

Boletín POLÍTICA COMERCIAL

Nº 1

Octubre 2014

CEOE

Departamento de Política Exterior
y Relaciones Multilaterales

CETA

El 26 de septiembre, la Unión Europea y Canadá anunciaron la **conclusión del Acuerdo Económico y Comercial (CETA)** que estaban negociando ambos bloques desde hace cinco años. Es el primer acuerdo comercial que firma la UE con una economía occidental, así como el más amplio y ambicioso que ha suscrito la Unión Europea.

Desde **BUSINESSEUROPE** se hace una valoración positiva de los logros alcanzados con este Acuerdo, sobre todo en áreas como la contratación pública y el acceso al mercado o la protección de las inversiones, que incluye un mecanismo de solución de disputas inversor-Estado (ISDS) transparente y moderno.

En relación a este último tema, la Presidenta de **BUSINESSEUROPE** ha escrito una carta a la Canciller Merkel para corroborar el apoyo del sector empresarial europeo al mecanismo ISDS incluido en CETA en respuesta a las declaraciones de algunos miembros del Gobierno de Alemania solicitando la desestimación del ISDS del Acuerdo CETA una vez que se han concluido las negociaciones. Se adjunta carta.

El Acuerdo todavía no entrará en vigor hasta que finalice la revisión legal de los textos y se concluya el proceso de ratificación.

Para mayor información:

Texto del Acuerdo (capítulos, anexos, declaraciones):

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152806.pdf

Declaración Conjunta UE-Canadá:

http://europa.eu/rapid/press-release_STATEMENT-14-288_en.htm



X Ronda de negociaciones para un TLC UE-Vietnam

El pasado 26 de septiembre concluyó en Danang (Vietnam) la IX ronda de negociaciones para un Tratado de Libre Comercio con Vietnam. En esta última ronda las negociaciones se intensificaron en todos los capítulos, especialmente en los de comercio de bienes y servicios, inversiones y monopolio estatal. Los trabajos en comercio y desarrollo sostenible casi han concluido, habiéndose cerrado ya el capítulo de cooperación.

Las conversaciones apuntan a que se va a lograr un Acuerdo

ambicioso relativo a comercio de bienes, servicios e inversiones. Este Acuerdo UE- Vietnam persigue no solo eliminar los aranceles y barreras no arancelarias, sino que se están abordando también importantes cuestiones como la contratación pública, las cuestiones regulatorias, la competencia, el desarrollo sostenible y las indicaciones geográficas.

La importancia de este Acuerdo Comercial cuando concluyan las negociaciones será considerable ya que Vietnam es el quinto socio comercial de la UE, dentro de

ASEAN, siendo el bloque comunitario uno de los mayores inversores directos del país. En 2013 la inversión bilateral ascendió a 27 mil millones de euros.

Las principales exportaciones de la UE a Vietnam son productos de alta tecnología, incluyendo aviones, maquinaria y equipos eléctricos, productos farmacéuticos, hierro y acero. Mientras las de Vietnam a la UE, incluyen teléfonos, productos electrónicos, calzado, textil, confección, café, arroz y productos de pesca y muebles.

A principios de octubre los negociadores volverán a reunirse y entre el 13 y el 14 de octubre lo hará el Presidente vietnamita con el Sr. Duraõ Barroso para hacer balance de los progresos realizados, acordar un enfoque común y los plazos de conclusión de las negociaciones.

En los siguientes enlaces puedes ampliar información.

[EU-Vietnam trade relations](#)

[EU-ASEAN](#)

[EU and Vietnam move closer to starting trade negotiations](#)

["EU-ASEAN: An efficient machine for the next 45 years"](#)

[European Commission's industry consultation during the negotiation process](#)

Estudio sobre las restricciones a la inversión extranjera en China

En el contexto de las negociaciones del Acuerdo de inversión UE-China, la Comisión Europea ha encargado a la firma de abogados Convington & Burling, un análisis exhaustivo de todas las restricciones existentes a la inversión extranjera en China, incluyendo una revisión de las reformas que están teniendo lugar en el país (Shanghai) "Pilot Free Trade Zone".

Los estudios se pueden descargar en los siguientes enlaces:

"Medidas y prácticas que restringen la inversión extranjera en China"

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/august/tradoc_152739.08.10.pdf

"Reformas económicas de China: tendencias de las políticas actua-

les y debate"

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/august/tradoc_152738.08.10.pdf

Desclasificación del mandato de negociación del Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión

El Consejo ha decidido desclasificar el mandato de negociación del Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión con Estados Unidos (ATCI).

Las directivas se hicieron públicas el 9 de octubre.

"Deseo expresar mi profunda satisfacción por la decisión de los estados miembros de la UE, y que ha sido defendido por la Presidencia italiana: la desclasificación del mandato de negociación,

y que supondrá un paso importante para garantizar la transparencia de las negociaciones con los EE.UU. Este hecho fortalecerá los argumentos en apoyo de la conclusión del acuerdo ATCI, un pilar del futuro de la recuperación económica de los países de la UE", dijo Carlo Calenda, Vice-ministro de Desarrollo Económico de Italia y Presidente del Consejo.

El mandato fue acordado en junio de 2013, y la Comisión está

llevando las negociaciones en nombre de la UE.

Hasta el momento se han celebrado siete rondas de negociación, la última en Washington del 29 de septiembre al 3 de octubre.

La decisión de desclasificar el mandato fue tomada de común acuerdo.

Texto del mandato:

<http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11103-2013-DCL-1/en/pdf>

Mejora de las relaciones de negocios entre Europa y Asia

BUSINESSEUROPE organizó un Foro Empresarial Asia-Europa, los pasados 15-16 de octubre en Milán.

El Foro concluyó con una Declaración Conjunta sobre la Mejora de las relaciones de negocios para fomentar la integración económica entre Europa y Asia.

Esta Declaración se ha enviado a la Presidencia de la 10ª Cumbre de la ASEM (Asia-Europe Meeting), al Presidente del Consejo Europeo, Herman Van Rompuy, y al Presidente de la Comisión Europea, José Manuel Barroso.



Asia-Europe Business Forum (Milan, October 15-16, 2014)

JOINT BUSINESS DECLARATION Enhancing business relations to foster economic integration between Europe and Asia

Business leaders from Europe and Asia met on 15-16 October 2014 for the 14th edition of the Asia-Europe Business Forum (AEBF). This bi-annual business forum was organized by Confindustria and BUSINESSEUROPE back-to-back with the 10th Asia-Europe Meeting (ASEM) in Milan, chaired by Herman Van Rompuy, the President of the European Council, and hosted by the Government of Italy in the framework of the Italian semester of Presidency of the European Union. High-level business representatives and CEOs from both regions had in-depth discussions under the overall theme of "Enhancing business relations to foster economic integration between Europe and Asia".

The AEBF was honoured by the presence and speeches by Political Leaders from Asia and Europe in the closing session: Herman Van Rompuy – President of the European Council, José Manuel Barroso – President of the European Commission, Matteo Renzi – Prime Minister of Italy, Najib Razak – Prime Minister of Malaysia, Nguyễn Tấn Dũng – Prime Minister of the Socialist Republic of Vietnam, and Shinzo Abe – Prime Minister of Japan delivered their perspectives and visions for a further strengthening of the ties between Asia and Europe.

This 14th AEBF took stock of the previous years to assess continuity of the process, while consolidating existing partnerships and addressing new paths of economic cooperation. Business Leaders from both sides highlighted the enormous untapped potential that still lies in further deepening and expanding the Asia-Europe relationship.

Four dedicated taskforces worked on specific subjects of common interest to business and society in both regions, focusing on conditions to improve and take the EU-Asia cooperation a step further. They addressed specific recommendations to the ASEM Political Leaders.

The Asian and European business Leaders renewed their commitment to boost economic and trade relations as well as to reinforce industrial collaboration in view of a more solid and sustainable integration across the two regions and expressed their appreciation for the preparation of the forthcoming International Exposition EXPO 2015 that will be held in Milan starting from May 2015 to address the global challenge of "Feeding the planet, energy for life".

The full taskforce reports are enclosed to this joint business declaration, their main recommendations are summarised below.

Tratado de Libre Comercio UE-Singapur

Han finalizado las negociaciones de la parte de inversión del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y Singapur, que aún estaban pendientes. Así se dan por concluidas las negociaciones del Acuerdo al completo, tras la rúbrica de las otras partes del mismo, en septiembre de 2013. Ahora será sometido a una revisión legal antes de que ambas partes lo ratifiquen.

El capítulo de protección de inversiones fortalecerá las relacio-

nes de inversión entre la UE y Singapur, comprometiéndose tanto la UE como Singapur a garantizar un régimen estable y justo para los inversores extranjeros, preservando el derecho de las partes a regular en interés público.

Más información en los siguientes enlaces:

[Texto completo del Tratado de Libre Comercio UE-Singapur](#)

[Aspectos destacados del Tratado UE-Singapur \(memo 13/805 del 20 sept. 2013\)](#)

[Información sobre las disposiciones sobre inversión del Tratado](#)

[Relaciones Comerciales UE-Singapur](#)

[Speaking Point del Comisario de Comercio Karel De Gucht](#)

Prioridades del sector empresarial europeo en política comercial

En el marco de BUSINESSEUROPE, hemos elaborado un documento para la Comisión Europea, en el que se detallan las prioridades del sector empresarial europeo en el área de la política comercial.

El documento abarca las negociaciones comerciales tanto bilaterales como multilaterales, la estrategia de acceso a mercados,

la sostenibilidad y el abastecimiento responsable, la modernización de los instrumentos de defensa comercial y los temas aduaneros.



14th October 2014

TRADE –Roadmap for the Commission

In the last 15 years we have witnessed dramatic changes in the way we live and the way we do business. The digital revolution made the world smaller and more connected. New business opportunities were created and new markets emerged.

Globalisation of the supply chain is one of the most important changes with direct impact on Trade. Protection is replaced by an increasing extent by competition on global value chains. Goods and services are not produced in a single location, but are the result of a combination of tasks executed in different countries.

This change puts additional pressure on the EU, as well as other trading partners, in the way of supporting global value chains. The unbalanced comprehensive elimination of tariffs and non-tariff barriers, and facilitation of trade and investments are the right answer to this new international trading environment.

Managing this challenging environment the EU remains the world's largest trading block representing around 16% of the world's imports and exports. In spite of the increase in the world's investment capital the EU continues to lose first in most financial and industrial investment areas. This gives us a good reason to be more open to the world the EU economy is and how important an ambitious Trade agenda is to ensure that the economy remains competitive.

Recently we are also being challenged with the increasing political role of Trade. Trade is being used more and more as a foreign policy tool. This is positive when leading to economic and political stability in sensitive and unstable areas but it also brings an element of uncertainty as Trade is increasingly dependent on geopolitical conditions. More worrying is the trend that associates Trade from the economic reality and uses it only to justify political objectives (e.g. recent public debates on CO2).

a) Bilateral Trade Negotiations

• **TTIP** – conclude the negotiations ensuring a high level of ambition and maintaining a deep and comprehensive scope in the agreement.

The Transatlantic economy is already the largest market in the world, and the most integrated one both in terms of trade as well as investment. The dominant size and wealth of the Transatlantic economy creates the best relationship between the EU and the US. Also beyond the global recovery as a whole TTIP – Transatlantic Trade and Investment Partnership is a unique opportunity for the EU and US to give the world a strong signal that growth and wealth can be achieved

BUSINESSEUROPE (EUA)
AVENUE DE CONSTITUTION 161 - DE 1053 BRUXELLES - BELGIUM
TEL: +32 (0)2 27 61 11 - FAX: +32 (0)2 27 61 14 - WWW.BUSINESSEUROPE.EU
WWW.BUSINESSEUROPE.EU

Recopilatorio de todas las sanciones impuestas a Rusia

Adjunto te remito una carta de la Presidenta de BUSINESSEUROPE, Sra. Emma Marcegaglia, dirigida al Presidente electo de la Comisión Europea, Sr. Jean-Claude Juncker sobre la importancia de que el Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión (TTIP) siga siendo lo más

amplio y ambicioso posible incluyendo no sólo la eliminación de aranceles, sino también la cooperación regulatoria, los servicios, la inversión y la contratación pública, así como un mecanismo de solución de disputas inversor-Estado (ISDS).

BUSINESSEUROPE
The Precursor

Mr. Jean-Claude Juncker
President-elect
European Commission
Rue de la Loi 202
1049 Brussels
BELGIUM

20 October 2014

Dear Mr. Juncker,

In this critical moment when you are taking up important responsibilities as Commission President, I would like to reiterate the importance that European business attaches to the conclusion of the Transatlantic Trade and Investment Partnership Agreement (TTIP) as a generator of growth through trade and investment and as one of the EU and US economies to better integrate. We are convinced that business, workers and consumers will significantly benefit from the agreement.

However, these benefits will not be fully grasped unless TTIP remains an ambitious and comprehensive agreement that would not only eliminate tariffs but also cover regulatory requirements, including in services, investment and public procurement markets.

We observe with regret that during the past months TTIP is being constantly under attack. Much of the discussion tends to the Investor-State Dispute Settlement (ISDS) mechanism which some fear might be a threat to the power of States to regulate and protect public interests.

ISDS constitutes a highly technical, non-political instrument that is used in rare but extreme situations, for instance in cases where the assets of a company are expropriated without proper compensation. It is not a system that allows investors to bring claims against governments for mere differences of their quality. Furthermore, ISDS does not limit the right of States to regulate. It rather requires that, in the regulatory process, States respect their non-discrimination obligations.

European business recognises the system is not perfect. We take on the legitimate option and call for the improvement of ISDS. We would like to strongly emphasise that TTIP presents a golden opportunity to shape an ISDS that is more transparent and balanced, eliminating possibilities of abuse that may exist in some cases in the current framework.

In BUSINESSEUROPE, we believe TTIP should remain a comprehensive and far-reaching agreement, one that can set high-level standards on a global scale, including on ISDS.

Aplicación de las normativas europeas de sanciones contra Rusia

Las empresas europeas están encontrando problemas con la aplicación de la normativa europea sobre las sanciones contra Rusia.

La Comisión Europea va a adoptar un conjunto de Directrices que tienen por objeto homogeneizar su aplicación por parte de los distintos Estados miembros.

En el marco de BUSINESSEUROPE hemos elaborado una carta para el Director General de Comercio de la Comisión Euro-

pea, Mr. Jean-Luc Demarty, en este sentido, solicitando además a la Comisión Europea que consideren compartir el documento de las Directrices con el sector empresarial europeo.

BUSINESSEUROPE

Ref:

Contact:

Mr. Jean-Luc Demarty
Director General,
Directorate General on Trade,
European Commission,
Rue de la Loi 170
1049 Brussels
Belgium

14 October 2014

Dear Director General,
Dear Mr. Demarty,

I am writing to you with regards to the implementation of EU sanctions Regulations and ways to further improve and harmonise the regime.

BUSINESSEUROPE understands the grave political circumstances that lead to the adoption of sanctions and stands firmly behind the decisions of the EU Heads of State. Furthermore, European businesses are working hard in order to put in place systems that would allow them to comply with the sanctions.

Nevertheless, when it comes to the implementation of the sanctions Regulations, a number of shortcomings are creating additional problems for European companies. Such problems relate first of all to lack of harmonisation in the application of the legislation amongst EU Member States. There are 23 different national competent authorities which, more often than not, interpret sanctions Regulations in different ways. Therefore, companies may be faced with different interpretations on the conditions or the procedures to acquire export licences, as it is the case recently with sanctions towards Russia. A typical problem concerns the uncertainty of the scope of sanctions, such as which definition of the Arctic or depth of deep water should be followed. To offer another example, it should also be clarified whether the 'controlled companies' can conclude agreements with banks or with their 'controlling companies' listed in the sanctions towards Russia.

We would also like to highlight an additional problem related to the restrictions on sale of certain products to the Russian oil sector. Here, tariff codes have been used to delimit products that require an authorisation prior to export. This has had an unfortunate effect, since products that are not intended for the oil industry, but share the same tariff code as products used in the oil sector, are also subject to authorisation. This creates unnecessary administrative burdens for EU companies. The use of tariff codes is useful, but a tariff code often comprises a very wide range of products that share functional similarities, but have different specifications, thresholds, usage etc. It is therefore necessary to specify more in detail, specifically what types of products within a tariff code are subject to export restrictions.

Tratado de Libre Comercio UE-Japón. VII Ronda de Negociaciones

El pasado 24 de octubre concluyó en Bruselas, la 7ª Ronda de Negociaciones para el Tratado de Libre Comercio entre la UE y Japón.

Durante esta última Ronda se hizo un esfuerzo para lograr avanzar en las áreas de negociación tales como: **los aranceles, barreras técnicas al comercio, acceso a mercados públicos, comercio de servicios, normas de competencia relativas a la inversión, medidas sanitarias y fitosanitarias, cooperación regulatoria, transparencia, protección de la propiedad intelectual e indicacio-**

nes geográficas. Las reglas de origen así como la facilitación comercial y aduanas se discutirán durante las sesiones de negociación formal.

La Unión Europea quiere dirigir las negociaciones hacia asuntos que le preocupan en es sus relaciones comerciales con Japón como son las barreras no arancelarias y el acceso tan poco satisfactorio a los mercados públicos. Barreras que de ser superadas, incrementarían un 30% las exportaciones de la UE a Japón.

La siguiente Ronda de negocia-

ciones tendrá lugar durante la segunda semana de diciembre en Tokio.

Más información:

Relaciones comerciales bilaterales UE- Japón

Estudio de la Valoración de Impacto para el Tratado de Libre Comercio de la UE con Japón de 2012

Consulta pública ATCI

Ante el descontento de algunas personas y organizaciones en relación al Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión (ATCI) que están negociando actualmente la Unión Europea y Estados Unidos, la Defensora del Pueblo de la UE, Emily O'Reilly, ha abierto una **consulta pública sobre la transparencia en dichas negociaciones**, que finalizó el 31 de octubre pasado.

En este contexto, por un lado, la Defensora del Pueblo ha solicitado a la Comisión Europea su opi-

nión sobre determinadas preguntas y propuestas. Y por otro lado, y para el público en general, ha brindado la oportunidad de contestar a esta consulta. Ante la importancia de este asunto para el sector empresarial, la CEOE preparó una respuesta a esta consulta.

Situación tras la séptima ronda de negociaciones del ATCI

La séptima ronda de negociaciones sobre el ATCI que tuvo lugar en Washington D.C., finalizó el pasado 3 de octubre.

Según el negociador principal de la UE, Ignacio García Bercero, las negociaciones avanzan progresivamente hacia la fase de redacción, en la que el debate se basa en propuestas textuales concretas.

En esta séptima ronda, los negociadores se han centrado en los pilares regulatorio y normativo y servicios. Por lo que respecta a los sectores, se ha trabajado con los seleccionados en rondas anteriores: productos farmacéuticos, automóviles, sustancias y productos químicos e ingeniería.

Temas clave discutidos:

Productos Químicos. El negociador estadounidense Dan Mullaney aclaró que no se están discutiendo los regímenes reguladores, sino buscando la manera de que

los reguladores puedan trabajar conjuntamente en la evaluación de los productos químicos.

Servicios. Los negociadores de ambas partes explicaron los elementos que contienen las ofertas puestas sobre la mesa, destacando que el planteamiento de las negociaciones no incluye compromiso alguno en materia de servicios públicos, teniendo los gobiernos la libertad para determinar qué servicios deben ser prestados por el sector público.

Servicios financieros. Las negociaciones sobre este tema se encuentran paradas. Los EE.UU. vuelven a confirmar que no ven el beneficio de la inclusión de los servicios financieros en las negociaciones del ATCI, mientras que para la UE es importante que lo estén. Aún queda trabajo para llegar a un acuerdo satisfactorio para ambas partes.

Energía. De momento no se ha

llegado a un acuerdo sobre si habrá un capítulo sobre energía, EE.UU. no ve la necesidad de ello, mientras que la UE cree que no debería haber ninguna restricción a la exportación de materiales de energía, y le gustaría alcanzar a un acuerdo similar a lo que EE.UU. tiene con Canadá.

Mecanismo de solución de diferencias inversor-estado (ISDS). Las negociaciones en este punto están suspendidas hasta que la Comisión Europea emita el informe sobre la consulta pública cerrada a mediados de julio. EE.UU. insiste en incluirlo en el ATCI.

Cualificaciones profesionales. - Las dos partes comenzaron a discutir este tema en la última ronda.

ATCI: un Acuerdo amplio y ambicioso.

Desde el sector empresarial europeo, seguimos apostando por que Transatlántico de Comercio e Inversión (ATCI) siga siendo lo más amplio y ambicioso posible incluyendo no sólo la eliminación de aranceles, sino también la cooperación regulatoria, los servicios, la inversión y la contratación pública, así como un meca-

nismo de solución de disputas inversor- Estado (ISDS).

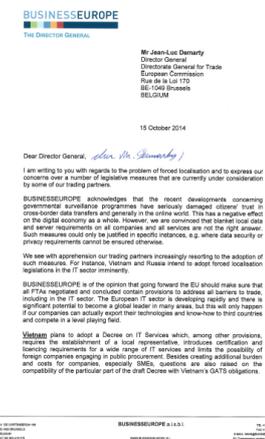
En este sentido, la Presidenta de **BUSINESSEUROPE**, Sra. Emma Marcegaglia, ha dirigido una carta al Presidente electo de la Comisión Europea, Sr. Jean-Claude Juncker.



Medidas proteccionistas en el sector de las tecnologías de la información en Vietnam y Rusia

Se ha detectado gran preocupación por parte del sector empresarial europeo en relación a la tendencia creciente de medidas proteccionistas de localización y contenido local en el sector de las tecnologías de la información, en varios países, tales como Vietnam o Rusia.

do una carta a la Comisión Europea, en este sentido.



BUSINESSEUROPE ha remiti-

CEOE
CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ORGANIZACIONES EMPRESARIALES



Diego de León, 50
28006 Madrid

Teléfono: 915 663 400
Correo: pcalvo@ceoe.es

DEPARTAMENTO DE POLÍTICA EXTERIOR Y RELACIONES MULTILATERALES

