió a llevar a cabo labores de difusión para fomentar el comercio agrícola, por ejemplo, mediante una visita de alto nivel a Canadá y la promoción de alimentos y bebidas de la UE en importantes ferias comerciales internacionales (por ejemplo, en Toronto y Abu Dabi). Además de los más de cien programas promocionales individuales que ya estaban en marcha en 2017, la Comisión seleccionó treinta y tres propuestas adicionales para promover productos agroalimentarios de la UE en terceros países, que se ejecutarán entre 2018 y 2020. Entre estas campañas cofinanciadas por la UE se incluyen, por ejemplo, la promoción de manzanas con IG en Egipto o el fomento de la exportación de jamón y queso de la UE a México.

Los exportadores de la UE pueden beneficiarse de más de seiscientos contingentes arancelarios preferenciales concedidos por nuestros socios de ALC. La utilización de los contingentes arancelarios varía en función de los países y los productos, lo que se debe a diferentes motivos, y la Comisión está trabajando para mejorarla. En 2017 logró una mejora de las condiciones de acceso al mercado para las exportaciones de carne de vacuno de la UE a Turquía.

Las disposiciones de los ALC sobre aspectos sanitarios y fitosanitarios se emplean para hacer frente a las barreras comerciales relacionadas con las medidas sanitarias y fitosanitarias existentes en los países socios. En 2017, por ejemplo, la Comisión logró un mayor acceso para varios Estados miembros de la UE para la carne de cerdo en el mercado de México y para los productos lácteos de la UE en el mercado del Perú. Ucrania eliminó la prohibición temporal para las aves de corral derivada de la gripe aviar y Japón puso fin a la importante prohibición de importar carne de vacuno debido a la encefalopatía espongiforme bovina para otros dos Estados miembros. Los ALC también contienen disposiciones destinadas a promover un nivel elevado de protección de la salud vegetal y animal con los socios comerciales de la UE, incluidos los países de la Asociación Oriental y los Balcanes Occidentales. Un éxito reciente ha sido la adopción de estrategias sanitarias y fitosanitarias para Moldavia y Georgia por parte de los subcomités de las ZLCAP pertinentes. Ucrania también finalizará próximamente los debates con la Comisión sobre esta cuestión.

Los ALC velan por la protección de productos emblemáticos de la UE como el Aceto Balsamico di Modena, el Feta, el Reblochon, el Prosciutto di Parma o el Queso Manchego, así como de una serie de vinos y bebidas espirituosas, protegidos como indicaciones geográficas (IG)<sup>35</sup>. Los últimos ALC celebrados por la UE garantizan una protección de las IG de un nivel elevado y un alcance considerable en países en los que, en la mayoría de los casos, anteriormente no se ofrecía ninguna protección. Por ejemplo, el Ecuador protegerá 116 IG de la UE. Desde septiembre de 2017, 143 IG agroalimentarias de la UE disfrutan de protección en el marco del CETA, que se suman a las IG de vinos y bebidas espirituosas protegidas en Canadá desde 2003. Se ha garantizado la protección del Prosecco en Moldavia, poniendo fin a una causa judicial de larga data.

Los ALC ofrecen protección para los productores de la UE que elaboran productos sensibles, como la carne de vacuno, las aves de corral o el azúcar. Estos productos están totalmente excluidos del comercio preferencial o, en caso de estar excluidos parcialmente, están cubiertos por un total de aproximadamente 360 contingentes arancelarios de la UE. En el caso de las frutas y hortalizas sensibles, se aplica un sistema de precios de entrada durante la temporada alta de cosecha en la UE.

Además, los ALC tienen como objetivo respaldar el sector agrícola local de países en desarrollo, como los países ACP o algunos socios de Centroamérica y América Latina. Los AAE de la UE se centran en objetivos de desarrollo y han dado resultados a la hora de respaldar la capacidad del sector agrícola de muchos países ACP. Entre 2007 y 2017, las importaciones de productos agroalimentarios desde países con los que existía un AAE aumentaron un 71 % en términos de valor, especialmente en lo relativo a las materias primas

---

<sup>35</sup> Una indicación geográfica (IG) es un distintivo empleado para identificar un producto como originario del territorio de un país, una región o una localidad en concreto en que su calidad, reputación u otra característica tiene un vínculo con su origen geográfico.

agrícolas, como las frutas tropicales, el cacao o el café, que no se cultivan en la UE. Además, si bien las exportaciones de la UE a Centroamérica, Colombia, el Ecuador y el Perú han aumentado, este último país registró un superávit en el comercio agroalimentario debido a las importaciones de la UE de frutas tropicales frescas, como los plátanos.

La Comisión coopera con sus socios de ALC en lo relativo a un amplio conjunto de cuestiones importantes relacionadas con el comercio agrícola, desde la asistencia técnica de la UE en el sector de la agricultura y el desarrollo rural hasta la mejora de los sistemas de control de la seguridad alimentaria.

#### ***Aplicación de los ALC en el sector agroalimentario: medidas en curso y previstas***

La Comisión está trabajando en varios frentes para garantizar que los ALC generan beneficios para el sector agrícola, incluidos los siguientes:

- ✓ La resolución de cuestiones pendientes relacionadas con el acceso a los mercados, como las exportaciones de carne de vacuno de la UE a Corea del Sur y el reconocimiento de la regionalización de la UE, especialmente para las exportaciones de aves de corral y carne de cerdo de la UE a Corea del Sur, Japón y Sudáfrica.
- ✓ La aplicación efectiva del CETA (por ejemplo, mediante un seguimiento de la utilización de los contingentes arancelarios para el queso y la recogida de información sobre su asignación y transferencia) y la preparación para el AAE con Japón (una vez aplicado por completo, liberalizará el 87 % de las exportaciones agroalimentarias actuales).
- ✓ El seguimiento y la mejora de la utilización de los contingentes arancelarios.
- ✓ La aplicación de la protección de las IG (por ejemplo, en el CETA y en Chile, Colombia, el Ecuador y el Perú) y los avances en el proceso de inclusión de nuevas IG de la UE en la lista de protección en el marco de los ALC (Corea del Sur).
- ✓ El seguimiento del mecanismo de estabilización para los plátanos procedentes de Colombia, el Ecuador, el Perú y Centroamérica.
- ✓ El fomento de la cooperación con los socios en ALC (como Canadá o Japón) para cuestiones importantes de interés común, como el bienestar animal y la resistencia a los antimicrobianos.
- ✓ La movilización de fondos de la UE para facilitar asistencia técnica en, por ejemplo, la vecindad oriental (para, entre otros, lograr una mayor armonización reglamentaria con el acervo de la UE en Georgia, Moldavia y Ucrania), los Balcanes Occidentales y los países ACP.

## **9. INFORMACIÓN ACTUALIZADA SOBRE LAS ACTIVIDADES PENDIENTES Y FUTURAS**

La Comisión ha participado en un debate abierto con el Parlamento Europeo sobre la aplicación de los ALC en el que se ha abordado, entre otros, la [Resolución del Parlamento Europeo sobre el Informe anual de la Comisión sobre la aplicación de la política comercial común](#). La Comisión seguirá informando anualmente sobre la aplicación de los ALC de la UE al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones.

La Comisión participa en numerosas actividades destinadas a ayudar a los particulares y a las empresas a sacar el máximo partido a los ALC, basándose en las herramientas y prácticas existentes y desarrollando otras nuevas:

- ✓ Para facilitar la utilización de los ALC por parte de las pymes, la Comisión está diseñando un portal en línea para las importaciones y exportaciones de la UE que integrará la información registrada en su base de datos de acceso al mercado y en el servicio de ayuda de la UE en materia de comercio. Entre otras características, el portal ofrecerá información específica sobre productos concretos y orientación sobre los procesos de despacho de aduanas, y contará con un sistema de alerta adaptado a cada uno de los usuarios. También puede consultarse información actualizada sobre los aranceles aduaneros preferentes en la [base de datos TARIC de la UE](#), y los sitios web de la Comisión dedicados a cuestiones aduaneras facilitan información detallada sobre las normas de origen preferenciales y los procedimientos conexos.
- ✓ La Comisión busca recibir datos fiables de los socios que le permitan determinar los IUP para las exportaciones de la UE, plantear las cuestiones pertinentes con los socios y facilitar asistencia cuando proceda. A partir del CETA, los nuevos acuerdos incluirán una disposición vinculante sobre un intercambio de datos periódico. La Comisión también desea conseguir información complementaria que podría obtenerse al analizar otros indicadores, como las tasas de ahorro de derechos, que miden el ahorro de derechos realizado en comparación con el potencial total de ahorro de derechos existente<sup>36</sup>.
- ✓ El nuevo Grupo de Expertos sobre Acuerdos Comerciales de la UE facilita asesoramiento a la Comisión sobre la aplicación de los ALC. La sociedad civil realiza una aportación a través de, entre otros medios, las reuniones regulares del Diálogo de la Sociedad Civil.
- ✓ La Comisión intensificó recientemente su colaboración con los Estados miembros de la UE en lo relativo a cuestiones transversales relacionadas con la aplicación de los ALC a través de una red especializada de coordinadores de ALC.

---

<sup>36</sup> Este indicador podría ayudar a identificar sectores en los que el valor subyacente de las exportaciones y los posibles ahorros de derechos son elevados y en los que resulta importante mejorar el rendimiento (véase también el estudio de Nilsson y Preillon de 2018 disponible en [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/june/tradoc\\_156931.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/june/tradoc_156931.pdf)).

- ✓ Para debatir la aplicación de los capítulos sobre CDS, especialmente los aspectos prácticos del plan de acción de quince puntos sobre CDS, se ha creado un grupo de expertos en la materia de los Estados miembros que se reúne cuatro veces al año. Además, los servicios competentes de la Comisión solicitaron estudios para 2018 y 2019 sobre la aplicación de las normas fundamentales del trabajo y sobre las condiciones de trabajo existentes en veintinueve países cubiertos por los compromisos incluidos en el SPG+ y los ALC.
  
- ✓ Para aumentar la transparencia en materia de aplicación, la Comisión, empezando por el CETA, publicará información sobre los diálogos relativos a los ALC y las reuniones de los comités en su sitio web sobre la [transparencia al actuar](#). La Comisión hará todo lo posible por aumentar la transparencia de los ALC en vigor al interactuar con sus socios.
  
- ✓ Para garantizar que los ALC entran en funcionamiento lo antes posible, la Comisión facilita información detallada en su sitio web durante la fase previa a su aplicación. Además del texto provisional del ALC, la Comisión, a partir del CETA, publicará fichas informativas, guías detalladas para las empresas, historias de exportadores e infografías. En aras de una mejor preparación para la aplicación de los nuevos ALC, la Comisión ha invertido en estudios sobre el marco jurídico nacional de varios países socios cuando ha resultado procedente.
  
- ✓ La Comisión también promueve la aplicación de los ALC mediante los eventos organizados en su Día sobre el Acceso al Mercado junto con los Estados miembros de la UE, utilizando la experiencia recabada a través de su Asociación sobre el Acceso al Mercado. La [Red Europea para las Empresas \(REE\)](#) y las agencias de promoción comercial de los Estados miembros de la UE, tanto en Europa como en el extranjero, junto con algunas asociaciones empresariales y comerciales como la European Business Organisations Worldwide Network (EBO WWN), están difundiendo y fomentando oportunidades concretas que ofrecen los ALC.
  
- ✓ Los equipos de acceso a los mercados de las delegaciones de la UE en terceros países están intentando utilizar fondos de la UE para respaldar la aplicación de los ALC, como el Instrumento de Colaboración y otros mecanismos pertinentes. La [estrategia de ayuda para el comercio](#) de la UE y el [Plan de Inversiones Exteriores de la UE](#) ayudan a las pequeñas empresas de países en desarrollo a aprovechar las oportunidades que ofrecen los ALC. La iniciativa general sobre la diplomacia económica europea puesta en marcha en 2017 garantiza que diferentes políticas de la UE se respaldarán entre sí con miras a apoyar prioridades económicas fundamentales, entre las que se incluye la aplicación de los ALC.
  
- ✓ La Comisión publicará en 2018 su evaluación intermedia del ALC con Corea del Sur, y próximamente pondrá en marcha una evaluación intermedia del Acuerdo con Colombia y el Perú. Se está llevando a cabo una [evaluación ex post](#) de los ALC de la UE con seis países socios mediterráneos, cuya conclusión está prevista para finales de 2019.

## **10. APLICACIÓN JURÍDICA**

Los ALC de la UE prevén una aplicación sólida de los compromisos sustantivos incluidos en cada uno de ellos, con miras a garantizar una resolución eficiente y oportuna de las controversias que pudieran surgir en ese contexto. En 2017 no se recurrió a la solución de controversias para los ALC, pero la Comisión sigue realizando un seguimiento exhaustivo y detallado de la aplicación de los ALC. Esto permite a la Comisión evaluar si resulta apropiado utilizar la aplicación jurídica de manera individual en cada caso.

## ANEXO 1: UTILIZACIÓN DE LAS PREFERENCIAS PARA LAS IMPORTACIONES A LA UE

País exportador	2015	2016	2017
<b>Acuerdos de Libre Comercio de «nueva generación»</b>			
Colombia	97 %	97 %	97 %
Costa Rica	96 %	97 %	96 %
Ecuador	89 %	88 %	97 %
El Salvador	82 %	74 %	90 %
Guatemala	95 %	95 %	93 %
Honduras	91 %	92 %	92 %
Nicaragua	94 %	94 %	93 %
Panamá	70 %	61 %	82 %
Perú	98 %	97 %	96 %
Corea del Sur	85 %	87 %	88 %
<b>ZLCAP</b>			
Georgia	83 %	80 %	77 %
Moldavia	91 %	88 %	85 %
Ucrania	87 %	89 %	87 %
<b>Acuerdos de Libre Comercio de «primera generación»</b>			
<b>Socios mediterráneos</b>			
Argelia	97 %	95 %	97 %
Egipto	95 %	96 %	97 %
Israel	89 %	90 %	91 %
Jordania	68 %	79 %	75 %
Líbano	76 %	71 %	70 %
Marruecos	97 %	97 %	97 %
Territorio Palestino Ocupado	78 %	81 %	77 %
Túnez	95 %	96 %	94 %
<b>Balcanes Occidentales</b>			
Albania	87 %	86 %	86 %
Bosnia y Herzegovina	93 %	94 %	94 %
Antigua República Yugoslava de Macedonia	97 %	95 %	94 %
Kosovo	85 %	89 %	92 %
Montenegro	81 %	83 %	90 %
Serbia	93 %	90 %	92 %
<b>Socios de América Latina</b>			
Chile	95 %	95 %	96 %
México	52 %	58 %	70 %
<b>Estados de la AELC</b>			
Noruega	71 %	66 %	69 %
Suiza	86 %	83 %	85 %
<b>Acuerdos de Asociación Económica (AAE)</b>			
Cariforum (media)	91 %	92 %	91 %
SADC (media)	87 %	80 %	83 %
África Oriental y Meridional (media)	97 %	97 %	96 %
Costa de Marfil	99 %	98 %	98 %
Ghana	98 %	98 %	96 %
África Central (Camerún)	91 %	97 %	99 %
Región del Pacífico (media)	92 %	99 %	81 %

**ANEXO 2: UTILIZACIÓN DE LAS PREFERENCIAS PARA LAS EXPORTACIONES DE LA UE**

País importador	2015	2016	2017
<b>Acuerdos de Libre Comercio de «nueva generación»</b>			
Colombia	63 %	71 %	68 %
Perú	28 %	47 %	52 %
Costa Rica		38 %	
Ecuador			42 %
Corea del Sur	68 %	71 %	74 %
<b>ZLCAP</b>			
Georgia	72 %	71 %	77 %
<b>Acuerdos de Libre Comercio de «primera generación»</b>			
<b>Socios mediterráneos</b>			
Egipto	36 %	62 %	44 %
Israel		89 %	86 %
Líbano	74 %		58 %
Marruecos		52 %	
<b>Balcanes Occidentales</b>			
Albania	76 %	80 %	78 %
Antigua República Yugoslava de Macedonia		90 %	89 %
Kosovo		44 %	
Montenegro	85 %	85 %	86 %
Serbia	89 %	90 %	91 %
<b>Socios de América Latina</b>			
Chile	76 %	75 %	76 %
México	76 %	85 %	75 %
<b>Estados de la AELC</b>			
Suiza	79 %	79 %	78 %

### **ANEXO 3: LISTA DE ACRÓNIMOS**

AAE	Acuerdo de Asociación Económica
ACP	África, el Caribe y el Pacífico
AEA	Acuerdo de estabilización y asociación
ALC	Acuerdo de libre comercio
CA	Contingente arancelario
Cariforum	Foro del Caribe del Grupo de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico
CDS	Comercio y desarrollo sostenible
CETA	Acuerdo Económico y Comercial Global UE-Canadá
CITES	Convención sobre el comercio internacional de especies amenazadas de fauna y flora silvestres
DPI	Derechos de propiedad intelectual
EBO WWN	European Business Organisations Worldwide Network
EEE	Espacio Económico Europeo
GCI	Grupo consultivo interno
IED	Inversión extranjera directa
IG	Indicaciones geográficas
IUP	Índice de utilización de las preferencias
MSF	Medidas sanitarias y fitosanitarias
NMF	Nación más favorecida
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OTC	Obstáculos técnicos al comercio
pyme	Pequeña y mediana empresa
REE	Red Europea para las Empresas
SADC	Comunidad para el Desarrollo del África Meridional
ZLCAP	Zona de Libre Comercio de Alcance Amplio y Profundo