

# Boletín POLÍTICA COMERCIAL

Nº 2

Noviembre 2014

**CEOE**

Departamento de Política Exterior  
y Relaciones Multilaterales

## CONSULTAS EN EL MARCO DE LA OMC: UE/RUSIA

El pasado 31 de octubre la UE solicitó consultas con Rusia en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en materia de derechos de importación para los productos de papel, refrigeradores y aceite de palma. La UE ha dado este primer paso en el procedimiento de solución de diferencias, en respuesta a la violación por parte de Rusia de sus obligaciones con la OMC. Concretamente este es el cuarto caso presentado desde que Rusia se unió a la Organización en 2012.

Con su entrada en la OMC, Rusia se había comprometido a mantener sus derechos de importación por debajo de los límites expresados en los documentos de adhesión. Sin embargo, ha continua-

do gravando una serie de productos más de lo acordado.

Este elevado derecho impositivo tiene un efecto negativo sobre las exportaciones europeas de productos de papel, refrigeradores y el aceite de palma que suponen aproximadamente 600 millones de € al año. Además, el incumplimiento de los compromisos arancelarios plantea también una preocupación sistémica, ya que constituye una violación de uno de los principios fundamentales de la OMC.

Pese a que esta cuestión ya ha sido planteada anteriormente tanto en conversaciones bilaterales como en los comités de la OMC, la UE quiere ahora colaborar con el Gobierno ruso en las

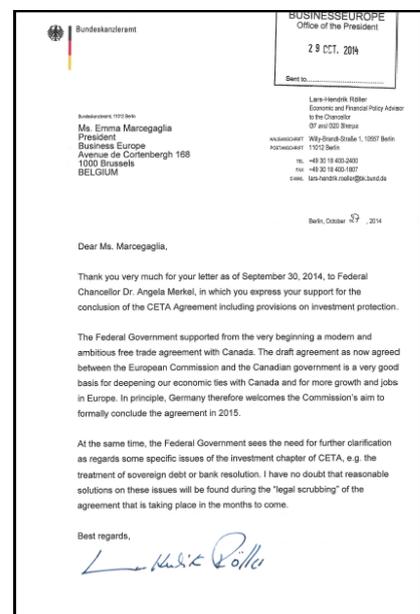
consultas formales, para garantizar el respeto de las normas de la OMC. Si las consultas no tienen éxito, después de 60 días, la UE puede pedir a la OMC establecer un grupo especial que se pronuncie sobre el caso.

Rusia es el tercer socio comercial más importante de la UE. Las exportaciones de la UE a Rusia ascienden a € 120 mil millones al año, siendo principalmente de maquinaria, equipos de transporte, productos químicos, medicamentos y productos agrícolas. Las medidas unilaterales adoptadas por Rusia están teniendo un impacto negativo en el comercio entre la UE y Rusia.

## CETA

El pasado 26 de septiembre, la Unión Europea y Canadá anunciaron la **conclusión del Acuerdo Económico y Comercial (CETA)** que estaban negociando ambos bloques. Ante las declaraciones de algunos miembros del Gobierno de Alemania solicitando la desestimación del ISDS del Acuerdo CETA una vez concluidas las negociaciones, la Presidenta de BUSINESSEUROPE remitió una carta a la Canciller Merkel para corroborar el apoyo del sector empresarial europeo al mecanismo ISDS.

El Consejero de Política Económica y Financiera de la Canciller, respondió a dicha carta, comentando el apoyo del Gobierno alemán al Acuerdo CETA en su conjunto, aunque subraya la necesidad de aclarar ciertos aspectos específicos del capítulo sobre inversiones confiando en que se van a solucionar estos temas durante la revisión legal de los textos del Acuerdo.

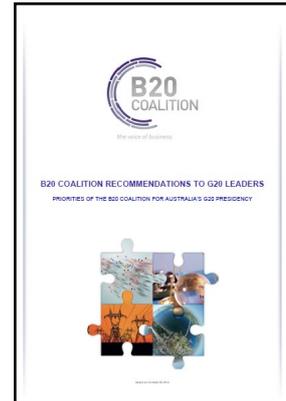


## Recomendaciones del B20 para el G20

La Coalición del B20, que representa 6,7 millones de empresas a nivel mundial, en su reunión plenaria anual a principios de año, establecieron cuatro prioridades principales para 2014:

- Comercio e inversión,
- Responsabilidad fiscal,
- Energía,
- Infraestructura e inversión.

En base a estas prioridades, han publicado un Informe en octubre, con recomendaciones de cara a la presidencia australiana del G20.



## PLAN TARGET USA

Por Resolución de 16 de octubre de 2014, ICEX ESPAÑA EXPORTACION E INVERSIONES convoca para 2014 la concesión de ayudas a través del Plan ICEX TARGET USA. Se lanza por segundo año consecutivo.

Dicho plan tiene como objetivo convertirse en elemento favorecedor de la consolidación en el mercado de Estados Unidos de aquellas pymes españolas que cuenten con un proyecto ya iniciado en este mercado, proyecto que ha de ser considerado viable, de calidad y con un impacto considerable y probado. Por ello, con este plan se trata de ofrecer a las pymes españolas, que ya operan en el mercado estadounidense una palanca de apoyo para el afianzamiento de su presencia en Estados Unidos.

De conformidad con el artículo 5.1.b) del R.D. 887/2006 de 21 de julio, por el que se aprueba el Reglamento General de Subvenciones la convocatoria de este plan contiene entre otros aspectos el objeto, finalidad y condiciones de la entrega dineraria, los requisitos que deben reunir los perceptores, los criterios de selección y la cuantía máxima de la entrega.

Los proyectos deben encuadrarse en algunos de estos supuestos:

Pertenecer a cualquier sector de actividad y que contemplen una filial ya constituida en Estados Unidos. Si la solicitud de ayuda se cursa por primera vez en 2014, la fecha de constitución de la filial no podrá ser anterior al 1 de enero de 2014. En este supuesto se requerirá una inversión mínima de 30.000 euros en total para los conceptos de gasto susceptible de apoyo.

Pertenecer a los sectores de biotecnología, nanotecnología, TIC's, contenidos digitales y otros sectores de alto contenido tecnológico, sin que sea necesario, dadas las características y necesidades de estas empresas, que las mismas cuenten con filial en Estados Unidos. En este caso y si es la primera vez que se solicita, la inversión mínima ha de ser de 15.000 euros en total para los conceptos de gasto susceptible de apoyo.

Si las empresas fueron beneficiarias de este plan en 2013, se requerirá una inversión mínima de 15.000 euros en total para los conceptos de gasto susceptible de apoyo.

Esta actividad es susceptible de ser cofinanciada por el Fondo

Europeo de Desarrollo Regional – FEDER- .

Los conceptos susceptibles de apoyo son: gastos previos, de constitución y primer establecimiento; gastos de promoción; gastos de defensa jurídica de la marca y homologación.

La participación de la matriz española en el capital de la filial constituida ha de ser superior al 50%, excepto en los casos en los que la legislación local obligue a un porcentaje menor. En el caso de filiales cuyo accionariado pertenece a varias empresas, la participación de las empresas españolas en el mismo deberá sumar un porcentaje superior al 50%.

La cuantía de la ayuda será el 50% de los conceptos susceptibles de apoyo con un tope máximo de 50.000 euros por beneficiario.

La cuantía total máxima del gasto asignado al Plan será de 1.000.000 euros.

Serán objeto de la ayuda los gastos realizados entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2014.

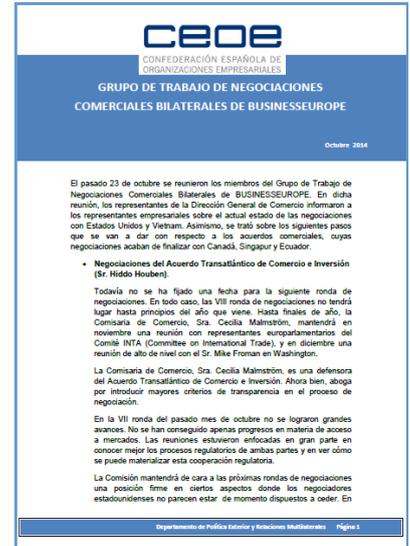
El plazo de presentación de solicitudes finalizará 30 días naturales tras la publicación en el BOE.

## Grupo de Trabajo de Negociaciones Comerciales Bilaterales de Businesseurope

El pasado 23 de octubre se reunieron los miembros del Grupo de Trabajo de Negociaciones Comerciales Bilaterales de BUSINESSEUROPE. En dicha reunión, los representantes de la Dirección General de Comercio de la Comisión Europea informaron a los representantes empresariales sobre el actual estado de las negociaciones con Estados Unidos y Vietnam.

Asimismo, se trató sobre los siguientes pasos que se van a dar con respecto a los acuerdos comerciales, cuyas negociaciones

acaban de finalizar con Canadá, Singapur y Ecuador.

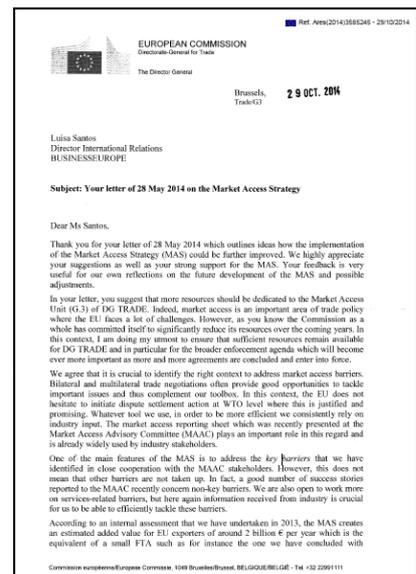


## Estrategia de Acceso a Mercados

El pasado mes de mayo, BUSINESSEUROPE envió una carta al Director General de Comercio, en la que se expresaba el apoyo a la Estrategia de la Comisión Europea de Acceso a Mercados y se sugerían formas de mejorar dicha estrategia para adecuarla a los desafíos a los que hoy en día se enfrentan las empresas europeas en terceros países.

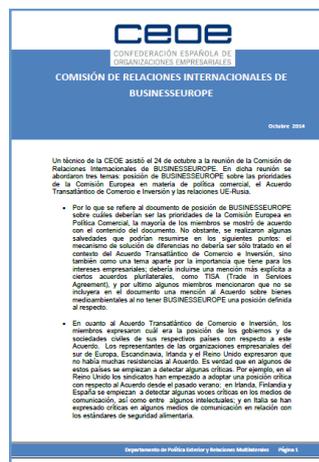
La Comisión Europea ha contes-

tado a esta carta el 29 de octubre, agradeciendo el apoyo a dicha Estrategia, así como a las sugerencias realizadas, que serán tenidas en cuenta en un futuro desarrollo de la misma.



## Comisión de Relaciones Internacionales de Businesseurope

El 24 de octubre se celebró la reunión de la Comisión de Relaciones Internacionales de BUSINESSEUROPE. En dicha reunión se abordaron tres temas: posición de BUSINESSEUROPE sobre las prioridades de la Comisión Europea en materia de política comercial, el Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión y las relaciones UE-Rusia



## Grupo de Trabajo de Acceso a Mercados de BusinessEurope

En la reunión del Grupo de Trabajo de Acceso a Mercados de BUSINESSEUROPE, celebrada el pasado octubre, se abordaron dos cuestiones: el mecanismo de solución de diferencias en los acuerdos de protección de inversiones, y la energía desde una perspectiva del comercio.



## Sanciones a Rusia

El pasado 5 de noviembre, la Comisión Europea contestó a la carta que BusinessEurope había enviado al Director General de Comercio de la Comisión, Mr. Jean-Luc Demarty, que trataba sobre la aplicación de las normativas europeas de sanciones contra Rusia.

En dicha contestación, la Comisión indica que es consciente del problema respecto a las restricciones sobre la venta de determinados productos al sector petrolero ruso y el uso de códigos arancelarios, y está trabajando para encontrar la solución más adecuada.



## Paquete Bali

Tras la Conferencia Ministerial de la OMC en Bali, en diciembre de 2013, el Director General de la OMC, Roberto Azevêdo, inició consultas con los miembros y las partes interesadas sobre el futuro programa de trabajo de la OMC post-Bali, con plazo hasta finales de 2014. Tras la decisión del Consejo

General el 27 de noviembre de 2014, la OMC continuará este trabajo con la nueva fecha límite de julio de 2015.

Por otra parte, el Consejo General de la OMC adoptó dos decisiones adicionales, que ponen la aplicación del paquete de Bali

de nuevo en marcha, uno sobre la aplicación del Acuerdo de Facilitación del Comercio y otro sobre las reservas públicas de alimentos.

**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**