

Respuesta a la Consulta Pública sobre la Revisión de la Política Comercial de la UE CEOE – Confederación Española de Organizaciones Empresariales

PI – ¿Cómo puede contribuir la política comercial a mejorar la resiliencia de la Unión Europea y a construir un modelo de autonomía estratégica abierta?

En primer lugar, queremos hacer énfasis en la importancia de **no llegar a conclusiones precipitadas** que resulten dañinas para la competitividad de las empresas europeas. Los problemas de suministro que hemos afrontado durante los meses más críticos de la pandemia de la Covid-19 no deben atribuirse de forma automática a una limitada capacidad productiva de ciertos bienes y productos en Europa.

Sin olvidar la excepcionalidad de esta crisis, provocada por un shock en la demanda y la oferta de ciertos equipos y productos, muchas de las razones que subyacen a los problemas de oferta durante los momentos más duros de la pandemia pueden radicar en causas ajenas a las productivas, como son:

- La falta de coordinación internacional y la adopción por parte de muchos países de medidas restrictivas a la exportación de ciertos equipos y bienes, así como su incautación en frontera.
- La fragmentación del mercado interior europeo motivada por la adopción de medidas proteccionistas, las severas restricciones al movimiento de bienes y personas e incluso el cierre temporal de fronteras, que se han visto replicadas en nuestros intercambios comerciales con los países de la vecindad y Turquía, país con el que tenemos una Unión Aduanera.
- Los serios problemas logísticos derivados de la escasez momentánea de contenedores, el aumento de costes de los portes terrestres y marítimos y la significativa reducción de los vuelos de carga.

Por ello, recomendamos que en la Comisión no se realice solo un **estudio de estrés de las cadenas de suministro internacionales**, sino que elabore un **estudio detallado y completo sobre las verdaderas causas** que han provocado esta crisis momentánea en la oferta de ciertos bienes y productos críticos. Es importante destacar la relevancia de **mantener la apertura en las políticas comerciales y de inversión** de la UE.

En este sentido, es fundamental garantizar que la UE **mantenga en la búsqueda de su autonomía estratégica su apertura al exterior**, especialmente en este momento donde estamos trabajando en la recuperación de nuestra economía y sociedad de la pandemia de COVID-19.

Un aumento de las capacidades productivas en Europa no debe impulsarse a través de un mayor intervencionismo estatal en las empresas, sino ser el resultado de decisiones empresariales basadas en criterios de mercado.

Sin embargo, la UE si puede ayudar a las empresas en sus decisiones soberanas proporcionando un **conjunto completo de herramientas**, compuesto por acuerdos y normas de libre comercio, multilaterales, plurilaterales o incluso unilaterales, **para nivelar el campo de juego y abordar las distorsiones del mercado** en la UE y en el extranjero.

Así mismo, es importante garantizar que exista un marco regulatorio adecuado que permita a las empresas permanecer y prosperar en Europa, así como competir en el resto del mundo.

Por lo que a las cadenas de suministro se refiere, consideramos que la **diversificación geográfica de los suministros** es la alternativa más adecuada para reducir los riesgos inherentes a una excesiva dependencia de pocos proveedores

En segundo lugar, el concepto de **“autonomía estratégica abierta”** no debe en ningún caso entrañar decisiones que limiten o restrinjan la circulación de bienes y servicios, que interfieran en la libertad de empresa o que distorsionen las cadenas de valor globales.

El comercio libre, abierto y justo son elementos fundamentales para desarrollar un modelo de autonomía estratégica abierta. La pandemia ha demostrado que, muy a menudo, la primera reacción de los gobiernos es volverse hacia el proteccionismo y optar por el cierre de fronteras. Por ello es esencial que UE siga liderando la **lucha contra el proteccionismo** en el comercio, al tiempo que preserva el equilibrio y trata de mantener un nivel adecuado de dependencia en terceros países. La UE debería asegurar que los productos importados cumplen con los estándares de calidad de la UE, verificando las certificaciones presentadas.

Asimismo, como bien se apunta en la nota consultiva, es imposible alcanzar la plena autonomía industrial considerando la gran apertura de la economía europea y la importancia de las cadenas de valor en la producción y exportación de bienes y servicios.

Estos factores adquieren una especial trascendencia en el caso de España si tenemos en cuenta el grado de apertura de su economía (67% del PIB), el peso de la exportación de bienes y servicios sobre el PIB (34,87% del PIB), la relevancia de las importaciones en la producción nacional de bienes con un valor tecnológico medio-alto y alto, y la relevancia de los productos intraindustriales en las exportaciones españolas.

En el ámbito de la asistencia sanitaria, en particular, la comunidad empresarial europea acoge con agrado el debate sobre la **ampliación del Acuerdo sobre**

productos farmacéuticos de la OMC para incluir más productos y países. Este acuerdo debería introducir **disciplinas** para, no solo aumentar el acceso a los mercados en general, sino también para garantizar que todos los países se rijan por las mismas reglas y que el acceso a bienes cruciales se mantenga durante crisis futuras.

En tercer lugar, la Comisión Europea debe sacar partido de los **procesos de offshoring** que están teniendo lugar en Asia, por el aumento de los costes de producción en China, hacia otros países como los del sudeste asiático, Turquía o Marruecos, mediante la consecución de **acuerdos comerciales** y de la profundización de los ya vigentes.

En cuarto lugar, y considerando lo expuesto, proponemos:

- En el ámbito internacional, la **eliminación de las prohibiciones y barreras a la exportación** de equipos médicos aprobadas durante la pandemia, así como la evaluación en la Organización Mundial del Comercio sobre las posibilidades de negociar un **acuerdo plurilateral de bienes y material médicos**, encaminado a eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias. Dicho acuerdo no solo mejoraría las condiciones de acceso a los mercados en general, sino que garantizaría que se mantuvieran los intercambios internacionales durante futuras crisis y se mejorase la resiliencia tanto mundial como de la UE. En lo que respecta al acuerdo, en lugar de iniciar una discusión sobre un potencial listado de productos, tal vez sea preferible discutir una lista de principios o condiciones que deben respetarse en la práctica del comercio en el área de bienes y material médico.
- **Evitar en el futuro una fragmentación en la libre circulación** de bienes, servicios y personas en el mercado interior de la Unión Europea.
- Con respecto a los países de la vecindad y Turquía, garantizar la libre circulación de bienes y servicios en tiempos de crisis, aprovechar los **acuerdos comerciales** con Ucrania y Moldavia, modernizar la Unión Aduanera con Turquía y los acuerdos de asociación con Marruecos, Túnez, Argelia y Egipto, entre otros.
- Con respecto al resto de terceros países, debe aprovecharse al máximo los 70 **acuerdos preferenciales**, entre los que podemos destacar por su reciente entrada en vigor los de Canadá, Japón, Singapur y Vietnam.

Por último, una mayor resiliencia requiere una estrecha **colaboración entre las políticas** comerciales, industriales y de I+D+i, que, a su vez tengan en cuenta las transformaciones digitales y verdes, dos ámbitos donde la Unión Europea aspira al liderazgo mundial.

Especialmente en el ámbito digital, la aplicación de políticas comerciales digitales ambiciosas que protejan los valores europeos, especialmente en materia de privacidad y seguridad de los datos, ayudará a impulsar la innovación y el crecimiento integrador que beneficie a todos los ciudadanos.

Al mismo tiempo, es imprescindible reforzar las relaciones con nuestros **socios comerciales**, mejorar la **resiliencia a nivel multilateral**, asegurando que todos los foros de gobernanza y cooperación internacional, como la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), el G7 y el G20, trabajen de manera eficiente y coordinen sus esfuerzos en consecuencia. La UE, que es un defensor clave del multilateralismo, debería desempeñar un papel de liderazgo en este contexto.

P2 – ¿Qué iniciativas debe emprender la UE – en solitario o en colaboración con otros socios comerciales – para prestar apoyo a las empresas, incluidas a las PYMEs, para evaluar los riesgos y para consolidar y diversificar las cadenas de suministro?

La agenda comercial de la UE seguirá siendo ambiciosa y abarcará todos los aspectos del comercio: multilateral, regional y bilateral. En la pregunta 1 destacamos la importancia de la **cooperación internacional**. Debemos evitar ir en solitario y tenemos que trabajar de forma más estrecha con países como Estados Unidos, Japón, Canadá, Australia, Reino Unido, Suiza, Nueva Zelanda y Corea, entre otros.

Por otro lado, la UE debe hacer valer mejor su **peso e influencia en África**, donde destaca por ser el principal socio comercial, el primer inversor, y el primer donante en ayuda al desarrollo, así como trabajar de forma más estrecha con los países del área **iberoamericana**.

Por supuesto, la **colaboración en el área de la atención médica** es un ejemplo destacado, como también discutimos en la pregunta anterior. Sin embargo, hay más áreas donde la colaboración puede traer resultados positivos. Por ejemplo, las **transformaciones digitales y verdes** son prioridades claras para la UE, que ha establecido objetivos ambiciosos. La política comercial puede desempeñar un papel importante en la promoción de estas prioridades y convencer a nuestros socios para compartir nuestras ambiciones. Esto se puede traducir concretamente en el establecimiento de **reglas y estándares globales** en esta área que ayudarían a **estabilizar las cadenas de suministro y garantizarán que las reglas del juego** sean las mismas para todos y que fueran respetadas por todos. Las áreas en las que la cooperación entre la UE y socios afines es crucial incluyen el cambio climático, la ciberseguridad y los flujos de datos transfronterizos. Ejemplos de iniciativas incluyen la conclusión de un acuerdo de comercio electrónico, así como la revitalización de las negociaciones sobre un acuerdo de bienes ambientales en la OMC.

Paralelamente, la vasta red de tratados de libre comercio (**ALC**) de la UE puede contribuir enormemente a **consolidar y diversificar las cadenas de suministro**. Estos acuerdos estratégicos abren oportunidades para las empresas europeas en terceros mercados, aseguran una cartera de bienes y servicios más diversificada y de alta calidad que entran a la UE y, al mismo tiempo, aseguran un campo de juego nivelado. Especial atención merecerían los acuerdos comerciales entrados en vigor en los

Últimos años con Corea, Canadá, Japón, Singapur, Perú-Colombia y Ecuador y Vietnam.

Asimismo, es necesario que se desarrollen reglas claras y simples, así como nuevas oportunidades de mercado para ayudar a las empresas, incluidas pymes, a evaluar los riesgos y diversificar las cadenas de suministro.

P3 – ¿Cómo debe reforzarse el marco comercial multilateral (OMC) para garantizar la estabilidad, la predictibilidad y un entorno basado en normas que permitan que el comercio y la inversión sean equitativos y sostenibles?

La posición de la OMC como **eje central** del sistema multilateral de comercio es **indiscutible**. Durante la pandemia de la COVID-19, la OMC lo demostró a través de su trabajo excepcional en el monitoreo de nuevas medidas restrictivas del comercio que los gobiernos adoptaron en respuesta a la crisis.

Sin embargo, la organización está actualmente inmersa en una **crisis estructural** sin precedentes que amenaza su propia existencia. Esta crisis obedece a una multiplicidad de factores, entre los que figuran el **cuestionamiento del multilateralismo** y la falta de responsabilidad de algunos países emergentes para **asumir más responsabilidad** y comenzar a retribuir al sistema multilateral de comercio, del que se han beneficiado enormemente en los últimos 25 años. Una cuestión importante que hay que abordar en este sentido es el **trato especial y diferenciado de los países autodeclarados como en desarrollo** en la OMC. En este sentido, deben establecerse criterios, por ejemplo, para garantizar que el trato especial y diferenciado sea temporal y que las flexibilidades otorgadas a los miembros que no son países menos avanzados (PMA) sean limitadas y estén estrictamente basadas en las necesidades.

Otro problema de la OMC es que el **proceso de toma de decisiones**, basado en la regla del consenso, a menudo es obstaculizado por la gran cantidad de miembros de la organización y el hecho de que diferentes miembros tengan prioridades distintas, bloqueando así el progreso en la negociación de nuevas reglas. Mientras la Agenda de Doha para el Desarrollo no ha sido desechada aún de forma oficial, habrá miembros de la OMC desafiando los esfuerzos para avanzar en un contexto plurilateral. Creemos que la **Agenda de Desarrollo de Doha debe concluirse**, incluso sin finalizar las negociaciones sobre los temas restantes, y que la OMC y sus miembros miren hacia adelante y comiencen de nuevo, evitando quedar enredados en discusiones y procedimientos pasados.

La **negociación de acuerdos plurilaterales** es una de las pocas vías factibles para adaptar las reglas de la OMC a la nueva realidad económica y comercial internacional. Por ello, debe considerarse la posibilidad de reabrir las negociaciones de los Acuerdos Plurilaterales de Servicios -TISA- y de Productos Medioambientales-EGA- así como evaluar la vía plurilateral en materia de subvenciones, en caso de que

la unanimidad fuera imposible de alcanzar para la reforma del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, cuyo contenido ha quedado desfasado.

Nos complace ver que, a pesar de los desafíos existentes, varios miembros de la OMC sigan con las negociaciones y discusiones bajo las llamadas "**iniciativas de declaración conjunta**", como en el caso del comercio electrónico, la regulación nacional en servicios, la facilitación de inversiones y las reglas para facilitar las mipymes. Apoyamos estas iniciativas y creemos que los miembros de la OMC dispuestos a comprometerse deberían poder avanzar. Además, estas son áreas particularmente relevantes para los negocios modernos, donde la falta de reglas está provocando barreras comerciales y de inversión. Esperamos que en la próxima Conferencia Ministerial de la OMC, prevista para junio de 2021, se obtengan resultados concretos.

Además de estas "nuevas" áreas mencionadas anteriormente, también es importante que el **libro de reglas actual de la OMC se actualice** para reflejar mejor la realidad cambiante en el comercio mundial. Por ejemplo, las normas sobre **subsidios industriales** y **restricciones a la exportación** son incompletas e imprecisas, lo que permite a los países aprovecharse de esta situación en detrimento de la competencia global. En el área de subsidios, reconocemos los esfuerzos conjuntos de la UE, los EE. UU. y Japón para desarrollar propuestas para abordar este problema, que incluyen, entre otras reglas, las relacionadas con una **transparencia y la notificación** de subvenciones. Lo importante ahora es llevar estas propuestas a la OMC y convencer a todos los miembros, incluso a los más reticentes, de que vayan a la mesa de negociaciones. El siguiente paso debería consistir en trasladar el debate más allá de las cuestiones relacionadas con la notificación de subvenciones, **examinar el concepto de subvenciones y analizar la extensión de los tipos de subvención** que deberían prohibirse y / o estar sujetos a medidas compensatorias.

Finalmente, nos gustaría destacar la importancia de un **sistema de solución de controversias eficiente y efectivo** en la OMC. Haber acordado reglas comunes no es suficiente. La función de la OMC consiste en garantizar que todos los miembros apliquen correctamente las normas. Esto brinda estabilidad y previsibilidad, que son requisitos clave para las empresas. La crisis del Órgano de Apelación en diciembre de 2019 repercute de manera negativa en el mecanismo de solución de diferencias de la OMC. Valoramos de forma positiva el liderazgo de la UE para encontrar formas de abordar esta brecha a través del **Acuerdo de Arbitraje de Apelación Provisional Multipartito (MPIA)** y esperamos que más miembros de la OMC se unan a esta iniciativa. Sin embargo, también reconocemos que esta es una solución temporal. A este respecto, la **reforma del sistema de solución de diferencias** de la OMC debería ser una prioridad para la organización. Esto interesa a todos los miembros, incluidos los EE. UU. La UE, junto con otros miembros de la OMC, puede desempeñar un papel crucial para convencer a los EE. UU. de que participen de manera más constructiva en este proceso.

Esta reforma urgente, debe ir acompañada después de reformas adicionales que doten de **mayor capacidad de iniciativa al secretariado** de la OMC, que modifiquen el sistema de notificaciones para garantizar su cumplimiento por los Estados miembro y que actualicen el sistema vigente de asignación del estatus de desarrollo a los Estados miembro de esta organización internacional.

La OMC no podrá cumplir su cometido a menos que cuente con el apoyo de sus miembros. Por ello, el nuevo **Director General** de la OMC se vuelve aún más importante en un momento en que esta relevante organización internacional está siendo cuestionada. Los Miembros deberían permitir que el nuevo Director General impulse el proceso de modernización, por ejemplo, **aumentando el presupuesto** actualmente reducido de la OMC y otorgando un **papel más fuerte a la Secretaría**, por ejemplo, permitiéndoles hacer **propuestas de compromiso en las negociaciones**. También deberían evaluarse más a fondo las formas de **aumentar la participación** de las partes interesadas, incluidas las empresas, en la OMC que van más allá de la organización de eventos anuales. Examinar las estructuras desarrolladas en el contexto de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) o la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) podría proporcionar ideas útiles.

P4 – ¿Cómo podemos utilizar nuestra extensa red de ALC nuevos o existentes para mejorar el acceso de los exportadores e inversores de la UE a los mercados y promover la cooperación regulatoria internacional, especialmente por lo que respecta a las tecnologías y normas en los ámbitos digital y ecológico, con el fin de maximizar su potencial?

Centrarse en la **implementación efectiva de la amplia red de ALC** de la UE debería convertirse en una prioridad en el contexto de la revisión de la política comercial. La Comisión ya ha intensificado sus esfuerzos en esta dirección, a través de los instrumentos previstos en los propios ALC (consultas y mecanismos de solución de controversias), así como a través de su estrategia de acceso al mercado, que es un marco de acción establecido y exitoso de la UE para levantar las barreras comerciales arancelarias y no arancelarias impuestas por nuestros socios en áreas que van desde el acceso tradicional al mercado hasta los derechos de propiedad intelectual y el comercio digital. Con carácter general, la UE debe trabajar en la ratificación temprana, mejor implementación y cumplimiento de los ALC, así como en la actualización progresiva de estos acuerdos incluyendo estructuras de gobernanza actualizadas. La UE también debería utilizar su política comercial, y los ALC en particular, para **mejorar la cooperación regulatoria**, a través del diálogo, la transparencia y un sistema de notificaciones tempranas. También puede impulsar soluciones sostenibles, especialmente para **promover transformaciones digitales y verdes a través** de la aproximación regulatoria y el reconocimiento mutuo. En este sentido, la inclusión de un capítulo sobre comercio digital y la búsqueda de posibilidades para promover tecnologías y estándares ecológicos se analizan con más detalle en las preguntas 10 y 8, respectivamente. Los ALC deben servir como herramienta de promoción de altos estándares europeos, como, por ejemplo, en el ámbito de estándares de seguridad alimentaria.

Más recientemente, la Comisión también ha presentado **informes anuales sobre la implementación de los ALC**, que analizan datos como la tasa de utilización de preferencias (PUR). Estos informes muestran el progreso en la utilización de los ALC, pero también muestran que queda mucho por hacer en esta área. Nos gustaría proponer que se **apliquen nuevos indicadores** en el contexto del informe, para tener una imagen más completa que la que ofrece el PUR. Por ejemplo, se debe prestar más atención al creciente valor del **comercio de servicios** y la **recopilación de datos**. Al mismo tiempo, el acceso a más información sobre los **flujos de IED** internos y externos entre la UE y sus socios ayudará a los inversores a comprender más claramente el marco legal aplicable y les permitirá tomar decisiones mejor informadas. Lo mismo se aplica a la **contratación pública**. Tradicionalmente, la UE incluye disposiciones ambiciosas de contratación pública en sus ALC, sin embargo, falta información sobre el nivel de acceso en terceros mercados, así como sobre las barreras de facto y de jure que enfrentan las empresas europeas.

En general, es importante asegurarse de que los **ALC reduzcan el coste de hacer negocios, especialmente para las PYMEs**, cuya experiencia comercial fuera del mercado único de la UE puede ser limitada. Las pequeñas empresas carecen del tamaño y la escala para ajustar las operaciones comerciales y las inversiones para abordar las barreras comerciales, especialmente las digitales, como los requisitos para construir una costosa infraestructura de TI como condición para ingresar al mercado. Como se ejemplifica en la pregunta 10, el comercio digital sirve como un gran equalizador. Las **disciplinas sólidas del comercio digital** son herramientas fundamentales para ayudar a las pymes a competir y operar en mercados extranjeros. Los acuerdos comerciales deben incluir disposiciones que protejan a las PYME y les permitan competir en igualdad de condiciones. Las reglas de origen son un ejemplo destacado en este sentido, ya que el proceso de probar el origen implica costes administrativos y puede implicar obstáculos burocráticos para las empresas exportadoras e importadoras. Por lo tanto, si los ahorros potenciales en los aranceles son bajos y los procedimientos administrativos para probar el origen son demasiado complicados, las empresas pueden optar por pagar el arancel NMF en lugar de solicitar el arancel preferencial. La Comisión debería aspirar a **simplificar las normas de origen en sus ALC**, teniendo en cuenta las sensibilidades de los diferentes sectores.

Además, la creación del puesto de Chief Trade Enforcement Officer de la UE (EU-CTEO) debería proporcionar a la UE una estructura dedicada a la implementación adecuada de los acuerdos comerciales, y de manera más general, centrarse en la abolición de las barreras comerciales y de inversión que van en detrimento de los intereses de la UE. Esto debería llevarse a cabo en estrecha coordinación con los Estados miembro de la UE y la sociedad civil, incluidas las empresas.

P5 – ¿Cuáles son los socios y regiones con los que la UE debe priorizar en su compromiso? Y en particular, ¿cómo podemos fortalecer nuestras relaciones comerciales y de inversión con los países vecinos y con África para obtener un beneficio mutuo?

- **Relaciones con los Estados Unidos**

La UE tiene que convencer a los Estados Unidos de la naturaleza estratégica de nuestra asociación. Aunque con peculiaridades en ambos lados del Atlántico, en esencia, compartimos valores y estándares comerciales similares, habiendo liderado juntos durante los últimos 70 años la liberalización comercial, incluso a nivel multilateral. Estas premisas fundamentales están siendo cuestionadas por la actual administración de los Estados Unidos, que persigue prácticas en el área del comercio que dañan las relaciones transatlánticas. Se pueden mencionar varias quejas, que incluyen: la negativa de los EE. UU. a encontrar una solución negociada en el contexto del caso Airbus-Boeing, las investigaciones en curso (y las amenazas futuras) según la sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962, la falta de progreso en las negociaciones bilaterales para un acuerdo de alcance limitado (eliminación de aranceles sobre bienes industriales y sobre evaluación de la conformidad), el bloqueo continuo de la nominación de jueces en el Órgano de Apelación de la OMC que resultó en su abolición práctica desde diciembre de 2019. La imposición de aranceles y la amenaza de aranceles adicionales sobre una serie de productos de la UE tensan aún más las relaciones transatlánticas en un momento de dificultades económicas que requiere una cooperación intensa entre los dos socios. De igual forma, la reciente sentencia del Tribunal Europeo de Justicia, anulando la validez del Escudo Europeo de Privacidad (Privacy Shield), plantea un nuevo desafío en el ámbito del intercambio de datos con los Estados Unidos. A pesar de todo lo anterior, todavía creemos que una agenda positiva se debe alcanzar en las relaciones UE-EE. UU., generando un impulso en áreas de interés común, como por ejemplo en la reforma de la OMC, o en la fijación de una disciplina de ayudas al sector aeronáutico, que sienta las bases para un futuro acuerdo internacional en el seno de la OMC y un acuerdo ambicioso en materia de comercio digital. Con las negociaciones de la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP) actualmente en suspenso, la Unión Europea debería buscar negociar acuerdos ambiciosos y sectoriales con los Estados Unidos. Dado el reciente caso del Tribunal de Justicia de la Unión Europea que invalida el Escudo de privacidad entre EE. UU. y la UE, un acuerdo de comercio digital debería ser una prioridad entre las dos economías.

- **Relaciones con Iberoamérica**

Consideramos esencial intensificar las relaciones políticas y económicas con los países iberoamericanos, una comunidad con la que Europa y España comparten valores comunes. Por ello, es esencial que la UE reactive la agenda política con la región, reanude la celebración de la Cumbre UE-CELAC, siga dedicando recursos a través del Instrumento de Vecindad, Desarrollo y Cooperación Internacional al Desarrollo en los países de la región, vele por una correcta aplicación de los acuerdos comerciales vigentes con el Caribe; Centroamérica; Perú; Colombia; y Ecuador; culmine con éxito las negociaciones con Chile y ratifique los acuerdos comerciales como México y Mercosur.

La Política comercial de la UE ha sido particularmente exitosa en esta región considerando la entrada en vigor provisional del Acuerdo Integral con Colombia, Perú y Ecuador, el Acuerdo de Asociación con América central y el Acuerdo de Asociación Económica Cariforum-UE, así como el exitoso la conclusión de las negociaciones comerciales entre la UE y Mercosur y el acuerdo político en principio sobre comercio parte de un Acuerdo Global UE-México modernizado.

También consideramos importante iniciar el proceso de ratificación de la parte comercial del Acuerdo Global UE-México modernizado y avanzar en las negociaciones en curso de la Asociación Comercial UE-Chile. La conclusión de las negociaciones y la ratificación del acuerdo pendiente implicaría, con la excepción de algunos países, la cobertura geográfica de América Latina y el Caribe, región con la que Europa mantiene fuertes relaciones políticas y económicas.

- **Relaciones con Mercosur**

Después de casi 20 años de negociaciones, la UE y Mercosur alcanzaron “un acuerdo de principio” sobre el pilar comercial de un Acuerdo de Asociación más amplio, concluido en 2018. Se trata de un acuerdo clave desde un punto de vista económico y geoestratégico. No solo garantizará una ventaja de pioneros en las empresas europeas que enfrentan aranceles extremadamente altos del 35% para muchos productos, sino que también acercará a los países del Mercosur a las normas y reglas de la UE, especialmente las relacionadas con la ética empresarial, la calidad de los productos y las normas fitosanitarias, que son particularmente relevantes para algunos sectores europeos como la agricultura (esto también es aplicable a otros acuerdos). El acuerdo también proporcionará la plataforma ideal para discutir otros temas importantes como el cambio climático y la deforestación. Este acuerdo puede ser una palanca importante para discutir estos temas delicados. En ausencia de ella, nuestros competidores no perderán la oportunidad de ingresar al mercado. En este contexto, apoyamos la rápida ratificación del acuerdo.

- **Partenariado del Mediterráneo**

Los países de la ribera sur y oriental del Mediterráneo no pueden quedar excluidos por su relevancia estratégica y política económica y comercial, de la revisión de la política comercial de la Unión Europea. Si bien los avances logrados en materia de negociaciones comerciales han sido más modestos en estos últimos años, la UE no debe por ello dejar de intensificar el diálogo con los países de la región, adaptándolo a las circunstancias y necesidades concretas de cada uno de ellos; debe seguir dedicando recursos a través del Instrumento de Vecindad, Desarrollo y Cooperación Internacional al desarrollo a los países de la región; maximizar las oportunidades que ofrecen los acuerdos de asociación vigentes; así como explorar oportunidades para modernizarlos mediante nuevos acuerdos.

La UE y Turquía son importantes socios comerciales con cadenas de valor e inversiones interconectadas. Sin embargo, las relaciones bilaterales se encuentran en un punto crítico, ya que los desarrollos políticos, más recientemente en el Mar Mediterráneo Oriental, han provocado la interrupción del proceso de modernización del Acuerdo de Unión Aduanera UE-Turquía, que es cada vez más disfuncional, así como el proceso de adhesión a la UE. Dicho esto, creemos que la integración de Turquía en el proceso de la UE sigue siendo la mejor garantía para el estado de derecho y un requisito previo para una Unión Aduanera en funcionamiento. A este respecto, el diálogo constructivo entre la UE y Turquía debe permanecer abierto para promover el progreso en áreas de interés común, incluido el éxito de las estrategias de recuperación posteriores a la COVID-19.

- **Relaciones con el Reino Unido**

La UE y el Reino Unido seguirán siendo socios comerciales importantes después de la retirada de este último de la UE. Necesitamos llegar a un acuerdo exhaustivo y ambicioso a tiempo para permitir la ratificación y la entrada en vigor antes del 1 de enero de 2021. Esto brindaría a las empresas la estabilidad, claridad y certeza que necesitan mientras se enfrentan a la crisis actual. Ambas partes deben buscar formas de evitar el caos y garantizar una transición fluida a la nueva relación UE-Reino Unido. Sin embargo, un acuerdo debe incluir reglas sólidas sobre la igualdad de condiciones y la gobernanza. También debería preservar la autonomía de la UE en el ámbito del establecimiento de normas. Además, es de suma importancia que el acuerdo UE-Reino Unido se ajuste a la estrategia comercial global de la UE. Por ejemplo, debería incluir disposiciones sólidas sobre comercio digital, como la prohibición de los requisitos de localización de datos en todos los sectores y la transferencia forzosa de, o el acceso a, código fuente de software o algoritmos. Un acuerdo sobre comercio digital entre la UE y el Reino Unido podría servir como estándar para futuras negociaciones a nivel mundial. Por último, en la medida de lo posible, un acuerdo UE-Reino Unido debe evitar crear inestabilidades con otros socios clave, especialmente con otros miembros de la AELC / EEE y Turquía. Por ejemplo, deben mantenerse las actuales posibilidades de acumulación con terceros, ya que un acuerdo comercial bilateral UE-Reino Unido sin referencia a la acumulación paneuromediterránea y al Convenio PEM no es suficiente para evitar distorsiones en las cadenas de suministro europeas.

Por lo tanto, esperamos que la intensificación de las rondas de negociación conduzca a un progreso sustancial en todas las áreas, incluidas las más delicadas. Además, dados los profundos cambios que tendrán lugar en la forma de hacer negocios entre la UE y el Reino Unido, es esencial continuar ayudando y apoyando a las empresas que se preparan para enfrentar este desafío.

- **Relaciones con la R.P. China**

La UE y sus Estados miembro tienen que ser más asertivos frente a China, cuya economía híbrida impulsada por el Estado está generando una serie de problemas en la relación bilateral con la UE, pero también con otros socios comerciales y a nivel multilateral. Aunque la UE no está de acuerdo con la forma en que EE. UU. está llevando a cabo su política para abordar las preocupaciones creadas por las políticas de China, está de acuerdo con el diagnóstico del problema: el comercio y la inversión impulsados por subsidios pesados y no regulados, transferencias de tecnología forzadas y requisitos de contenido local, barreras *de jure* y *de facto* en la contratación pública, deben ser alineados con las normas internacionales. Se requiere un enfoque más integral de la UE para abordar las preocupaciones relacionadas con China, que abarca diferentes políticas e instrumentos. Se deben emprender acciones y medidas para (1) asegurar la igualdad de condiciones entre China y la UE, (2) mitigar el impacto de las distorsiones del mercado inducidas por el gobierno de China, (3) reforzar la propia competitividad de la UE y (4) garantizar la competencia leal y la cooperación en terceros mercados. Más estrictamente desde una perspectiva de política comercial, las negociaciones para la celebración del Acuerdo Global sobre Inversiones entre la UE y China deben continuar. Las empresas europeas esperan que China cumpla tanto en términos de acceso al mercado como en un mejor marco regulatorio. Apoyamos el enfoque de "sustancia sobre velocidad" de la Comisión, que tiene como objetivo alcanzar un acuerdo de alto nivel que ofrezca un acceso real al mercado. Además, la UE debería incrementar sus esfuerzos para involucrar a China de manera más constructiva en el contexto de la OMC.

- **Relaciones con India**

Las negociaciones para un acuerdo de libre comercio entre la UE y la India permanecen estancadas en los últimos años y falta el impulso político para relanzarlas. Sin embargo, India sigue siendo un mercado importante pero desafiante para las empresas de la UE. Es fundamental que, en ausencia de un acuerdo comercial bilateral, la Comisión utilice todos los demás instrumentos a su disposición, como la estrategia de acceso al mercado, para abordar las medidas comerciales y de inversión que afectan a las empresas de la UE.

- **Sudeste asiático+ Australia y Nueva Zelanda**

Dado el alto grado de estabilidad política y de integración económica alcanzada entre los países que integran la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), debemos prestar una especial atención a esta región que destaca por su dinamismo económico. El Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Vietnam entró en vigor el 1 de agosto de 2020, que eliminará gradualmente los aranceles sobre el 99% de las mercancías, lo que generará importantes beneficios económicos para ambas partes. Además del impacto económico positivo, el acuerdo también está dando resultados en el área del comercio y el desarrollo sostenible, por ejemplo, al ser utilizado como palanca para impulsar a Vietnam hacia las reformas laborales necesarias. Desde nuestra perspectiva, ahora es importante centrarse en la ratificación del Acuerdo de

Protección de Inversiones, que requiere el consentimiento de los Parlamentos nacionales de la UE. Obtener acceso a los mercados es clave. Sin embargo, también es fundamental garantizar que este acceso esté protegido de forma eficaz. Instamos a la Comisión y a los Estados miembros a que se movilicen para completar pronto el proceso de ratificación y permitir que esta parte del Acuerdo también entre en vigor.

De manera similar, pedimos la ratificación del Acuerdo de Protección de Inversiones UE-Singapur, que se separó del Acuerdo de Libre Comercio UE-Singapur que entró en vigor en 2019.

Además de los dos acuerdos firmados con Singapur y Vietnam, también están abiertas las negociaciones con otros miembros de la ASEAN, incluidos Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia. Reconocemos los desafíos políticos que existen actualmente para llevar a cabo estas negociaciones, que pueden brindar acceso a mercados importantes y respaldar una mayor diversificación de las cadenas de suministro. También podría considerarse la opción de buscar un acuerdo de región a región entre la UE y la ASEAN en su conjunto.

Respecto a Australia y Nueva Zelanda, son socios comerciales de la UE con ideas afines, aliados en la defensa de un comercio multilateral basado en normas. La celebración de acuerdos de libre comercio entre la UE, por un lado, y Australia y Nueva Zelanda, por otro, es estratégica no solo por sus beneficios económicos sino también por su valor geopolítico. Deberían ser priorizados por la Comisión Europea.

- **Relaciones África Subsahariana**

África, y en especial África Subsahariana, es una de las regiones de más rápido crecimiento, ubicada muy cerca de la UE. Juntos, la UE y África han recorrido un largo camino para establecer asociaciones estratégicas destinadas a promover el crecimiento económico y el desarrollo sostenible en África. Sin embargo, no han podido explotar su asociación a su máximo potencial. Se requieren más esfuerzos para mejorar el clima empresarial y de inversión en África. La política comercial puede contribuir a lograr esto, por ejemplo, a través del proceso actual del Acuerdo post-Cotonú, así como a través de la conclusión y profundización de los Acuerdos de Asociación Económica (AAE) que deberían utilizarse como bloques de construcción para un Tratado de Libre Comercio continental con África. También se debe hacer hincapié en el papel del sector privado y la futura política comercial de la UE, en colaboración con la política de desarrollo y los instrumentos financieros, debe establecer las herramientas adecuadas para aprovechar mejor la inversión del sector privado y mejorar el entorno empresarial. BusinessEurope está trabajando actualmente en un documento de posición dedicado a los instrumentos de financiación exterior de la UE.

- **Relaciones con Suiza**

Como socios comerciales importantes y duraderos, la UE y Suiza deben dar prioridad a la adopción del Acuerdo Marco Institucional UE-Suiza, que permitirá mantener y desarrollar aún más las relaciones bilaterales, así como garantizar unos flujos comerciales fluidos. Además, la reciente pandemia de la COVID-19 ha puesto de relieve la necesidad de actualizar el acuerdo de reconocimiento mutuo, por ejemplo, incluyendo el Reglamento de la UE sobre dispositivos médicos.

- **Relaciones con Rusia**

Está claro que, en los últimos años, las relaciones entre la UE y Rusia se han enfrentado a desafíos importantes, sobre todo debido a la política exterior agresiva de Rusia, especialmente hacia Ucrania, y la anexión ilegal de Crimea, que dio lugar a fuertes sanciones económicas. Otros factores importantes que han contribuido al agravamiento de la relación son las medidas adoptadas por Rusia, como la sustitución de importaciones, que tienen un impacto negativo en el entorno empresarial general.

A pesar de estos desafíos, Rusia sigue siendo un socio comercial importante para la UE. En este sentido, el enfoque de estar abierto al diálogo, al mismo tiempo que se insiste en el cumplimiento por parte de Rusia del derecho internacional, debe continuar por parte de la UE. Los canales de comunicación, incluidos los diálogos bilaterales a nivel institucional, también deben permanecer abiertos para poder abordar las quejas existentes y futuras en el ámbito del comercio. La UE debe unirse en esta acción para que esta estrategia tenga éxito.

- **Acuerdos de libre comercio abiertos**

Un ejemplo de acuerdos abiertos de alcance más limitado podría ser el área del comercio digital, en forma de acuerdos de asociación para la economía digital (DEPA), como el firmado recientemente entre Nueva Zelanda, Chile y Singapur. Incluyendo disposiciones sobre inteligencia artificial, responsabilidad de los intermediarios, tecnologías emergentes y flujos de datos, pero también sobre la facilitación del comercio y la cooperación digitales, estos acuerdos pueden utilizarse como trampolines en el contexto de la política comercial de la UE para crear asociaciones y desarrollar reglas y estándares.

P6 – ¿Cómo puede la política comercial apoyar la política industrial europea renovada?

Las políticas comerciales e industriales de la UE están conectadas. De lo que debemos asegurarnos es de que también se apoyen entre sí. Para lograrlo, es necesario cumplir una premisa fundamental: la política comercial debe permanecer abierta mientras que la política industrial debe apuntar a fortalecer la UE sin dar un giro proteccionista.

La UE depende de las importaciones de bienes, productos intermedios y materias primas, así como de los servicios. Por tanto, una política industrial debe reconocer el poder transformador de la digitalización y la Industria 4.0 para proteger la competitividad de las empresas europeas en todos los sectores industriales tradicionales. Por ello, es esencial permanecer abierto al comercio y la inversión y, a este respecto, la política comercial y la nueva estrategia industrial deben apoyarse mutuamente y reforzarse. Una UE abierta está en mejores condiciones para atraer inversiones clave, mientras que al mismo tiempo debe asegurarse de que se aborden las preocupaciones sobre las adquisiciones depredadoras de las empresas de la UE. Una UE abierta da el ejemplo y está en mejores condiciones para promover sus altos estándares económicos, ambientales y laborales a nivel mundial, al tiempo que garantiza que las empresas extranjeras que operan en el mercado único también respeten las normas de la UE. La forma en que las políticas comerciales e industriales están conectadas no podría ejemplificarse mejor que en el Libro Blanco de la Comisión Europea sobre la nivelación del campo de juego en lo que respecta a los subsidios extranjeros. Es importante que los diferentes instrumentos sean complementarios y se refuercen mutuamente. Por ejemplo, cualquier acción desarrollada bajo el módulo 3 del Libro Blanco sobre subsidios extranjeros en los procedimientos de contratación pública de la UE, debería ser complementaria a los esfuerzos concentrados en el Instrumento de Contratación Internacional de la UE, que se encuentra actualmente en discusión. Además, se debe encontrar un equilibrio cuidadoso entre el módulo 2 del Libro Blanco sobre la adquisición de empresas de la UE y el Reglamento de control de IED de la UE. El tratamiento de la contratación pública a nivel de la UE, así como de los proyectos de la UE que pueden estar sujetos a análisis de inversión, son áreas en las que se debe prestar especial atención.

Otro ejemplo concreto donde la estrecha coordinación entre las políticas comerciales e industriales puede dar frutos, es el área de las materias primas.

Como se mencionó anteriormente, el acceso a las materias primas es clave para garantizar que la UE tenga una ventaja competitiva en áreas importantes de la economía, incluida la fabricación de alta gama, TI o la infraestructura necesaria para permitir la difusión de 5G e Inteligencia Artificial. El primer pilar de la Asociación de Materias Primas de la UE está específicamente dedicado al acceso a los mercados y ha dado resultados positivos. Por nombrar algunos, hemos visto la conclusión de acuerdos bilaterales de materias primas entre la UE y varios socios comerciales, así como la inclusión de disposiciones específicas sobre el acceso a materias primas no energéticas en los ALC de la UE. Además, la asociación también ha funcionado a nivel multilateral, por ejemplo, en el contexto de la OMC y la conclusión exitosa del caso contra las restricciones a la exportación de China en el área de materias primas y tierras raras. Estos no son resultados insignificantes, pero nos gustaría que la Comisión Europea preste más atención a lo que se puede lograr en el contexto de la Asociación de Materias Primas de la UE.

P7 – ¿Qué más podemos hacer para ayudar a las PYMEs a que se beneficien de las oportunidades que brindan el comercio y la inversión a nivel internacional?, ¿en qué

ámbitos tienen necesidades específicas o se enfrentan a retos concretos que podríamos afrontar mediante el apoyo y medidas en materia de comercio e inversión?

Las PYMEs son la columna vertebral de la economía de la UE y su potencial de crecimiento a través del comercio es significativo. Con este fin, acogemos con beneplácito el hecho de que la Comisión Europea ha comenzado la tradición de negociar capítulos dedicados a las PYMEs en sus acuerdos de libre comercio, que tienen como objetivo, entre otros, mejorar la transparencia y aumentar el acceso a la información. Lo que la Comisión debería asegurarse, además, es que las normas negociadas con socios en diferentes ALC se armonicen en la mayor medida posible. Esto es clave para asegurarse de que se aplique un conjunto de reglas comunes, nivelando el campo de juego para todas las empresas, pero especialmente para las PYMEs, para que compitan a nivel mundial.

Al mismo tiempo, es importante asegurarse de que las normas comerciales en general, parte de un ALC o una legislación específica, reflejen las necesidades de las PYMEs, sean claras y fáciles de implementar, además de asegurar el acceso de la PYME a información relativa a requisitos reglamentarios e inteligencia de mercado. Se puede extraer un ejemplo del área de las reglas de origen: si son demasiado complejas de comprender e implementar, las PYMEs no podrán beneficiarse de mayores oportunidades de acceso al mercado. La cuestión del coste también preocupa a las PYMEs, más que a las grandes empresas, especialmente a medida que la legislación en el área comercial se está volviendo más compleja. Por lo tanto, es importante asegurarse de que una legislación altamente técnica y legalmente exigente, por ejemplo, que incluya requisitos de debida diligencia, esté acompañada de medidas apropiadas para apoyar a las PYMEs a implementarla.

Se puede hacer más para informar a las PYMEs sobre las oportunidades de internacionalización y animarlas a hacer negocios fuera de la UE. Enterprise Europe Network (EEN) ofrece información y asesoramiento que podría ampliarse aún más para llegar a más empresas de diferentes sectores. Además, la plataforma Access2Markets, que ha sido inaugurada por la Comisión, debería ser un instrumento clave para ayudar a las PYMEs a acceder a información relacionada con el comercio y aumentar su conocimiento de las oportunidades.

El acceso a la financiación que ayudará a las PYMEs a internacionalizarse sigue siendo una preocupación clave y la Comisión debería asegurarse de que también se sensibilice sobre la disponibilidad de fondos y proyectos relevantes.

Por último, consideramos importante que involucre a las PYMEs en las misiones comerciales de alto nivel de la Unión Europea, así como en los diálogos con los países asociados.

P8 – ¿Cómo puede facilitar la política comercial la transición hacia una economía más ecológica y más responsable, tanto en la UE como en el resto del mundo? ¿cómo puede la política comercial fomentar en mayor medida los Objetivos de Desarrollo

Sostenible de Naciones Unidas?, ¿cómo pueden promoverse estos objetivos mediante la aplicación y el cumplimiento?

Se pueden aprovechar diferentes instrumentos para facilitar la transición a una economía más verde en todos los niveles de la política comercial: multilateral, bilateral y unilateral.

A **nivel multilateral**, nuestras prioridades incluyen la **reanudación** de las negociaciones para un **Acuerdo de Bienes Ambientales** en el contexto de la OMC, así como la búsqueda de formas de **abordar los subsidios industriales y el exceso de capacidad**, que deberían ser disciplinados. Al mismo tiempo, alcanzar un **acuerdo** sobre el **comercio de emisiones y los mercados de carbono** (finalizando el reglamento sobre el artículo 6 del Acuerdo de París) es crucial. La UE también debería trabajar con otros países para armonizar estándares, etiquetas y marcos regulatorios para facilitar la comercialización de productos y servicios ecológicos y desbloquear el potencial de una economía circular.

A **nivel bilateral** y a través de su red de ALC, la UE podría en el futuro explorar opciones para incluir **disposiciones específicas sobre el comercio de bienes y servicios ambientales**, incluidas las reducciones arancelarias y abordar las barreras no arancelarias. Además, la UE debería explorar la posibilidad de **ampliar los Capítulos de Comercio y Desarrollo Sostenible en los Acuerdos de Asociación Económica (AAE)** de la UE con África, el Caribe y el Pacífico, así como incluir **disposiciones sobre inversiones** que también cubran los incentivos para la inversión ecológica. En general, es importante que las reglas se complementen con la creación de capacidad adecuada y asistencia técnica, con la participación del sector privado que puede ser especialmente útil para abordar el cambio climático mediante el **desarrollo de tecnologías innovadoras de frontera** destinadas a apoyar a los gobiernos en sus objetivos climáticos. Maximizar el potencial transformador de la tecnología dependerá de un enfoque cada vez más colaborativo e integrador del desarrollo y la implementación. Desde la gestión de desastres hasta la protección de la biodiversidad, la agricultura sostenible o la promoción de modos de transporte más sostenibles, aprovechar el poder de los datos puede ayudar a los gobiernos europeos, las autoridades locales y las empresas a tomar mejores decisiones medioambientales y de inversión. Los acuerdos comerciales europeos deberían fomentar la adopción de estas tecnologías por parte de los gobiernos y el sector privado a través de **capítulos sólidos sobre comercio digital**.

A **nivel unilateral**, la UE puede evaluar cómo se pueden tener en cuenta las **normas ambientales y climáticas en los procesos de contratación pública**, asegurándose de que estas normas sean respetadas por todos los licitadores, nacionales y de terceros países. Además, el **Sistema de Preferencias Generalizadas** de la UE se encuentra actualmente en un proceso de modernización y una de las áreas donde daríamos la bienvenida a incrementar la actividad es específicamente el medio ambiente y el cambio climático. Un ejemplo podría ser la inclusión del Acuerdo de París en la lista de convenios internacionales que deben cumplir los beneficiarios del SPG +.

La discusión sobre posibles iniciativas unilaterales de la UE que vinculen las políticas comerciales y climáticas no estaría completa sin referirse al mecanismo de ajuste en frontera del carbono (CBA). Esta es una discusión delicada y no tomamos posición ni a favor ni en contra. Sin embargo, nos gustaría contribuir a la discusión presentando una serie de elementos importantes que deben tenerse en cuenta. **Un CBA debe ser compatible con la OMC y con el EU ETS.** También debe ser integral, transparente, manejable y eficaz para reducir la fuga de carbono sin socavar la competitividad de la industria de la UE. En consecuencia, también debe tener un **alcance y una duración limitados** y cubrir únicamente los objetivos relacionados con el clima. Además, la UE debería entablar un **diálogo con nuestros socios comerciales clave para mitigar el riesgo de represalias.**

Más allá de la actividad dedicada a facilitar la transición hacia una economía más verde, reconocemos que la UE lidera con el ejemplo en el área de la sostenibilidad y el comercio en general. **Los Capítulos de Comercio y Desarrollo Sostenible están incluidos en todos sus Acuerdos de Libre Comercio.** Estos capítulos son muy completos y cubren temas relacionados con el respeto de los derechos humanos, el medio ambiente y el cambio climático, así como los derechos laborales y la responsabilidad social corporativa. Es nuestra opinión estos Capítulos deberían lograr un buen equilibrio entre los objetivos económicos, ambientales y sociales. Pueden desempeñar un papel muy positivo en la promoción del comercio sostenible, por ejemplo, nivelando el campo de juego a través de estándares comunes, mejorando las relaciones entre los gobiernos y la sociedad civil o alentando proyectos empresariales que contribuyan a los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Al mismo tiempo, los capítulos de TSD no pueden ni deben reemplazar las políticas de acompañamiento necesarias para garantizar una distribución justa de los beneficios del comercio.

La implementación de estos Capítulos es monitoreada de cerca por organismos dedicados, de gobierno a gobierno: el Comité TSD y el Comité de Comercio, pero también por la Sociedad Civil, a través del trabajo de los Grupos Asesores Nacionales y los Foros de la Sociedad Civil. **La implementación de los ALC puede ser eficaz para mejorar gradualmente la sostenibilidad en los países socios.** Este enfoque cooperativo que habilita y fomenta es preferible a enfoques que cuentan con sanciones económicas.

Apoyamos el fortalecimiento de la aplicación del alcance y el contenido existente de los Capítulos de TSD, con esfuerzos concentrados para hacer que el procedimiento sea más efectivo, por ejemplo, mediante la inclusión de plazos específicos para cada una de las acciones previstas en el acuerdo.

P9 – ¿Cuál puede ser la contribución de la política comercial al fomento de una conducta empresarial más responsable?, ¿qué papel debe desempeñar la política comercial en el fomento de cadenas de suministro transparentes, responsables y sostenibles?

Las empresas europeas son líderes en el campo de la conducta empresarial responsable, comprometidas con la promoción de cadenas de suministro sostenibles y responsables. La conducta empresarial responsable forma parte de los Capítulos integrales de Comercio y Desarrollo Sostenible de la UE en el contexto de sus ALC. Las disposiciones pertinentes promueven la colaboración entre la UE y sus socios comerciales, pero también fomentan el intercambio de buenas prácticas y un diálogo con las empresas. La conducta empresarial responsable está estrechamente relacionada con el proceso de debida diligencia en las cadenas de suministro y el papel del sector privado. El debate se está elevando sobre la posibilidad de adoptar un marco legislativo de la UE en el ámbito de la diligencia debida. Desde el punto de vista de las empresas europeas, es importante destacar una serie de puntos que deben tenerse en cuenta en esta discusión con el fin de crear y garantizar la igualdad de condiciones necesaria para las empresas europeas.

Cualquier acción futura debe basarse en normas y directrices internacionales, como las directrices de la OCDE para empresas multinacionales y el marco Ruggie, ya que muchas empresas europeas son parte de las cadenas de suministro mundiales y deben ser capaces de mantener la competitividad global y reflejar requisitos significativos en sus suministros internacionales. La acción de la UE también debe ir acompañada de una evaluación de impacto exhaustiva para garantizar que las medidas sean proporcionadas y equilibradas. En este proceso, es importante asegurar que las responsabilidades de los estados y los operadores económicos no se inviertan. En este sentido, no es aceptable que se traslade las responsabilidades de los estados en materia de derechos humanos a las empresas. También se debe mantener la flexibilidad, ya que las empresas deben poder idear soluciones adecuadas para su tamaño, sector, parte de la cadena de suministro, mercados operativos y modelo de negocio. Los negociadores podrían, a su vez, considerar códigos de conducta voluntarios y mejores prácticas para la cadena de suministro responsable y las estrategias de adquisiciones para el sector privado. Un código de conducta debe ser voluntario y la Comisión debe trabajar de manera proactiva con empresas de todos los tamaños para ayudar a desarrollar e implementar una cadena de suministro y un sistema de adquisiciones integrales que sean transparentes y responsables.

Por último, consideramos necesario resaltar que la creciente presión para reforzar la diligencia debida puede traducirse en importantes trabas burocráticas adicionales que podrían desincentivar a las PYMEs a internacionalizarse.

P10 – ¿Cómo puede beneficiar el comercio digital a las empresas de la UE, incluidas las PYMEs?, ¿cómo puede la política comercial apoyar la transición digital, tanto dentro de la UE como en los países en desarrollo que son socios comerciales, especialmente en lo que se refiere a las tecnologías digitales clave y a los principales avances (como block chain, inteligencia artificial, flujo de big data...)?

El comercio digital es crítico y la pandemia de la COVID-19 lo ha resaltado aún más. El comercio digital conecta a las empresas con los clientes, así como con otras empresas y las autoridades. Por ejemplo, durante la reciente crisis, el comercio electrónico ha permitido que un número significativo de empresas, muchas de ellas PYMEs, mantengan sus negocios y acceder a las mismas tecnologías y soluciones de vanguardia que las principales empresas multinacionales. El comercio electrónico ha facilitado a las empresas la entrada en nuevos mercados y el acceso a los consumidores. Las plataformas digitales también han facilitado enormemente la realización de negocios. Además, el comercio digital permite a los países menos desarrollados participar en el comercio mundial y unirse a las cadenas de valor mundiales.

El comercio digital va más allá del comercio electrónico, ofreciendo soluciones en el área de servicios y manufactura mediante el uso de tecnologías como AI y blockchain.

La transformación digital es una prioridad clave para la UE y el comercio puede desempeñar un papel constructivo para lograr esto, tanto en la UE como a nivel mundial. La UE es líder en una serie de tecnologías de alta gama. Sin embargo, queda mucho por hacer para garantizar que nuestras capacidades se exploten por completo y nuestra economía y sociedad puedan cosechar los beneficios de la digitalización. La pregunta es cómo desarrollar las herramientas adecuadas para permitir que esta transición se lleve a cabo de manera suave y beneficiosa, sin poner en peligro la competitividad de las empresas europeas. Para dar un ejemplo concreto, la digitalización de los procedimientos aduaneros puede contribuir eficazmente en este contexto, reduciendo los trámites burocráticos. Además, las aduanas y los trámites electrónicos, así como los pagos automáticos en línea, pueden desempeñar un papel importante en la lucha contra el comercio ilícito y la corrupción. Es esencial una estrecha colaboración y coordinación entre las políticas comerciales e industriales de la UE, así como entre la UE y sus socios comerciales.

¿Qué puede lograr en particular la política comercial de la UE?

Tener reglas en el área del comercio digital, incluido el comercio electrónico, es clave para aumentar la seguridad jurídica y establecer altos estándares de referencia en la conducción del comercio digital a nivel mundial. La necesidad de acordar reglas no solo debe ser evidente para las economías desarrolladas como la UE, sino también para las economías en desarrollo. Crear conciencia y poner en marcha programas de creación de capacidad también será crucial a este respecto. Respaldamos la consecución de un acuerdo ambicioso e integral, que combina una mayor liberalización del comercio (acceso al mercado) con un conjunto de reglas claras y exigibles para habilitar y facilitar el comercio electrónico, por ejemplo, reglas sobre firmas electrónicas, y protegerlo de las tendencias proteccionistas, abordando cuestiones importantes como los flujos de datos transfronterizos y los pasivos. También esperamos que un futuro acuerdo de comercio electrónico haga permanente la moratoria sobre los aranceles aduaneros en las transmisiones electrónicas. Entendemos que esta última categoría de reglas son las más difíciles de

negociar. Al mismo tiempo, son esenciales y esperamos que la UE continúe contribuyendo a los debates de manera abierta y constructiva. En cuanto al acceso a los mercados, más allá de las negociaciones sobre comercio electrónico, también deben considerarse las posibilidades en el contexto del Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ATI) de la OMC y su expansión a más países.

Además, a nivel bilateral, la Comisión Europea debería buscar formas de mejorar sus Acuerdos de Libre Comercio con un capítulo integral de comercio digital. Además de las reglas sobre comercio electrónico y flujos de datos transfronterizos, este capítulo debe proporcionar un marco de reglas más amplio que mejore el acceso al mercado, proteja la propiedad intelectual, prohíba las transferencias forzadas de tecnología e infunda confianza en el sistema. Un capítulo de comercio digital también debería permitir el desarrollo de tecnologías emergentes e incluir un componente de cooperación regulatoria. Esta sería una herramienta para facilitar el diálogo sobre el comercio digital, incluso sobre cuestiones relacionadas con la protección de datos personales en los flujos de datos transfronterizos y la promoción del Reglamento General de Protección de Datos (GDPR) de la UE.

PII – ¿Cuáles son los mayores obstáculos y las mayores oportunidades para las empresas europeas que se embarcan en el comercio digital en terceros países o para los consumidores que participan en el comercio electrónico?, ¿qué importancia revisten las transferencias internacionales de datos para la actividad de las empresas de la UE?

Las transferencias internacionales de datos son clave para la actividad empresarial. Permiten el desarrollo de bienes y servicios innovadores y de alta calidad. También son utilizados por empresas de todos los tamaños y son relevantes para todos los sectores de la economía, desde TI y fabricación, hasta banca, transporte y agricultura. En pocas palabras, sin flujos de datos, no hay comercio ni acceso a las herramientas e insumos necesarios para participar con éxito en la digitalización de la economía y beneficiarse de ella.

Al mismo tiempo, el proteccionismo digital está en aumento, a medida que los gobiernos se dan cuenta de la importancia de los datos y el acceso a ellos. Cada año se informa acerca de varias barreras que afectan el flujo de datos entre la UE y el resto del mundo. Estas pueden tomar la forma de requisitos de localización de datos, depósitos obligatorios de código fuente o el cumplimiento de requisitos nacionales. Hemos visto que varios socios comerciales adoptan tales medidas, entre ellas: China, Rusia e India, y también se informa acerca de ellas en el informe anual de Obstáculos al Comercio y la Inversión de la Comisión Europea. Se ha debatido mucho sobre cómo las reglas que permiten el flujo de datos pueden al mismo tiempo proteger los datos personales. Creemos que esto es factible, como lo ha demostrado el enfoque de la UE con el Reglamento General de Protección de Datos. Sin embargo, no todos nuestros socios comerciales siguen este enfoque. El problema es que, sin un marco legal claro, ya sea a nivel bilateral o plurilateral / multilateral, existe un alto riesgo de que los gobiernos hagan mal uso de la excepción para la protección de datos personales por

razones de interés económico nacional. Las empresas deben estar protegidas contra este tipo de prácticas. Debe haber una forma para que la UE evalúe si las excepciones aplicadas por nuestros socios están realmente fundadas en un interés público legítimo y no sirvan de argumento para la aplicación de medidas restrictivas la comercio y la inversión.

Creemos que la revisión de la política comercial debería analizar cómo se puede utilizar todos los instrumentos a su disposición para abordar las barreras que afectan el flujo de datos y, al mismo tiempo, proteger eficazmente los datos personales tanto dentro de la UE como en el extranjero. Reforzar sus esfuerzos en el marco de la estrategia de acceso al mercado sería una forma de perseguir la abolición de tales barreras. Sin embargo, agradeceríamos que se prestara más atención a este tema en los Acuerdos de Libre Comercio de la UE. Como argumentamos en la pregunta 10, un capítulo de comercio digital integral y ambicioso, con disposiciones claras y exigibles sobre los flujos de datos transfronterizos en los ALC de la UE también sería un instrumento eficaz. En última instancia, en caso de que se adopte un acuerdo sobre comercio electrónico en la OMC, la UE no debe evitar ejercer sus derechos en virtud de la solución de diferencias.

La adopción de determinadas medidas, como la fiscalidad digital, puede tener dimensiones comerciales y desencadenar consecuencias relacionadas con el comercio. Por tanto, es fundamental buscar soluciones a problemas como la fiscalidad digital a través de foros multilaterales. Este enfoque ayuda a reducir el riesgo de que las disputas se extiendan al área comercial. En el caso de la reforma de las reglas fiscales globales (en el contexto de la digitalización), la búsqueda de una solución negociada a través de la OCDE es un buen ejemplo de un enfoque que puede ayudar a reducir el riesgo de conflictos comerciales.

P12 – Como complemento a los instrumentos existentes, como los de defensa comercial, ¿cómo debe la UE enfrentarse a las prácticas comerciales coercitivas, desleales y de distorsión utilizadas por terceros países?, ¿deben mejorarse los instrumentos existentes o debe valorarse la posibilidad de crear otros instrumentos adicionales?

En los últimos años, se está produciendo un vivo debate sobre el comportamiento de los operadores comerciales extranjeros en la UE. Esto está relacionado con la cuestión del acceso al mercado de la UE de determinadas entidades extranjeras que están fuertemente subvencionadas y las distorsiones que posteriormente se causan en el mercado único, en detrimento de la competitividad de las empresas de la UE. Creemos que **el Libro Blanco** de la Comisión Europea sobre la nivelación del campo de juego con respecto a los subsidios extranjeros es una **oportunidad para enmarcar el problema y discutir las soluciones para abordarlo de manera efectiva**. Aunque este es un enfoque para abordar las preocupaciones en el contexto del mercado único de la UE, la política comercial puede desempeñar un papel crucial para lograr el objetivo de nivelar el campo de juego. Si observamos los diferentes módulos de trabajo

propuestos por la Comisión Europea, los módulos 2 - sobre la adquisición de empresas de la UE, 3 - sobre subsidios extranjeros en los procedimientos de contratación pública de la UE, pero también el módulo 4 - en el contexto de la financiación de la UE, presentan vínculos importantes con la política comercial en general y los instrumentos comerciales existentes o actualmente en discusión. Como hemos argumentado en la pregunta 6, en nuestra opinión **las iniciativas llevadas a cabo en virtud del Libro Blanco** y los instrumentos de política comercial más tradicionales, como el Reglamento de Investigación de la IED y el Instrumento de Adquisiciones Internacionales actualmente en discusión de la UE, **deberían ser complementarios, reforzarse mutuamente y respetar el principio fundamental de una política comercial abierta de la UE**. Esto también significa que debería prestarse especial atención a los aspectos de procedimiento de las diferentes herramientas, lo que debería **evitar una carga adicional para las empresas europeas**.

La experiencia previa subraya la **importancia de la cooperación multilateral** para abordar las políticas comerciales coercitivas, distorsionantes e injustas en terceros países. Al alinearse con países de ideas afines y coordinar las políticas, el comercio y los esfuerzos diplomáticos, Europa tiene muchas más posibilidades de **abordar con éxito las barreras discriminatorias de acceso al mercado**. Por ejemplo, Europa debería incrementar la cooperación con Japón y los Estados Unidos a través de los "Ministros de Comercio Trilaterales", un importante mecanismo de cooperación que tiene un historial exitoso en la retirada de políticas discriminatorias en mercados emergentes.

Con respecto al **Reglamento de control de la IED** de la UE, que se aplicará plenamente a partir del 11 de octubre de 2020, es importante que dejemos pasar un tiempo para evaluar si este nuevo instrumento legal arroja los resultados esperados. Por ello, **estimamos precipitado iniciar una nueva revisión de un Reglamento que todavía no ha entrado en vigor** y cuya eficacia aún desconocemos.

Actualmente se encuentra en curso otro proceso legislativo importante para **actualizar** el Reglamento sobre el ejercicio de los derechos de la Unión para aplicar y hacer cumplir las normas comerciales internacionales (**Reglamento (UE) n.º 654/2014**), una iniciativa de la Comisión Europea cuya modificación cuenta con nuestro apoyo, al permitir adoptar medidas para obtener una compensación de los socios comerciales tras un fallo favorable de un panel de la OMC, incluso si la decisión aún no es definitiva o el proceso de apelación quede incluso caso debido a la actual parálisis del Órgano de Apelación de la OMC. Sin embargo, la intención del Parlamento Europeo de ir mucho más allá de la propuesta inicial de la Comisión puede implicar un cambio de la UE. **Nos preocupa que las medidas coercitivas unilaterales propuestas en el Parlamento Europeo den lugar a represalias por parte de los socios comerciales**, en detrimento de numerosos sectores dependientes de los mercados de exportación para competir.

La Revisión de la Política Comercial también podría tener en cuenta los instrumentos de defensa comercial de la UE, por ejemplo, considerando opciones para reforzar las normas sobre subsidios al considerar la opción de revocar la prueba para las

empresas estatales (EPE). Ciertamente, dado que la reforma de los IDT de la UE es relativamente reciente, es importante iniciar primero un periodo de reflexión para evaluar la eficacia de la política actual en estrecha consulta con las partes interesadas, incluidas las empresas.

P13 – ¿Qué otras cuestiones importantes a las que no hacen referencia las preguntas anteriores debería abordar la revisión de la política comercial?

Adicionalmente, deseamos que se aborde en la Revisión de la Política Comercial, aspectos relacionados con la conexión entre el comercio y la política exterior. Parece que nuestros socios comerciales, Estados Unidos y China, están siguiendo un enfoque más agresivo en comparación con la UE al usar el comercio para perseguir los objetivos de la política exterior o, viceversa, utilizar herramientas de política exterior y de seguridad para perseguir intereses económicos. Esto es motivo de preocupación para las empresas, ejemplificado por los obstáculos que enfrentamos en el área de aplicación extraterritorial de sanciones secundarias o legislación de controles de exportación, así como subsidios injustos. Creemos que hay formas de abordar estas inquietudes y la revisión de la política comercial también debería considerar estos temas.

Se debe garantizar que las sanciones no se utilicen para perseguir intereses económicos y permitir a la UE adoptar una postura más firme en el apoyo de sus empresas mediante el desarrollo de las herramientas necesarias y desempeñar un papel de liderazgo en el escenario internacional, manteniendo una estrecha cooperación con los aliados tradicionales, en particular con los Estados Unidos.

Así mismo, la Unión Europea debería desarrollar un mecanismo o herramienta de compensación dentro del mercado interior para poder apoyar o aliviar el daño causado por los efectos de la aplicación de sanciones o incremento de aranceles de terceros países a aquellos sectores que resulten desproporcionalmente afectados.

El Estatuto de Bloqueo, que eficazmente aísla a las empresas europeas de la recepción de notificaciones de tribunales extranjeros, no garantiza que nuestras empresas sean declaradas en rebeldía. Las empresas deben poder defender sus intereses en los tribunales siempre que la moción de desestimación por falta de jurisdicción constituya el primer, pero no el único, argumento de defensa. Esta Interpretación significa cambiar la idea detrás de la visión defendida hasta ahora por la Comisión, que consiste en prevenir o restringir el alcance de defensa de las empresas. En lugar de continuar con esta estrategia que puede resultar muy perjudicial para nuestras empresas, proponemos a la Comisión que establezca un mínimo de requisitos. Por ello abogamos por que se reforme el artículo 5 del Estatuto de Bloqueo.

Las empresas europeas también experimentan la politización de los controles de exportación de artículos de doble uso. Por un lado, vemos un aumento en la cantidad de medidas adoptadas por los EE. UU., donde experimentamos los efectos perjudiciales de las políticas de desacoplamiento tecnológico. Estas medidas marcan un cambio importante en su enfoque de políticas, encaminadas a garantizar el liderazgo en productos y tecnologías de alta gama. Sin embargo, el impacto de este enfoque es global, ya que las empresas, incluidas las estadounidenses, confían en el comercio mundial y las cadenas de suministro para poder ofrecer productos y tecnologías nuevos e innovadores. Por otro lado, China también está trabajando en la adopción de su legislación de controles de exportación, que también puede contener elementos de aplicación extraterritorial. Finalmente, las discusiones sobre la modernización del reglamento de controles de exportación de la UE deberían avanzar más rápido para permitir la adopción de un reglamento actualizado que no solo tenga en cuenta la evolución de las políticas en el área de los controles de exportación, sino que también mantenga la competitividad de las empresas europeas.

Por último, la movilidad internacional resulta crucial para la reactivación del comercio y de la economía mundial tras la pandemia de la Covid-19. Por ello, la UE debe trabajar para impulsar una mayor coordinación y cooperación internacional entre todos los estados, implicando a la OMS y a la OMC, para establecer estándares o reglas comunes que permitan la reactivación de los movimientos de personas.

13 de noviembre de 2020