



CEU

*Real Instituto Universitario
de Estudios Europeos*

Universidad San Pablo

Documento de Trabajo
Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales
Número 107 / 2021

**El acuerdo de Partenariado
Economico UE-JAPON.
Implicaciones para España**

Amadeo Jensana Tanehashi



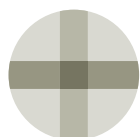
CEU | *Ediciones*

Documento de Trabajo
Serie Unión Europea y Relaciones
Internacionales
Número 107 / 2021

El acuerdo de partenariado económico UE-Japon Implicaciones para España

Amadeo Jensana Tanehashi¹

¹ Amadeo Jensana Tanehashi es director del departamento de economía y empresa de Casa Asia



El Real Instituto Universitario de Estudios Europeos de la Universidad CEU San Pablo, Centro Europeo de Excelencia Jean Monnet, es un centro de investigación especializado en la integración europea y otros aspectos de las relaciones internacionales.

Los Documentos de Trabajo dan a conocer los proyectos de investigación originales realizados por los investigadores asociados del Instituto Universitario en los ámbitos histórico-cultural, jurídico-político y socioeconómico de la Unión Europea.

Las opiniones y juicios de los autores no son necesariamente compartidos por el Real Instituto Universitario de Estudios Europeos.

Los documentos de trabajo están también disponibles en: www.ideo.ceu.es

Con la colaboración de:



Serie *Unión Europea y Relaciones Internacionales* de Documentos de Trabajo del Real Instituto Universitario de Estudios Europeos

El acuerdo de partenariado económico UE-Japón. Implicaciones para España

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita escanear algún fragmento de esta obra.

© 2021, por Amadeo Jensana Tanehashi

© 2021, por Fundación Universitaria San Pablo CEU

CEU Ediciones

Julián Romea 18, 28003 Madrid

Teléfono: 91 514 05 73, fax: 91 514 04 30

Correo electrónico: ceuediciones@ceu.es

www.ceuediciones.es

Real Instituto Universitario de Estudios Europeos

Avda. del Valle 21, 28003 Madrid

www.ideo.ceu.es

ISBN: 978-84-18463-31-0

Depósito legal: M-13503-2021

Maquetación: Gráficas Vergara, S. A.

Índice

Principales siglas	5
Resumen	6
1. Introducción a la economía y al sistema empresarial japonés	6
2. La política japonesa de acuerdos de libre comercio	9
3. La política europea de acuerdos de libre comercio y la experiencia de la UE en Asia	13
4. La negociación del EPA.....	15
5. Contenido del EPA	18
6. Resultados del EPA hasta la fecha	23
7. Las relaciones económicas entre España y Japón y los efectos del EPA.....	24
Conclusiones finales	29
Bibliografía.....	31

Principales siglas:

EPA: Acuerdo de partenariado económico EU-Japón

CETA: Acuerdo Económico y Comercial Global

OMC: Organización Mundial del Comercio

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

ASEAN: Asociación de países del sudeste asiático

RCEP: Acuerdo de Asociación Económica Regional Integral

CPTPP: Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica

USJTA : Acuerdo comercial entre Estados Unidos y Japón

CEPA: Acuerdo Completo de Asociación Económica entre Reino Unido y Japón

ISDS: Arbitraje de diferencias inversor-estado

MIC: Tribunal Multilateral de Inversiones

TTIP: Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión

TPP: Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica

Resumen

La entrada en vigor del Acuerdo de Partenariado Económico entre la UE y Japón (EPA) en el año 2019 supone un importante hito en las relaciones comerciales y de inversión entre ambas partes, en un contexto que ha estado marcado durante los últimos años por la política proteccionista del presidente Trump. Con la firma del acuerdo, tanto la UE como Japón lanzan un mensaje de apoyo al libre comercio como medio para hacer avanzar sus economías y la competitividad de sus empresas.

EL EPA elimina o reduce la mayoría de los aranceles en las dos direcciones, y beneficia especialmente a los productores agrícolas europeos, que aumentan su competitividad en Japón, especialmente en productos como los quesos, la carne o el vino. También los fabricantes de automóviles se benefician del acuerdo, al reducirse los aranceles los de forma progresiva hasta eliminarse en un periodo de 7 años.

Se incluyen además toda una serie de medidas que abordan la reducción o eliminación de las barreras no arancelarias, especialmente importantes en el caso de Japón puesto que eran utilizadas de forma estratégica para proteger su mercado. Además, también se abre el mercado de compras públicas en ambas direcciones, por lo que las compañías europeas y japonesas podrán acceder a licitaciones del gobierno central, ayuntamientos, y otros entes públicos sin restricciones y en igualdad de condiciones.

El EPA, además, contempla provisiones relacionadas con la protección de los trabajadores, el desarrollo sostenible, la protección medioambiental o el gobierno corporativo, por lo que estamos ante un acuerdo de nueva generación que no tan solo contempla aspectos relacionados con el comercio y la inversión, sino también incluye algunos de los principales valores y principios por los que se rigen tanto la UE como Japón.

Sin embargo, debido a diferencias sustanciales de opinión sobre el mecanismo de protección de las inversiones, el EPA no incluye provisiones relativas a este tema, al contrario de lo que ocurre en el Acuerdo Económico y Comercial Global con Canadá (CETA).

Por último, se presentan importantes oportunidades para las empresas españolas en Japón a raíz de la firma del EPA, en especial en sectores como el agroalimentario, moda y confección, automoción y componentes, energías renovables o compras públicas. Tras dos años de la entrada en vigor del EPA, los beneficios para nuestras empresas ya son notorios en sectores como el vino, al haber aumentado sus exportaciones a Japón en más de un 20% debido al desarme arancelario que ha tenido lugar en el marco del acuerdo.

1. Introducción a la economía y al sistema empresarial japonés

Japón es actualmente la tercera economía del mundo, tras Estados Unidos y China. Fue el primer país asiático en desarrollarse tras la Segunda Guerra Mundial, debido entre otros factores a la implantación de una estrategia común entre los grandes grupos empresariales, el gobierno y los trabajadores orientada al desarrollo económico en un país que había quedado derruido tras la II Guerra Mundial.

Así, por una parte, las corporaciones japonesas empezaron a adoptar las últimas tecnologías disponibles a nivel global para el desarrollo industrial a mediados de los años 50, mientras el gobierno favorecía un marco regulatorio propicio para el crecimiento de estas corporaciones, que en algunos casos ya existían anteriormente a la Segunda Guerra Mundial. Por otra parte, los trabajadores también contribuían al desarrollo del país con largas jornadas de trabajo y una fidelidad absoluta a la empresa. De esta forma, Japón desarrolló grandes grupos industriales, denominados “Keiretsu”, que dominaron la economía japonesa desde principios de los 50 hasta principios del presente siglo.

Empresas del grupo Mitsubishi

Empresa	Sector
The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Ltd.	Financiero
Asahi Glass Co.	Vidrio
Mitsubishi Heavy Industries, Ltd.	Infraestructuras
Kirin Brewery Co., Ltd.	Alimentación
Meiji Yasuda Life Insurance Company	Seguros
Mitsubishi Agricultural Machinery	Maquinaria agrícola
Mitsubishi Aluminum Co., Ltd.	Aluminio
Mitsubishi Chemical Corporation	Química
Mitsubishi Corporation (Trading company)	Comercio
Mitsubishi Electric Corporation	Material eléctrico
Mitsubishi Estate Co., Ltd.	Inmobiliario
Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation	Automoción
Mitsubishi Gas Chemical Company, Inc.	Gas y química
Mitsubishi Logistics Corporation	Logística
Mitsubishi Motors	Automoción
Mitsubishi Plastics, Inc.	Plástico
Mitsubishi Research Institute, Inc.	Investigación
Mitsubishi Steel Mfg. Co., Ltd.	Acero
Nikon Corporation	Fotografía
Nippon Oil Corporation	Energía
Tokio Marine & Nichido Fire Insurance Co., Ltd.	Seguros

Fuente: Web del grupo Mitsubishi www.mitsubishi.com/es

Dichos grupos, que siguen existiendo en la actualidad, se han caracterizado por la interacción entre las diferentes empresas del grupo por medio de participaciones cruzadas de capital, una integración horizontal o vertical (dependiendo de los casos) y un espíritu de colaboración que permite una orientación a largo plazo. A la cabeza del grupo suele haber una entidad financiera, además de una empresa comercial que hace la función de desarrollar diversos negocios para el grupo.

Como ejemplo de los valores que fomentaban las corporaciones japonesas podemos mencionar los 7 principios en los que se basaba la actuación de la empresa Panasonic (anteriormente conocida como Matsushita Electric Co. Ltd). Estos principios fueron formulados por su fundador, Konosuke Matsuhita, a principios de los años 30:

- Contribución a la sociedad
- Equidad y honestidad
- Cooperación y espíritu de equipo
- Esfuerzo incansable por mejorar
- Cortesía y humildad
- Adaptabilidad
- Gratitud

Por lo que respecta a las relaciones laborales, los trabajadores permanecían por regla general durante toda su vida laboral en la misma empresa, de forma que la conflictividad era prácticamente inexistente.

El sistema laboral japonés se ha caracterizado también por la discriminación de la mujer en el acceso al mundo laboral. Así, según datos de la OCDE, la diferencia salarial entre hombres y mujeres en la actualidad es del 24.5%, una de las más altas de los países miembros de esta organización. Si bien se ha avanzado al respecto, aún queda un largo camino por recorrer para la equiparación laboral de género.

Aunque la economía japonesa experimentó un crecimiento sin precedentes durante la década de los 50 y los 60, el país ha tenido que sufrir una larga etapa de estancamiento a partir de los 90, tras un periodo en la segunda mitad de los años 80 que se caracterizó por la especulación en los mercados financiero e inmobiliario que se inició a partir de los denominados “Acuerdos de Plaza”, que se firmaron en 1985 por Estados Unidos, Japón, Francia y Alemania con el objetivo de devaluar el dólar americano.

Desde la crisis económica iniciada en 1991, que dio lugar a la denominada “década perdida”, los cambios que han tenido lugar en la estructura económica de Japón han sido lentos pero profundos.

En la actualidad, podemos afirmar, que el sistema empresarial en Japón es híbrido, y si bien aún se conservan algunas de las características tradicionales del sistema empresarial japonés que hemos explicado, se han adoptado también prácticas propias de las empresas americanas o europeas debido a la necesaria orientación a resultados que las empresas niponas han tenido que primar ante la competencia internacional.

Así, la crisis de los años 90 obligó a la venta de algunas grandes empresas japonesas a grupos extranjeros. En el sector de la automoción, por ejemplo, compañías como Nissan, Mazda o Suzuki pasaron a formar parte de grupos europeos y norteamericanos, con los consiguientes cambios en la filosofía empresarial. También la creciente competencia de empresas surcoreanas o chinas ha obligado a las grandes compañías niponas a realizar cambios profundos en su sistema de gestión.

En efecto, las tasas de crecimiento desde el año 90 han sido muy reducidas, y el país ha vivido un largo periodo marcado por la deflación. A principios de la década anterior, el primer ministro Shinzo Abe (2012-2020) intentó impulsar el crecimiento económico por medio de su plan de reactivación económica denominado “Abenomics”¹, consistente en la utilización de medidas de política monetaria, política fiscal y reformas estructurales para combatir el largo periodo de letargo de la economía nipona.

Aun así, Japón y sus empresas ha demostrado una gran capacidad de resiliencia, en especial en el ámbito industrial. Las corporaciones niponas en sectores como la automoción, la electrónica de consumo, el sector químico, el acero, la óptica, la máquina herramienta o la robótica siguen siendo competitivas en un entorno cada vez más competitivo.

Una de las principales razones por las que las grandes empresas japonesas han podido mantener su competitividad consiste en los elevados niveles de productividad que las corporaciones niponas han sabido desarrollar por la adopción de sistemas de mejora continua. Dentro de este capítulo merece especial atención el sistema de organización de la producción denominado “just in time”, que minimiza o elimina los stocks, reduce los costes y mejora los tiempos de entrega de forma que las compañías que lo aplican acaban optimizando todo el proceso productivo. No obstante, el hecho de que todas las partes involucradas en la cadena de suministro deban de funcionar de una forma sincronizada con el riesgo de colapso en caso de que una de ellas falle hace que en ocasiones el sistema sea difícil de aplicar, especialmente si en el mismo proyecto deben de trabajar entidades de diferentes países con entornos culturales también diversos.

Otro aspecto a considerar es el del papel que la investigación y el desarrollo (I+D) ha jugado en el desarrollo económico de Japón. Tanto el sector privado como el público han realizado una apuesta decidida por la I+D, por lo que actualmente Japón encabeza los rankings de inversión en innovación en relación al PIB, y en número de patentes solicitadas per cápita. A pesar de las dificultades económicas, los presupuestos públicos en ciencia y tecnología no han disminuido, sino más bien al contrario han ido en aumento en los sucesivos planes aprobados por el gobierno. Así, según datos del Banco Mundial, Japón invirtió un 3.2% de su PIB en investigación y desarrollo durante el año 2018, una cifra muy superior a la media europea o estadounidense.

Por lo que respecta a la situación económica de Japón en la actualidad, el país destaca por tener una renta per cápita elevada y una tasa de desempleo muy reducida (la media de desempleo en los países de la OCDE es de 6’9%, mientras en Japón la tasa de desempleo es actualmente del 2%)

Sin embargo, Japón afronta serios problemas estructurales, destacando especialmente el elevado nivel de deuda pública (ostenta el nivel de deuda pública más elevado del mundo), y la tasa de envejecimiento de la

1 JAPANESE GOVERNMENT “Abenomics”, 2020, disponible en <https://www.japan.go.jp/abenomics/index.html>

población. Actualmente el 28.3 % de la población nipona tiene más de 65 años, y se calcula que para el año 2060 dicho porcentaje se elevará al 40%.

Además, los efectos de la pandemia COVID 19 han obligado a cancelar los Juegos Olímpicos cuya celebración estaba prevista para el año 2020, y para los que se habían realizado importantes inversiones en infraestructura. Por otra parte, el aumento del impuesto sobre el consumo desde el 8% hasta el 10 % que tuvo lugar en octubre del año 2019 ha tenido consecuencias muy negativas en la economía nipona, al retraer el consumo interno de una forma mucho más drástica a la esperada. En el año 2020 se espera que la tasa de crecimiento de Japón sea de -5.6% (el año fiscal concluye en abril).

Así, en la publicación “Structural Impediments to Growth in Japan”, que data del año 2003, ya se mencionaban de forma exhaustiva los principales problemas que tenía la economía japonesa, sin que hayan existido grandes variaciones en las últimas dos décadas.

Principales magnitudes macroeconómicas de Japón

	2018	2019
Renta per cápita	39,286	40,365
PIB (billones de USD)	4,969	5,094
Crecimiento anual	0.3%	0.7%
Variación exportaciones	3.5%	-0,16
Variación importaciones	3.7%	-0,70%
Desempleo	2.4%	2.4%
Edad media	46.3%	46.3%
Deuda pública	236%	237%
Inflación anual	1.0%	0.5%

Fuente: Focus Economics

2. La política japonesa de acuerdos de libre comercio

Japón fue, hasta principios del presente siglo, un país claramente proteccionista por las siguientes razones:

- Históricamente Japón ha sido un país que ha permanecido aislado durante siglos, y de hecho hasta la restauración Meiji (1868) prácticamente el comercio con el exterior era inexistente, a excepción del acuerdo firmado con la Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales, a la que se le concedió la exclusiva en el trato comercial con Japón a partir de principios del siglo XVII.
- La política del gobierno japonés estaba claramente dirigida a fomentar las exportaciones, por medio de la creación de grandes “keiretsus” que controlaban también el mercado interno japonés y la distribución comercial. Dentro de esta estrategia, el proteccionismo permitía un mayor desarrollo de las corporaciones niponas al no tener competencia en su mercado interior.
- Tras la segunda guerra mundial, y en especial durante los años 50 y 60, se fomentó un fuerte sentimiento nacionalista que animaba al consumo de productos japoneses en detrimento de los productos foráneos como base para la recuperación económica del país.
- Japón ha sido especialmente sensible a la protección de su sector agrícola, al considerar que en productos como el arroz es necesario tener una autonomía alimentaria.

Si bien Japón entró como miembro de pleno derecho en el GATT en el año 1955, lo cierto es que durante más de tres décadas siguió adoptando medidas proteccionistas para favorecer a sus empresas.

Sin embargo, dicha política empezó a cambiar a partir de los años 80, principalmente debido a la presión de Estados Unidos. Durante esta década, el déficit comercial de Estados Unidos con Japón se amplió de una forma considerable ante las ventajas competitivas que los vehículos y equipos electrónicos japoneses tenían en el mercado norteamericano. De esta forma, la administración Reagan empezó a imponer sanciones y a elevar los aranceles a los productos japoneses, obligando a Japón a firmar diversos acuerdos para limitar sus exportaciones de vehículos y de acero a Estados Unidos, al mismo tiempo que se comprometía a abrir sus mercados a los productos norteamericanos. No obstante, estos cambios en la política comercial, no implicaron una corrección del déficit comercial de Japón con Estados Unidos.

Tras esta etapa, Japón tuvo que realizar importantes concesiones durante la ronda Uruguay de negociaciones en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que se creó en 1995, tanto desde el punto de vista de la reducción de aranceles como para la adopción de estándares internacionales o facilitar el acceso a su mercado. De esta forma, el compromiso de Japón con el sistema económico multilateral quedaba patente. Por otra parte, la crisis financiera que Japón sufrió a principios de los años 90 obligó a la adopción de medidas de liberalización y desregulación para hacer frente a la crisis. Así, hasta finales del pasado siglo, Japón tenía una política clara de apoyo al multilateralismo como única forma de perseguir la liberalización del comercio.

No obstante, ya en el presente siglo, Japón cambió de estrategia y empezó de una forma proactiva a firmar acuerdos bilaterales con países de su entorno, en especial con algunos países de la ASEAN.

Concretamente, en el año 2002 el Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón emitió un comunicado² en el que se anunciaba el cambio de estrategia y se enumeraban los beneficios de la firma de acuerdos de libre comercio bilaterales, así como la lista de países con los que se iban a iniciar las negociaciones. Entre las ventajas que el Ministerio de Asuntos Exteriores japonés esgrimió para iniciar esta nueva política de negociaciones de acuerdos de libre comercio destacan principalmente dos:

2.1. Ventajas económicas

Los acuerdos de libre comercio conducen a la expansión de los mercados internacionales, la formación de estructuras industriales más eficientes y la mejora del entorno competitivo. Además, los acuerdos contribuyen a reducir la probabilidad de que las fricciones económicas se conviertan en problemas políticos, y ayudan a ampliar y armonizar los reglamentos y sistemas existentes relacionados con el comercio.

2.2. Ventajas políticas y diplomáticas

Los acuerdos de libre comercio aumentan el poder de negociación de Japón en las negociaciones de la OMC, y los resultados de las negociaciones de los acuerdos podrían influir y acelerar las negociaciones de la OMC. La profundización de la interdependencia económica da lugar a un sentimiento de confianza política entre los países que son parte de estos acuerdos, ampliando la influencia y los intereses diplomáticos globales de Japón.

El primer acuerdo de libre comercio que firmó Japón (y el primero que se firmó entre países asiáticos) fue con Singapur, en el año 2002. Como economía liberal y poco protegida, Singapur ofrecía un marco de experimentación ideal para que Japón iniciara su política de firma de acuerdos bilaterales, que se extendió a otros países del sudeste asiático principalmente.

Esto es debido a que el patrón de las exportaciones y de la inversión de las compañías niponas estaba cambiando ante el auge de países como Indonesia, Filipinas, Malasia, o Tailandia, que habían superado la crisis del año 1997 y empezaban a despuntar como economías emergentes. Así, los intereses económicos de

2 MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES DE JAPON, "Japan's FTA strategy", 2002, disponible en <https://www.mofa.go.jp/policy/economy/fta/strategy0210.html>

Japón, que se habían concentrado hasta entonces en Estados Unidos y Europa principalmente, empezaban a tener en cuenta también al Sudeste Asiático.

Acuerdos de libre comercio y de asociación económica firmados por Japón

Singapur	2002
Filipinas	2004
México	2004
Malasia	2005
Chile	2007
Tailandia	2007
Indonesia	2008
Brunéi	2008
ASEAN	2008
Suiza	2009
Vietnam	2009
India	2011
Perú	2012
Australia	2014
Mongolia	2015
UE	2018
CPTPP	2018
RCEP	2020
EE.UU.	2020
Reino Unido	2020

Fuente: Ministry of External Trade and Industry of Japan

Tal y como podemos observar por el cuadro anterior, la actividad que Japón ha tenido durante los últimos años en la firma de acuerdos de libre comercio y de asociación económica ha sido muy relevante. Además del Acuerdo de Partenariado Económico firmado con la UE (EPA), Japón ha firmado el Acuerdo de Asociación Económica Regional Integral (RCEP), el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (CPTPP) y acuerdos de libre comercio con Estados Unidos y con Inglaterra.

A continuación, analizaremos brevemente cada uno de estos acuerdos.

El RCEP incluye a los 10 países de la ASEAN más China, Japón, Corea del Sur, Australia y Nueva Zelanda. Si bien India formó parte de las negociaciones inicialmente, decidió no firmar el acuerdo debido al impacto negativo que podía tener en determinados sectores de su economía, ya que un desarme arancelario demasiado rápido podía perjudicar el desarrollo de la industria del país por la reducción de barreras a la entrada de productos chinos principalmente.

El RCEP, además de incluir una serie de disposiciones entre los Estados miembros para reducir los aranceles sobre una serie de productos agrícolas e industriales, establece nuevas normas sobre comercio electrónico, inversiones, industrias de servicios, derechos de propiedad intelectual y trabajadores migrantes temporales, entre otras cuestiones.

Muchos analistas han destacado que no es un acuerdo ambicioso³, puesto que otros acuerdos como el CPTPP contemplan rebajas arancelarias mayores, y no se incluyen provisiones sobre la protección medioambiental como suelen hacer los acuerdos de última generación. Además, los aranceles no se eliminan en productos que son considerados sensibles para los países miembros, como es el caso del arroz.

No obstante, es indudable que el RCEP tiene un gran valor desde el punto de vista geopolítico, al ser el primer acuerdo que engloba a China, Japón y Corea del Sur bajo el mismo paraguas.

El **CPTPP**, que entró en vigor a finales de 2018, está formado por los siguientes países: Australia, Brunéi, Canadá, Chile, Japón, Malasia, Méjico, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam.

Deriva del acuerdo TPP que intentó impulsar la administración Obama bajo su mandato. Sin embargo, el TPP, que fue firmado por los países que forman parte del CPTPP más Estados Unidos, nunca llegó a entrar en vigor debido al acceso de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos. Aun así, los países que formaban parte del TPP decidieron seguir adelante y recalibrar el acuerdo.

Se trata, tal y como ya hemos mencionado, de un acuerdo más ambicioso que el RCEP, tanto por el desarrollo arancelario como por las provisiones que contempla con respecto a servicios, inversiones, movilidad laboral, contratación pública, barreras no arancelarias, medidas sanitarias y fitosanitarias, administración aduanera, etc.

Estas mismas condiciones no pudieron alcanzarse en el RCEP debido a que ASEAN incluye a países como Myanmar, Camboya o Laos, que se encuentran en un estadio de desarrollo diferente y aún incipiente en comparación con los países que firmaron el CPTPP.

Por lo que respecta al **acuerdo comercial entre Estados Unidos y Japón (USJTA)**, se negoció en un periodo muy corto de tiempo (6 meses), en gran parte para contrarrestar los efectos del CPTPP. Este acuerdo se complementa con otro dedicado a los derechos digitales y el e-commerce.

Por lo que respecta a la parte comercial, el acuerdo elimina o reduce los aranceles para determinados productos agrícolas e industriales, de forma que esencialmente Estados Unidos abre su mercado a productos industriales japoneses, mientras Japón lo hace con numerosos productos agrícolas americanos. No obstante, no existe ninguna previsión para el capítulo de automóviles, y tampoco contempla el acceso de compañías en el sector servicios a los respectivos mercados, ni trata las barreras no arancelarias.

Se trata, por tanto, de un acuerdo de momento poco ambicioso, si bien, cabe esperar que en el futuro el acuerdo se desarrolle por fases para cubrir aquellos aspectos que no han sido tratados.

Por último, el **Acuerdo Completo de Asociación Económica entre Reino Unido y Japón (CEPA)** se negoció también en un tiempo muy breve (5 meses), ante el interés de ambos países en su conclusión. Se trata del primer acuerdo comercial del Reino Unido con un país extranjero, y está basado en gran parte en el EPA. Por esta razón, se pudo concluir en tiempo récord, ya que muchos de los capítulos no tuvieron que ser negociados.

El acuerdo establece algunos aspectos adicionales relativos a los derechos digitales o las inversiones con respecto al EPA. Este último capítulo resultaba de vital importancia teniendo en cuenta el elevado volumen de inversión japonesa en Reino Unido, en especial en sectores como la automoción.

Se estima que a largo plazo el volumen de intercambio comercial entre la UE y Reino Unido aumentará en un 53% debido a la implementación del acuerdo.

3 Tim MCCDONALD "What is the RCEP?", 2020, disponible en <https://www.bbc.com/news/business-54899254>

3. La política europea de acuerdos de libre comercio y la experiencia de la UE en Asia

A partir de principios del siglo XX⁴, al igual de lo que ocurrió con Japón, Europa cambió de política comercial incentivando la negociación y firma de acuerdos de libre comercio y de asociación económica con países de su interés. Dicho cambio vino motivado por los siguientes factores principalmente:

- La necesidad de aumentar las exportaciones europeas en un contexto en el que la ronda de Doha dentro del marco de la OMC no estaba teniendo significativos avances. De forma resumida, la ronda de Doha tenía objetivos ambiciosos por lo que respecta a la reducción de subsidios agrícolas por parte de los países desarrollados a cambio de permitir un mejor acceso al sector servicios en los países en vías de desarrollo. Ante la imposibilidad de llegar a un consenso entre todos los países que formaban parte de la OMC, se tomaron caminos alternativos para conseguir una mayor liberalización comercial entre países interesados.
- Ante este nuevo contexto, tanto Estados Unidos como otros países defensores del libre comercio como Singapur, Chile, Australia o Japón empezaron a negociar acuerdos de libre comercio de forma bilateral, obligando a otros países a firmar acuerdos para neutralizar los efectos negativos que ponían en desventaja a sus empresas.
- El auge de Asia propició además la necesidad por parte de la UE de negociar acuerdos con países de la región. Tal y como analizaremos a continuación, algunos de los acuerdos que se empezaron a negociar no han sido aún concluidos, como es el caso de la India o de la ASEAN.
- También la UE ha intentado fomentar sus valores a través de los acuerdos comerciales que ha firmado, en términos de sostenibilidad ambiental, democracia, respeto a los derechos humanos, etc.

Así, en base a estos principios, en el año 2006 la UE publicaba su nueva estrategia global denominada “Global Europe”⁵

Esta estrategia proponía la firma de acuerdos de nueva generación que, además de tratar del desarme arancelario, abarcaran otros aspectos como las compras públicas, la eliminación de barreras no arancelarias, una mejor protección de los derechos de propiedad intelectual, el acceso al sector servicios y la implementación de mecanismos “antidumping”.

Entre los países elegidos para la firma de estos acuerdos comerciales de última generación se encontraban India, ASEAN y Corea del Sur, Rusia, y los países de Mercosur.

El acuerdo con India, que se empezó a negociar en el año 2007, tuvo una interrupción en las negociaciones en el año 2013 debido a diferencias sustanciales en el enfoque de ambas partes. Concretamente, las reducciones arancelarias que proponía la UE eran excesivas para la India, y también existía una oposición por parte de la industria automovilística local acerca de la posibilidad de reducir las barreras de entrada a los automóviles europeos en India. Además, existen aún sustanciales diferencias en los puntos de vista sobre el acceso al mercado en el sector financiero o en las compras públicas.

Por lo que respecta al acuerdo con ASEAN, se iniciaron las negociaciones también en el año 2007, pero se interrumpieron dos años después. Tras la interrupción de las negociaciones la UE decidió iniciar las conversaciones con 6 países de la ASEAN (Singapur, Vietnam, Indonesia, Filipinas, Tailandia y Vietnam), habiendo concluido acuerdos con los dos primeros países.

En este contexto, un acuerdo comercial con el conjunto de países de la ASEAN será difícil de materializar en un futuro próximo a no ser que se cambie el enfoque, puesto que ante la heterogeneidad de los países que

4 EUROPEAN CENTRE FOR INTERNATIONAL POLITICAL ECONOMY “EU policy towards FTA”, 2007, disponible en <https://ecipe.org/publications/european-union-policy-towards-free-trade-agreements/>

5 EUROPEAN COMMISSION “Global Europe: competing in the world”, 2006, disponible en <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2006:0567:FIN:en:PDF>

forman parte de la asociación sería imposible obtener condiciones más ventajosas que negociando bilateralmente con cada uno de los países.

Posteriormente, en el año 2015, la Comisión Europea publicaba su nueva estrategia de conclusión de acuerdos comerciales denominada “Comercio para todos: hacia una política de inversión y comercio más responsable”⁶

La principal conclusión que se extrae del documento es, además de la defensa del libre comercio como medio para aumentar la competitividad de las empresas y la creación de puestos de trabajo, la utilización del comercio como medio para promover los valores y principios clave de la UE, así como para fomentar el desarrollo sostenible.

En el documento se afirma que la importancia de las exportaciones para la UE ha crecido enormemente en los últimos años, de forma que 1 de cada 7 puestos de trabajo está vinculado al sector exterior.

También se incluye la necesidad de que en los acuerdos que a partir de esa fecha firme la UE contengan un capítulo específico para las pequeñas y medianas empresas, debido a que los costes de la internacionalización para las PYMES son más difíciles de asumir que para las grandes empresas. Se recomienda a la UE a que negocie los acuerdos teniendo en cuenta sus necesidades y que realice un importante esfuerzo en diseminar la información sobre los acuerdos al colectivo de PYMES europeas.

Más recientemente, en marzo del año 2018⁷ el Consejo Europeo adoptó una nueva estrategia en la negociación de acuerdos comerciales, en la que se recomienda la negociación separada de los acuerdos de inversión (que requieren la aprobación de la UE y de los estados miembros) y de los acuerdos comerciales, cuya competencia recae exclusivamente en la UE.

Tal y como analizaremos posteriormente éste no ha sido el caso del acuerdo con Japón debido a las divergencias existentes entre la UE y este país en lo referente a este punto.

En el caso Asia, es importante señalar que la experiencia positiva del acuerdo de libre comercio con Corea del Sur sentó un precedente de gran importancia a la hora de establecer un acuerdo con Japón, debido a ambos países tenían importantes similitudes: un elevado grado de desarrollo industrial en sectores como la automoción o la electrónica, la existencia de importantes barreras no-arancelarias, etc. Cabe resaltar, por otra parte, que debido a que EPA es posterior es un acuerdo más avanzado que el que se firmó como Corea del Sur.

El acuerdo con Corea del Sur implicó la eliminación del 99% de los aranceles en un plazo relativamente corto de 5 años, además de eliminar muchas de las barreras arancelarias existentes. En un plazo de 5 años las exportaciones de la UE a Corea del Sur aumentaron un 55% y la cuota de las exportaciones de la UE a Corea del Sur aumentó de un 9% a un 13% en ese periodo. Además, se pasó de tener una situación de déficit comercial a otra de superávit, por lo que los beneficios que para los exportadores europeos tuvo el acuerdo se vieron expuestos de una forma clara.

Por último, la UE ha concluido acuerdos con Singapur y con Vietnam en los últimos dos años.

En el caso de Singapur, el acuerdo de libre comercio entre la UE y Singapur (EUSFTA) entró en vigor en noviembre del año 2019, tras varios años de negociaciones. Los aranceles en este caso ya eran relativamente bajos antes de la entrada en vigor del acuerdo, por lo que otras partes del acuerdo (comercio de servicios, compras públicas, etc.) eran para la UE más importantes que el desmantelamiento de los aranceles.

Además, Singapur es una base regional en la que operan numerosas compañías europeas para acceder a los diferentes mercados de los países de la ASEAN.

6 EUROPEAN COMMISSION “Trade for all”, 2015, disponible en https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/october/tradoc_153846.pdf

7 EU COUNCIL “Conclusions on the negotiation and conclusion of EU trade agreements”, 2018, disponible en <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-8622-2018-INIT/en/pdf>

Por otra parte, el acuerdo con Singapur es una excelente base para la negociación de acuerdos con otros países de la ASEAN.

Por su parte, el acuerdo de libre comercio entre la UE y Vietnam (EUVFTA) entró en vigor en agosto del año 2020.

Al igual que en el caso de Singapur, se trata de un ambicioso acuerdo que eliminará casi el 99% de los aranceles entre la UE y Vietnam. En este caso, el desmantelamiento arancelario será más lento que en los acuerdos con Japón o Singapur, lo cual es lógico si tenemos en cuenta que el grado de desarrollo de la economía vietnamita no es tan avanzado como en el caso de los otros dos países. El acuerdo, además, contiene disposiciones sobre la protección de la propiedad intelectual, los derechos laborales y el desarrollo sostenible. En este acuerdo son también muy relevantes las disposiciones relativas a los compromisos para aplicar las normas fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo y los convenios de la ONU relativos a la lucha contra el cambio climático y la protección de la biodiversidad.

4. La negociación del EPA

4.1. El proceso de negociación

En primer lugar, cabe señalar que la competencia de la Unión Europea en la negociación de tratados de libre comercio es exclusiva, si bien los países miembros tienen un importante mecanismo de control de la negociación a través del Consejo Europeo.

Cuando se quiere negociar un nuevo acuerdo de libre comercio, la Comisión Europea debe en primer lugar de solicitar permiso al Consejo Europeo, a través del cual se recibe un mandato para la negociación. Una vez recibido, la Comisión Europea negocia el acuerdo en nombre de los países miembros.

En el marco de la 20ª cumbre UE-Japón, que se celebró en el año 2011, ambas partes decidieron empezar la negociación del acuerdo como mecanismo para aumentar las relaciones comerciales y de inversión. Cabe señalar que en ese año precisamente entraba en vigor el acuerdo entre la UE y Corea del Sur, por lo que existía una cierta presión por parte japonesa para concluir un acuerdo con la UE debido a que Japón no disponía del marco favorable que Corea del Sur tenía con Europa.

También hay que recalcar que por esas fechas ambas partes estaban negociando su acuerdo comercial con Estados Unidos (el TTIP en el caso europeo y el TPP en el caso japonés). Otro de los motivos, por tanto, para la firma del acuerdo era la posición de desventaja que las empresas japonesas podían tener en Europa tras la firma del TTIP con respecto a las compañías americanas y viceversa.

Una vez establecida la agenda de las negociaciones y obtenido el permiso del Consejo Europeo para que la Comisión negociara el acuerdo, se iniciaron las negociaciones a principios del año 2013. Los líderes de la negociación fueron Mauro Petriccione, director en la Dirección General de Comercio de la UE (DG Trade) y el Embajador Jun Yokota por parte del Ministerio de Asuntos Exteriores japonés.

Las negociaciones se llevaron a cabo durante 5 años, a través de 18 rondas en las que se cubrieron aspectos como servicios e inversión, aduanas y normas de origen, desarrollo sostenible, cuestiones fito y zoonositarias y flujos de datos. Finalmente, en la 25ª cumbre UE-Japón celebrada en Bruselas en abril de 2017 se dieron por finalizadas las negociaciones y se anunció el acuerdo.

La tramitación parlamentaria necesitaría aún de un año desde la finalización de las negociaciones, y en diciembre de 2018 el Parlamento dio su aprobación con 474 votos a favor, 152 en contra y 40 abstenciones. De la misma forma, las dos cámaras de la Dieta japonesa ratificaron el acuerdo en diciembre de 2018.

4.2. Factores que influyeron en la negociación del acuerdo

Hubo diversos factores que contribuyeron al éxito de las negociaciones, y que resumimos a continuación.

- La UE y Japón eran dos grandes economías que englobaban a más de 600 millones de personas, cubriendo casi un tercio del producto interior bruto mundial y con un comercio bilateral que superaba anualmente los 170.000 millones de euros. Japón, además, era un socio de gran valor para la UE al compartir valores fundamentales como la democracia, los Objetivos de Desarrollo Sostenible, los derechos humanos y el Estado de Derecho.
- La UE exportaba casi 80.000 millones de euros en bienes y servicios a Japón cada año, y representaba el segundo mercado en Asia para sus empresas tras China. Según datos de la UE, más de 600.000 puestos de trabajo en la UE estaban vinculados a las exportaciones a Japón. Además, las empresas japonesas tenían importantes intereses en Europa, y 550.000 personas estaban empleadas por empresas japonesas con inversiones en la UE.

Según la Comisión Europea, la reducción de los aranceles y las medidas no arancelarias previstas en el acuerdo económico durante las últimas tres décadas podrían añadir 33.000 millones de euros al PIB de la UE cuando el acuerdo se haya aplicado en su totalidad

- Japón había sido tradicionalmente el segundo mayor exportador a Europa hasta finales del siglo pasado, pero debido a su lento crecimiento económico en las últimas tres décadas y al auge de otros países (en especial China, pero también Rusia) había perdido posiciones en el ranking exportador hacia Europa. Las exportaciones japonesas hacia Europa, además, estaban concentradas en dos sectores principalmente (automóviles y aparatos electrónicos), por lo que el gobierno japonés tenía la intención de establecer un marco más favorable en sus relaciones con la UE para que compañías de otros sectores tuvieran más oportunidades.
- Por su parte, las exportaciones de la UE estaban más diversificadas, incluyendo los automóviles, productos químicos, alimentación, textil, maquinaria o productos farmacéuticos. Muchas empresas europeas se quejaban de la existencia de numerosas barreras no arancelarias, que impedían el acceso a productos europeos al mercado japonés. Según un estudio elaborado por Copenhague Economics⁸, las principales barreras no arancelarias existentes en Japón en el sector industrial afectaban al sector agroalimentario, farmacéutico, equipamiento médico, automoción, papel, aeroespacial y químico. Dentro de las 99 barreras que se identificaron, 65 correspondían a obstáculos técnicos al comercio.
- Por lo que se refiere al sector servicios, también se identificaron barreras no arancelarias en el ámbito financiero, seguros, servicios relacionados con las telecomunicaciones, transporte aéreo, consultoría, suministros, etc.

Ante esta situación, la percepción existente entre las principales compañías europeas sobre el acceso al mercado japonés era de dificultad, por lo que en las diferentes consultas que la Comisión Europea realizó con empresas de la UE sobre la posibilidad de formar un acuerdo económico con Japón se observó la necesidad de establecer un marco más favorable al acceso de empresas europeas al mercado japonés.

- Uno de los principales escollos que podía existir para el éxito de las negociaciones estaba en el establecimiento de un mecanismo para la protección de las inversiones dentro del acuerdo, siguiendo la nueva política de la UE que aconsejaba la inclusión de dicho mecanismo en los tratados comerciales. Así, en el Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA) entre la UE y Canadá está prevista la creación de un tribunal bilateral exclusivo que tiene competencias para resolver las disputas relacionadas con la protección de las inversiones. Este mecanismo está también previsto en los acuerdos con Singapur y Vietnam.

La UE está defendiendo desde el año 2015 la creación de un Tribunal Multilateral de Inversiones (MIC) para decidir sobre los litigios que puedan surgir en materia de inversión. Esto supondría un gran cambio

8 COPENHAGUEN ECONOMICS "Assessment of barriers to trade and investment between the EU and Japan", 2009, disponible en https://www.copenhaguenomics.com/dyn/resources/Publication/publicationPDF/3/33/0/CE_Study_EU_Japan_Trade_November_2009_Final.pdf

por lo que respecta al sistema de solución arbitral en conflictos entre inversor-estado, que hasta la fecha ha estado basado principalmente en el sistema de arbitraje de diferencias inversor estado (ISDS)

Si bien hace varios años la UE está manteniendo conversaciones en diversos foros para la puesta en marcha del MIC, hasta la fecha la respuesta de Estados Unidos o de Japón no ha sido positiva. Por tanto, si bien La UE espera establecer este nuevo sistema como un estándar global en la resolución de disputas internacionales, el éxito depende en parte del número de países dispuestos a adoptar dicho marco.

Japón, por tanto, no veía con buenos ojos la creación de un tribunal bilateral, al considerar que era un paso anterior a la puesta en marcha del del MIC. El país es, partidario de seguir con el sistema tradicional de resolución de conflictos basado en el arbitraje para los procesos de solución de controversias inversor-Estado (ISDS). Por esta razón, el EPA no incluye provisiones específicas sobre inversiones, ya que entrar en dicha materia hubiera de hecho significado un escollo prácticamente insalvable para llegar a un acuerdo.

- Desde un punto de vista geoestratégico, la retirada de Estados Unidos del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP) y del Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión (TTIP) dejaba una oportunidad clara tanto a la UE como a Japón de defender el liberalismo y de rechazar el proteccionismo que el presidente Trump imponía en sus relaciones con terceros países. Por esta razón, a partir de 2016 se aceleraron las negociaciones para poder formalizar el acuerdo lo antes posible.
- Uno de los aspectos que el ex primer ministro Shinzo Abe intentó potenciar durante su mandato fue la conclusión de acuerdos comerciales que dinamizaran al sector empresarial japonés.

Así, dentro de su política denominada “Abenomics”, una de las tres principales medidas consistía en la puesta en marcha de toda una serie de reformas estructurales que permitieran facilitar el clima de los negocios, reducir la burocracia y aumentar la efectividad del sistema regulatorio. El EPA era, por tanto, un instrumento de gran valor para poner en práctica la estrategia “Abenomics” del Primer Ministro japonés.

- También tuvo una importante influencia el Brexit, en especial para Japón, debido a que la presencia de empresas japonesas en Reino Unido es numerosa, y se pretendía que dichas empresas no perdieran competitividad ante la salida de Reino Unido de la UE.
- Uno de los aspectos que también fue importante a la hora de negociar el acuerdo fue la escasa oposición pública al mismo, al contrario de lo que ha sucedido con el TTIP, por ejemplo.
- La existencia de una balanza comercial entre la UE y Japón equilibrada también fue un elemento que favoreció las negociaciones, al crear oportunidades para ambas partes de una forma equitativa.

Tradicionalmente Japón había tenido un importante superávit comercial con la UE, que se ha ido corrigiendo desde el año 2012.

Balanza comercial Japón-UE (millones de euros)

	Exportaciones	Importaciones
2009	50.372	32.332
2010	57.693	39.158
2011	59.677	44.070
2012	55.064	50.490
2013	48.579	48.840
2014	48.786	48.080
2015	51.096	50.713
2016	54.653	52.297
2017	57.112	54.065
2018	59.430	57.724
2019	62.850	61.134

Fuente: UE

5. Contenido del EPA

En el preámbulo del EPA se especifican de una forma clara los principales objetivos del acuerdo:

“La UE y Japón, reconociendo la importancia de fortalecer sus relaciones económicas, comerciales y de inversión, de acuerdo con el objetivo del desarrollo sostenible en las dimensiones económica, social y medioambiental, y de promover el comercio y la inversión entre ellos, y teniendo en cuenta las necesidades de las comunidades empresariales de cada Parte, en particular de las pequeñas y medianas empresas y de unos niveles elevados de protección medioambiental y laboral a través de las normas internacionalmente reconocidas y los acuerdos internacionales de los que ambas Partes son parte...”

Por tanto, ya de entrada podemos observar cómo el EPA incide no tan solo en aspectos puramente comerciales o de inversión, sino que abarca también otros ámbitos como la sostenibilidad medioambiental, la protección laboral o el fomento de las pequeñas y medianas empresas.

5.1. Eliminación y reducción de aranceles

El capítulo arancelario es muy importante en cualquier acuerdo comercial, y si bien en el caso de Japón el arancel medio de los productos europeos antes de la entrada en vigor del acuerdo era relativamente bajo (en torno al 4%), los beneficios de la eliminación o reducción de los aranceles para algunos sectores son cruciales para aumentar su competitividad en el mercado japonés.

A nivel arancelario existía una gran una gran diferencia entre los productos no-agroalimentarios (con un arancel medio del 2'5%) y los agroalimentarios (con un arancel medio del 13'1%). Queda bastante claro, por tanto, que este último sector es uno de los más beneficiados por la entrada en vigor del acuerdo.

En general, el 90% de los aranceles a productos europeos hacia Japón se eliminan en el momento de entrada en vigor del acuerdo, y el 7% se eliminará en un plazo máximo de 15 años. Por lo que hace referencia a Japón, las concesiones son similares, de forma que se eliminan el 99% de los aranceles cuando el acuerdo esté plenamente aplicado.

El sector agroalimentario, como hemos mencionado, es sin duda el más beneficiado por el desarme arancelario. Así, antes de la entrada en vigor del EPA se aplicaban aranceles medios del 30-40% para el queso, del 38.5% para la ternera, del 15% para el vino, del 24% para la pasta o del 30% para el chocolate.

Para la mayoría de los productos agrícolas, los aranceles se eliminaron en el momento de entrada en vigor del acuerdo. Para otros productos más sensibles, se estableció un calendario de reducciones arancelarias de forma que el impacto para las empresas del sector sea más escalonado. Es el caso de la ternera, por ejemplo, producto para el que se establece una reducción de los aranceles hasta el 9% en un periodo de 15 años. Por último, el acuerdo excluye a un reducido número de productos agrícolas, entre los que se encuentra el arroz.

Cabe señalar que las grandes compañías europeas del sector alimentario (Danone o Nestlé, entre otras), apoyaron desde un primer momento la negociación del EPA, debido a los claros beneficios que suponía el acuerdo en un sector en el que las empresas japonesas no tienen tantos intereses en Europa.

Por lo que respecta a los productos industriales, tal y como mencionábamos con anterioridad, los aranceles aplicables ya eran bajos antes de la entrada en vigor del EPA. En el acuerdo se establece que el 100% de los productos industriales quedará exento de aranceles, en la mayoría de los casos a la entrada en vigor del acuerdo y en otros casos por fases hasta un máximo de 15 años.

Uno de los sectores más sensibles en la negociación del EPA era en de automoción, ya que para ambas partes es uno de los principales pilares de la estructura industrial. Antes de la entrada en vigor del acuerdo el arancel aplicable en ambas direcciones era del 10%. Tras la negociación, ambas partes accedieron a eliminar estos aranceles en un periodo de 7 años.

También se eliminan los aranceles a los componentes de automoción. Si bien éstos no eran muy altos en el momento de la entrada en vigor del acuerdo, la eliminación de los aranceles incrementa la competitividad de los fabricantes de componentes en el mercado japonés, debido a que se trata de un sector en el que existe una gran competencia y márgenes bajos.

Al igual de lo sucedido con el sector agroalimentario, el apoyo de la principal asociación de fabricantes europeos de vehículos, ACEA (European Automobile Manufacturers Association) fue de gran importancia para llegar a un acuerdo en este capítulo.

Cabe señalar además que fabricantes japoneses y europeos compiten en diferentes gamas, aunque esto podría cambiar en el futuro. Así, la mayoría de las compañías japonesas compite en Europa en la categoría de coches de gama media, mientras los coches europeos más vendidos en Japón son los de gama alta. Por esta razón, existe una cierta complementariedad entre los fabricantes de vehículos de la UE y de Japón.

En el caso del calzado, a la entrada en vigor del acuerdo se suprimió el actual sistema de cuotas que ha venido obstaculizando las exportaciones de la UE. Si bien depende del tipo de calzado, los aranceles bajan en algunos productos del 30% al 21% a la entrada en vigor del EPA, disminuyendo desde entonces progresivamente hasta eliminarse en un periodo de 15 años.

Los aranceles sobre las exportaciones de la UE de productos de cuero también se reducirán a cero en 10 años.

5.2. Exportación de servicios

El capítulo 8 del EPA trata de la liberalización del sector servicios y del comercio electrónico, estableciendo como excepción los servicios audiovisuales, las líneas aéreas o los sistemas de reserva por ordenador, que quedan fuera del acuerdo. De acuerdo con los criterios de la OMC, se aplican al acuerdo los principios de trato nacional y de nación más favorecida.

El EPA facilita el acceso al mercado japonés en los siguientes ámbitos relacionados con el sector servicios:

- Servicios postales y de mensajería:
- Telecomunicaciones
- Servicios de transporte marítimo internacional
- Servicios financieros Comercio, aunque abordan las especificidades del sector de los servicios financieros.
- Movimiento temporal del personal de las empresas

Existía un gran interés en nivelar el acceso al mercado japonés en ámbitos como los servicios postales, ante la situación de privilegio que en el mercado japonés gozaba el principal operador japonés, Japan Post.

En este apartado, las empresas europeas cuentan con una mayor penetración en japon que en sentido contrario. En el año 2018, según datos de la UE, se exportaron servicios a Japón por valor de 27.800 millones de Euros, mientras la importación de servicios alcanzó los 14.600 millones de Euros.

Por lo que hace referencia a la experiencia en Japón de empresas europeas en sectores como los servicios financieros o las telecomunicaciones no ha sido excesivamente positiva. En el caso de los bancos y entidades financieras, si bien existen en la actualidad unos 50 bancos extranjeros operando en Japón, no han conseguido penetrar en el sector de banca minorista, debido esencialmente a la fortaleza y proximidad de los grandes grupos financieros japoneses. Por otra parte, canalizar los ahorros de los japoneses hacia productos financieros europeos tampoco es tarea fácil, por lo que las operaciones de los bancos europeos en Japón se concentran mayoritariamente en el ámbito corporativo, y en especial en aquellos casos en los que empresas japonesas necesitan del apoyo de una entidad financiera en sus operaciones en Europa o en terceros mercados.

Tampoco las operaciones de empresas de telecomunicaciones europeas han tenido excesivo éxito. Por ejemplo, Vodafone adquirió la red de 3G de la compañía J-Phone en el año 2003, pero unos años después tuvo que vender su negocio en Japón a la compañía local Softbank.

5.3. Barreras no arancelarias

Dentro del EPA debemos de destacar los siguientes compromisos para la reducción o eliminación de barreras no arancelarias:

Medidas sanitarias y fitosanitarias: El capítulo relativo a las medidas fitosanitarias dentro del EPA supone un gran avance con respecto al sistema anterior, al agilizar y estandarizar los procesos necesarios en este ámbito. También se establecen medidas para la certificación digital y otros mecanismos con el objetivo de facilitar el comercio.

Obstáculos técnicos al comercio: Tanto Japón como la UE se comprometen a que en la medida de lo posible los estándares y regulaciones utilizadas serán los que habitualmente se usan a nivel internacional. Históricamente, las empresas extranjeras habían tenido dificultades en el acceso al mercado japonés, en especial en el sector industrial, debido a que los estándares regulatorios japoneses para productos industriales no seguían los internacionales.

Además, en sectores como el farmacéutico existían numerosas barreras para la aprobación de medicamentos patentados en Europa.

También es notoria la mejora en la homologación de los vehículos europeos que se exportan a Japón y viceversa, puesto que anteriormente a la firma del acuerdo no era posible en muchos casos la exportación de vehículos sin la realización de test y pruebas adicionales. Tras la firma del acuerdo, no será necesaria una homologación adicional de los vehículos europeos para poder comercializarse en Japón.

Por otra parte, en el artículo 2.19 se establece un mecanismo de revisión de las barreras no arancelarias que puede ser utilizado por cualquiera de las partes para mejorar el EPA, de forma que se puedan negociar o mejorar las previsiones del EPA. En todo caso, a los 10 años de la entrada en vigor del acuerdo se realizará una revisión de las barreras no arancelarias con el fin de ajustar lo que sea necesario.

5.4. Pequeñas y medianas empresas

Dentro del EPA existe un capítulo especial dedicado a las PYMES, con el fin de asegurar que obtienen todo el acceso e información relativa a los siguientes aspectos incluidos en el art 20.2.3⁹, y que son los siguientes:

9 UE "EPA provisions relevant to SME's", 2019, disponible en https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/january/tradoc_157667.pdf

- La legislación y los procedimientos aduaneros, así como una descripción de los procedimientos, los formularios, los documentos y otras informaciones necesarias para la importación u la exportación desde, o el tránsito por el territorio aduanero de esa Parte
- Leyes y reglamentos, incluidos los procedimientos, relativos a los derechos de propiedad intelectual
- Reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad
- Medidas sanitarias y fitosanitarias pertinentes para la importación y la exportación
- La publicación de anuncios para la contratación pública de acuerdo con el artículo 10.4, así como otra información pertinente
- Procedimientos de registro de empresas
- Los impuestos recaudados durante los procedimientos de importación, si son aplicables
- Otra información que considere útil para las PYMES.

En este ámbito, además del apoyo ofrecido por las oficina económica y comercial de la Embajada Española en Tokio, cabe destacar la labor desarrollada por el EU-Japan Centre for Industrial Cooperation¹⁰ una organización auspiciada por la Comisión Europea y el Ministerio de Economía, Comercio e Industria japonés (METI), que se creó en el año 1987 para facilitar el intercambio entre empresas japonesas y europeas, especialmente si son PYMES.

5.5. Normas de origen

El EPA establece en su capítulo 3 las principales reglas para atribuir a un producto su procedencia nacional. Por norma general, el exportador deberá de demostrar que cumple con los requisitos establecidos en las leyes para que un determinado producto sea considerado como originario, incluyendo la información pertinente sobre la procedencia de los materiales necesarios para la fabricación del mismo.

5.6. Indicaciones geográficas

De forma general, en el momento de entrada en vigor del acuerdo se protegen 211 denominaciones de origen europeas que corresponden a numerosos productos (quesos, carnes, aceite, vinos, licores, fruta, carne, dulces, etc). Concretamente, Japón dará la protección adicional que ofrece el artículo 23 del acuerdo TRIPS (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights), que se encuadra en el marco de la OMC.

Por tanto, Japón deberá de rechazar de una forma inmediata el registro de cualquier marca relacionada con las indicaciones geográficas protegidas.

5.7. Compras públicas

Uno de los aspectos más relevantes del EPA es la mejora en el acceso a las licitaciones públicas por parte de compañías europeas en las mismas condiciones que las empresas locales. En el caso de Japón, dicho tratamiento se aplica tanto a las denominadas “Core Cities” o ciudades centrales (en general se trata de ciudades de más de 300.000 habitantes), como a las prefecturas, determinadas agencias dependientes el gobierno y agencias locales, incluyendo hospitales y universidades. La UE¹¹, además, publicó en 2020 una guía en la que se detallan todos los pasos y procedimientos a seguir para poder acceder al mercado de compras públicas en Japón, incluyendo aspectos como la publicación de las licitaciones, el proceso de participación el envío de las ofertas, plazos, adjudicación, etc.

También se contempla en el acuerdo la creación de un Comité que garantice la aplicación de los puntos recogidos en el mismo.

¹⁰ Consultar la web <https://www.eu-japan.eu/>

¹¹ EUROPEAN COMMISSION “Guide for EU Suppliers on Government Procurement in Japan”, 2020, disponible en https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/november/tradoc_159028.pdf

5.8. Propiedad intelectual

El EPA trata en diferentes artículos los siguientes aspectos relacionados con la propiedad intelectual:

- Derechos de autor
- Marcas
- Indicaciones geográficas
- Diseños industriales
- Patentes
- Secretos comerciales y datos de prueba u otros no divulgados
- Variedades de plantas vegetales
- Competencia desleal
- Ejecución - Disposiciones generales, recursos civiles y
- Ejecución de la protección contra la apropiación indebida de secretos comerciales
- Medidas en frontera
- Cooperación y acuerdos institucionales

Cabe señalar que una gran parte de las disposiciones reguladas en el EPA relacionadas con la propiedad intelectual ya aparece en otros acuerdos internacionales, por lo que se trata de un ámbito en el que las mejoras no son tan sustanciales.

5.9. Desarrollo sostenible

El desarrollo sostenible está desde hace tiempo en el epicentro del proyecto europeo y los Tratados de la UE reconocen sus dimensiones económica, social y medioambiental, que deben de abordarse conjuntamente. Por tanto, dentro de los tratados comerciales que la UE está firmando en los últimos años suele haber un apartado relacionado con el desarrollo sostenible. La nueva estrategia de la UE pretende incluir la transición digital y climática, de forma que puedan contribuir al denominado “green deal” (Pacto verde) que ha anunciado la UE como gran proyecto para eliminar la emisión de gases invernadero en el año 2050. También existe un gran interés por parte de la UE en aprovechar la tecnología digital para facilitar el comercio.

En el caso del EPA, los principales hitos a destacar por lo que hace referencia a este ámbito son los siguientes:

- Compromiso para aplicar las normas laborales dictadas por la OIT (Organización Internacional del Trabajo).
- Compromiso a aplicar los principales acuerdos en materia medioambiental que han suscrito ambas partes, como es el caso de la Convención de Naciones Unidas sobre el cambio climático o el acuerdo de París.
- Protección de la diversidad biológica
- Protección de los bosques y comercio sostenible de maderas

Al igual que en anteriores apartados, ambas partes se comprometen a crear un comité para comprobar la correcta aplicación de los acuerdos a los que se ha llegado en este ámbito.

5.10. Protección de datos

La protección de datos está entendida como un derecho fundamental en la Unión Europea y no se puede negociar. Desde enero de 2017, la Unión Europea y Japón entablaron un diálogo para facilitar las transferencias de datos personales para intercambios comerciales, garantizando al mismo tiempo el máximo nivel de protección de datos. Con el Reglamento General de Protección de Datos de la UE, que entró en vigor el año pasado, y la nueva ley de privacidad japonesa que entró en vigor en mayo, la UE y Japón han modernizado y reforzado sus respectivos regímenes de protección de datos.

6. Resultados del EPA hasta la fecha

En agosto de 2020 la UE publicó el primer informe sobre seguimiento de los resultados del EPA¹², con interesantes conclusiones:

- Tal y como ya hemos visto anteriormente al analizar el EPA, se han creado diversos comités para realizar un seguimiento del cumplimiento del acuerdo, además de analizar nuevas propuestas dentro del marco de trabajo de cada uno de los comités.

Cada uno de estos comités se ha reunido hasta la fecha 2 veces, y las conclusiones de las reuniones se pueden consultar a través de las minutas de las reuniones, en un ejercicio de transparencia sobre la implementación del acuerdo.

Los comités que se han creado son los siguientes:

- Comité de comercio de bienes
 - Comité de normas de origen
 - Comité de medidas sanitarias y fitosanitarias
 - Comité de obstáculos técnicos al comercio
 - Comité de comercio de servicios, liberalización de inversiones y comercio electrónico.
 - Comité de compras públicas
 - Comité de propiedad intelectual
 - Comité de Desarrollo sostenible
 - Diálogo con organizaciones de sociedad civil
 - Comité de cooperación en regulación
 - Committee sobre productos agrícolas
 - Grupo de trabajo sobre vinos
 - Grupo de trabajo sobre vehículos de motor y partes
- Se han tomado las medidas legislativas necesarias para la protección de las denominaciones de origen, para la adopción de las medidas sanitarias y fitosanitarias que se han establecido en el EPA y la apertura del mercado de compras públicas a las empresas europeas. También se ha avanzado en la armonización de la legislación doméstica para la producción de vehículos.
 - En sectores como los productos agrícolas han aumentado las exportaciones con respecto al 2019 en un 15% en ambas direcciones, siendo mayor dicho aumento en el caso europeo.

También es remarcable el aumento en la exportación de ropa para bebés o equipos de telecomunicaciones

12 EUROPEAN COMMISSION “EU-Japan EPA progress report”, disponible en https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/november/tradoc_159026.pdf

Aumento de la exportación de productos europeos a Japón en 2019

Vino	17,30%
Té	39,80%
Semillas de girasol	39,90%
Carne de vacuno congelada	221,00%
Lácteos	10%
Leche y nata	120,70%
Mantequilla	47,80%
Artículos de cuero	14%
Prendas de vestir	9%
Ropa y accesorios para bebés	108,30%
Aparatos telefónicos y de telecomunicación	69%

Fuente: UE (Feb/nov 2019 comparado con Feb/nov 2018)

- Se han simplificado los procedimientos en aduanas.

7. Las relaciones económicas entre España y Japón y los efectos del EPA

7.1. Las relaciones comerciales y de inversión entre España y Japón

Tal y como podemos observar en el siguiente cuadro, las relaciones comerciales con exportaciones españolas a Japón han mejorado considerablemente en la última década. Buena prueba de forma ello reside en el hecho de que los índices de cobertura se han situado durante los últimos años alrededor del 62-63%, mientras hace unos 10 años estaban en torno al 40%.

Comercio bilateral entre España y Japón

Año	Exportaciones	% inc.	Importaciones	% inc.	Balance	cobertura
2010	1.416.335,38	16,76%	3.470.406,28	9,46%	-2.054.070,90	40,81%
2011	1.821.535,30	28,61%	3.210.791,27	-7,48%	-1.389.255,97	56,73%
2012	2.095.923,29	15,06%	2.955.373,95	-7,95%	-859.450,67	70,92%
2013	2.253.687,35	7,53%	2.436.649,85	-17,55%	182.962,49	92,49%
2014	2.613.024,87	15,94%	2.633.848,63	8,09%	-20.823,76	99,21%
2015	2.469.741,19	-5,48%	3.220.659,23	22,28%	-750.918,04	76,68%
2016	2.404.316,92	-2,65%	3.647.842,06	13,26%	-1.243.525,14	65,91%
2017	2.444.531,10	1,67%	3.934.138,97	7,85%	-1.489.607,87	62,14%
2018	2.529.669,64	3,48%	4.133.380,96	5,06%	-1.603.711,32	61,20%
2019	2.724.725,21	7,80%	4.355.758,70	5,41%	-1.631.033,49	62,55%

Fuente: ESTACOM (2020)

Dentro de las partidas que más exporta España a Japón destacan la carne y sus despojos, los automóviles, los productos farmacéuticos, las bebidas o las prendas de vestir. Por lo que respecta a las exportaciones

japonesas hacia España, se concentran primordialmente en tres capítulos: los vehículos, los aparatos mecánicos y los eléctricos.

Entre los años 2011 y 2014 el aumento inusual de las exportaciones españolas a Japón se debió a la exportación de productos energéticos (en especial de gas natral licuado), debido a las consecuencias del accidente nuclear de Fukushima, que obligó al país a cerrar sus centrales nucleares.

No obstante, el crecimiento de las exportaciones durante los últimos años es más orgánico, y por tanto sostenible en el tiempo.

Flujos de inversión bilateral (miles de euros)

	2016	2017	2018	2019
Hacia España	509.113	161.651	914.134	193.787
Hacia Japón	2.314	3.002	309	
Stock de inversión bilateral				
En España	10,259,914			
En Japón	272.8			

Fuente: Ministerio de Industria, comercio y turismo

Si bien el volumen de inversión española en Japón es bajo y durante los últimos años no ha habido operaciones significativas, algunas empresas han optado por tener presencia en Japón (generalmente a través de oficinas de representación). Se trata de empresas en sectores como la moda, lujo, automoción, alimentación y bebidas, energías renovables o banca.

Por el contrario, las empresas japonesas sí que han tenido un importante papel inversor en España desde la década de los 70. Así, empresas como Sanyo o YKK ya habían realizado inversiones en España, cuando las grandes corporaciones niponas empezaron a internacionalizarse.

No obstante, fue la entrada en España en la Comunidad Económica Europea (1986) la causa principal del aumento de la inversión japonesa en España durante la segunda mitad de los años 80, ante las enormes perspectivas que despertaba el mercado común europeo.

Las empresas japonesas se concentraron principalmente en tres sectores: electrónica de consumo e informática (Sony, Panasonic, Sharp, Epson), químico (UBE industries, KAO corporation, Hebron, etc), y transporte (Nissan, Denso, Yamaha, Honda).

Algunas de estas corporaciones, en especial en los sectores de electrónica de consumo y transporte, han decidido deslocalizar su producción hacia otros países, en algunos casos debido al coste de mano de obra y en otros casos por razones estratégicas.

Sin embargo, esta deslocalización ha sido compensada por la implantación de otro tipo de empresas en sectores como el comercio minorista, la consultoría o la arquitectura.

También hemos podido observar una creciente actividad de adquisición de empresas españolas por parte de compañías japonesas, como en los casos de Ficosa (componentes de automoción), Everis (Consultoría), o más recientemente Pensa (Farmacia),

Cabe destacar además que las relaciones entre España y Japón en el ámbito institucional y político son muy buenas.

Una de las principales características que es necesario mencionar en las relaciones entre empresas españolas y japonesas es la estabilidad. Muchas empresas que operan en Japón han estado durante décadas con el mismo distribuidor o partner, estableciéndose relaciones a largo plazo que son beneficiosas para ambas partes.

Así, entre 2013 y 2014 se celebró el año dual España Japón, durante el cual el príncipe heredero Naruhito (actualmente Emperador de Japón), visitó España. Por su parte, los Reyes de España visitaron Japón los días 4 y 5 de abril de 2017. Durante la visita se firmó un Memorando de Cooperación en Asuntos Económicos e Industriales, entre el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad español y el Ministerio de Economía, Comercio e Industria japonés (METI), que busca compartir información sobre políticas así como promover oportunidades de cooperación en sectores como industria, energía, tecnología industrial, terceros mercados o actividades de promoción del comercio y la inversión.

7.2. Principales oportunidades que surgen para España tras la entrada en vigor del EPA

Vamos a analizar a continuación los principales sectores en los que las empresas españolas tienen intereses en Japón, así como los posibles efectos del EPA en sus operaciones con Japón.

- **Moda y calzado:** La moda europea tiene un gran éxito en Japón, país que es uno de los principales mercados de moda a nivel mundial. Si bien existe una importante competencia por parte de empresas italianas, francesas y asiáticas, algunas compañías españolas han conseguido hacerse un hueco en el complicado mercado japonés de la moda. Una de las principales dificultades existentes para las empresas extranjeras ha consistido en la búsqueda de espacios para la apertura de tiendas si bien es previsible que en el futuro la ampliación del canal on-line disminuya la dificultad existente para encontrar espacios físicos en lugares premium.

Este sector ha estado tradicionalmente protegido en Japón y los aranceles eran elevados.

Como hemos analizado, a la entrada en vigor del EPA, una gran parte de los aranceles a prendas textiles y de confección quedan eliminados, salvo en casos excepcionales (algunos tipos de seda, por ejemplo). Entre otros, se liberaliza la importación de productos como los pantalones, suéteres, bufandas, camisas, abrigos, jerséis, chaquetas, etc., por lo que los productos españoles pueden entrar en el mercado japonés en condiciones más competitivas.

En el caso de productos de cuero, tal y como ya hemos visto en el presente informe, los aranceles se eliminarán en un periodo de 10-15 años, dependiendo del tipo de producto. Si bien, por tanto, a largo plazo los productos europeos entrarán en el mercado japonés sin aranceles, algunos exportadores españoles se han quejado de que el desarme arancelario no es todo lo rápido que hubieran deseado.

- **Automóviles y componentes de automoción:**

Una de las principales partidas de la exportación española a Japón han sido tradicionalmente los vehículos. Tras la entrada en vigor del EPA los vehículos que se fabriquen en España podrán entrar en el mercado japonés con aranceles más bajos hasta su eliminación en un periodo de 7 años.

Por otra parte, el sector de componentes de automoción español tiene una amplia presencia en Japón a través de oficinas que coordinan su relación con los principales fabricantes japoneses (Toyota, Honda, Nissan, Suzuki, Mazda, etc.).

Debido a la presencia global de empresas fabricantes japonesas en el mundo, las principales empresas españolas en el sector necesitan estar cerca del centro de decisiones tanto para temas relacionados con la ingeniería como con las compras.

Por otra parte, para estas empresas españolas de componentes es muy importante establecer alianzas globales con compañías japonesas que fabriquen el mismo componente, de forma que se pueda servir a un mismo fabricante de vehículos en diferentes zonas del mundo. Esto es debido a que algunas compañías de vehículos japonesas disponen de hasta 20 plantas de fabricación en todo el mundo.

- **Bebidas y alimentación:**

Durante el año 2019, las exportaciones de vino español a Japón aumentaron en un 18.3% con respecto al año anterior. Se trata de un producto con un consumo interno elevado debido a su popularidad entre los japoneses. Además, la producción local es muy limitada. España está entre los grandes exportadores de vino a Japón junto con otros países europeos (Italia y Francia) además de Chile, que ya tenía un acuerdo

de libre comercio con Japón anterior a la firma del EPA. De esta forma, la ventaja competitiva que tenían los vinos chilenos en Japón ha desaparecido.

Varias empresas españolas del sector disponen de oficinas de representación en Japón. En estos casos, las oficinas sirven para orientar el trabajo de los distribuidores, realizar acciones de marketing, etc.

Por otra parte, uno de los productos españoles con mayor éxito en Japón es el aceite de oliva. Sin embargo, no existen beneficios adicionales para las empresas del sector ante la entrada en vigor del EPA, debido a que este producto no tenía aranceles en Japón debido a la inexistencia de empresas locales productoras.

– Indicaciones geográficas;

Tal y como hemos analizado anteriormente, el acuerdo protege de una forma automática determinadas denominaciones de origen de Europa. Mencionamos a continuación algunas de las denominaciones de origen españolas que se protegen:

Aceite del Bajo Aragón
Antequera
Azafrán de la Mancha
Baena
Cítricos Valencianos
Guijuelo
Idiazabal
Jabugo
Jamón de Teruel
Paleta de Teruel
Jijona
Mahón-Menorca
Priego de Córdoba
Queso Manchego
Sierra de Cazorla
Sierra de Segura
Sierra Magina
Suriana
Turrón de Alicante

Fuente: UE

– Energías renovables:

El desastre nuclear de Fukushima que tuvo lugar en el año 2011 ha cambiado de una forma sustancial el panorama energético de Japón. Si bien algunas de las centrales nucleares se han reactivado y probablemente la energía nuclear siga teniendo importancia en el mix energético de Japón en el futuro, la apuesta por las energías renovables en el país parece clara debido a los cambios que han tenido lugar en la opinión pública japonesa, muy reacia a que la energía nuclear tenga un peso tan importante como el que tuvo hasta el accidente de Fukushima.

Así, actualmente tan solo un 10% de la energía en Japón se produce a través de fuentes renovables, pero se espera que este porcentaje aumente hasta el 25% en el año 2030 según el plan energético publicado por el gobierno japonés en 2018. Estos objetivos podrían conseguirse incluso antes de la fecha prevista.

Por otra parte, tal y como ya hemos visto con anterioridad el EPA incluye un capítulo sobre sostenibilidad, en el que expresamente se establece la necesidad de facilitar el comercio y la inversión en el ámbito de las energías renovables. Concretamente, en el art 16.5 del capítulo dedicado a sostenibilidad se establece lo siguiente:

“Comercio e inversión que favorecen el desarrollo sostenible

Las Partes reconocen la importancia de aumentar la contribución del comercio y la inversión al objetivo del desarrollo sostenible en sus dimensiones económica, social y medioambiental.

....

b) Las Partes se esforzarán por facilitar y promover el comercio y la inversión en bienes y servicios medioambientales, de forma coherente con otras disposiciones de este acuerdo.

(c) Las Partes se esforzarán por facilitar el comercio y la inversión en bienes y servicios de especial relevancia para la mitigación del cambio climático, como la energía renovable y eficiente.”

Algunas empresas españolas han apostado por este mercado, en especial en el ámbito de la energía solar, debido a que Japón estableció un atractivo sistema de tarifas reguladas (o “feed in tariff”), tras el accidente de Fukushima, copiando el modelo alemán. Dicho sistema ha sido muy exitoso, y ha permitido a muchas empresas extranjeras acceder al mercado de las energías renovables japonés, pero aún existen importantes oportunidades de inversión teniendo en cuenta que Japón tiene actualmente un alto volumen de emisión de carbono per cápita si consideramos el alto grado de desarrollo del país,

Además del campo de las energías renovables, las empresas españolas con tecnologías punteras en transición energética, almacenamiento, etc. tienen también importantes oportunidades.

7.3. Compras públicas

Uno de los ámbitos que ha cambiado sustancialmente tras la entrada en vigor del EPA y que resulta de interés para las empresas españolas es el de compras públicas, que como hemos visto se abre en Japón a nivel nacional y subnacional, especialmente en las denominadas “Core Cities” o ciudades centrales. También abarca las compras de hospitales, la distribución de electricidad y las licitaciones de otras entidades públicas que se mencionan en el acuerdo. Actualmente, más del 96% de las compras que realiza la administración japonesa (ya sea de bienes o servicios) se realiza a empresas locales, por lo que la participación de compañías europeas en este sector es aún escasa.

Si bien se establece el principio de trato no discriminatorio y la necesidad de publicitar las licitaciones en inglés (cosa que no pasaba anteriormente), la penetración de empresas europeas requiere de tiempo y dedicación, debido a los vínculos ya existentes con empresas locales, la inexistencia de referencias en el mercado japonés, al idioma y a la diferente cultura de trabajo. No obstante, el gobierno japonés se ha comprometido a la regulación de estándares para garantizar un trato justo y revisar aquellos casos en los que las compañías europeas se hayan sentido discriminadas, por lo que debido al bajo volumen de penetración y a la experiencia acumulada por compañías españolas en otros mercados existe una importante oportunidad en este ámbito.

7.4. Terceros mercados

Aunque el EPA no regula específicamente la posibilidad de cooperación entre empresas europeas y japonesas en terceros mercados, en casi todos los foros bilaterales en materia económica se menciona este ámbito como una importante oportunidad para dinamizar las relaciones entre empresas españolas y japonesas. Ya con anterioridad hemos visto cómo en el sector de componentes de automoción han existido numerosos ejemplos de colaboración entre compañías del sector para compartir instalaciones productivas en todo el mundo con el objetivo de servir a un mismo fabricante en diversas partes del mundo, y también en el campo

de las infraestructuras o la energía se han desarrollado proyectos de forma conjunta entre compañías españolas y japonesas en el Sudeste Asiático, en América Latina o en Turquía.

Conclusiones finales

Ante el estancamiento que la OMC y el multilateralismo han sufrido en los últimos años, la UE está promoviendo de una forma proactiva la conclusión de acuerdos bilaterales con sus principales socios comerciales a nivel mundial como medio para mantener la competitividad de sus empresas y mantener el empleo.

Si bien se está debatiendo intensamente desde hace tiempo de la reforma de la OMC y su papel en el comercio mundial, lo cierto es que en las circunstancias actuales no parece fácil renovar la organización tras la fallida Ronda de Doha, en la que se cuestionó la viabilidad de llegar a acuerdos en un marco en el que más de 160 países deben de tomar las decisiones por consenso.

Así, la política de negociación y firma de acuerdos de libre comercio de la UE ha experimentado una importante transformación desde que en el año 2006 la UE publicara su estrategia “Global Europe”, en la que se proponía la firma de acuerdos que, además de tratar aspectos puramente comerciales y de inversión, recogieran también algunos de los principales valores de la UE en materia laboral o de sostenibilidad. De esta forma, se ampliaba la importancia geopolítica de la UE en terceros países al mismo tiempo que se abrían oportunidades para sus empresas.

Estos acuerdos pueden crear ventajas competitivas en algunos casos, pero en otros sirven para neutralizar las ventajas que otros países han obtenido en mercados considerados como cruciales para la UE.

En este contexto, se espera que hacia el año 2030 el 60% del crecimiento económico mundial y el 90% de los 2.400 millones de nuevos miembros de la clase media procedan de la región asiática, por lo que para la UE el establecimiento de un marco que regule las relaciones con los principales países asiáticos de forma estable y beneficiosa para sus empresas es fundamental, teniendo en cuenta que es el principal bloque exportador del mundo.

La UE firmó su primer acuerdo comercial con Asia en 2011, concretamente con Corea del Sur. Los beneficios de dicho acuerdo para ambas partes han quedado de manifiesto durante esta década, y ya en el año 2016 un informe de la Comisión Europea indicaba que las exportaciones de la UE hacia este país se incrementaron en un 55% en dicho periodo de 5 años.

En el caso español, nuestras exportaciones a Corea del Sur apenas alcanzaban los 800 millones de euros en el año 2011, y tres años después (en 2014) se habían disparado hasta los 2.000 millones de Euros, demostrando la eficacia del Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Corea del Sur como mecanismo para favorecer las exportaciones a este país.

Si bien desde el año 2011 hasta el 2018 no se firmaron más acuerdos de libre comercio con países asiáticos, la llegada a la presidencia de Donald Trump y su giro con respecto a la administración Obama en la política estadounidense de firma de acuerdos comerciales dio un renovado impulso a algunos acuerdos que se venían negociando desde hace tiempo con Asia. Ante el temor de una oleada proteccionista, se aceleró la negociación de acuerdos comerciales con socios que compartían la visión del libre comercio como política fundamental para el crecimiento económico y el bienestar de los ciudadanos.

En este contexto, la firma de un acuerdo de asociación económica con Japón era un paso lógico para la UE, al tratarse de su segundo socio comercial en Asia, con el que comparte la necesidad de dotar de ventajas competitivas a su sector exportador, que es uno de los principales motores de la economía en ambos casos. Desde el punto de vista geopolítico político, el acuerdo también significaba para la UE una oportunidad para consolidar su posición en Asia, donde tiene importantes intereses.

El EPA, por tanto, es un acuerdo moderno de enorme trascendencia para ambas partes, puesto que Japón cuenta también con grandes intereses en Europa, en especial a través de sus multinacionales que llevan ya décadas operando en la región.

Por otra parte, además del acuerdo con la UE, Japón ha negociado acuerdos comerciales con Estados Unidos y Reino Unido. En el primer caso el acuerdo se limita a la reducción y/o eliminación de aranceles a productos agrícolas e industriales, por lo que se trata de un acuerdo bastante menos ambicioso que el que ha firmado la UE. En el segundo caso, el acuerdo es muy similar al que ha firmado la UE, y además contempla el apoyo de Japón para que Reino Unido pase a formar parte del CPTPP.

Se trata, por tanto, del primer acuerdo firmado por Reino Unido tras el Brexit, e indica su firme voluntad de apostar por el libre comercio con terceros países para compensar los efectos de su salida de la UE.

Por otra parte, los procesos de integración de las economías asiáticas también se han acelerado en los últimos dos años tras la firma del RCEP y el CPTPP. Por lo que respecta al RCEP, cabe destacar que es la primera vez que China, Japón y Corea del Sur se integran en un mismo acuerdo, constituyendo un hecho histórico que puede tener importantes repercusiones comerciales en el futuro. Estos tres países iniciaron en el año 2013 las conversaciones para la firma de un acuerdo de libre comercio, pero hasta recientes fechas las conversaciones no habían avanzado de una forma decidida. Sin embargo, en la 15ª ronda de negociaciones celebrada en Tokio se decidió acelerar el proceso de negociación con un calendario que permita alcanzar un consenso sobre la base del RCEP.

En caso de que fructifiquen las negociaciones, la integración del bloque formado por China, Japón y Corea del Sur más los países de la ASEAN sería aún mayor, favoreciendo el comercio y la inversión entre países asiáticos.

Por este motivo, la UE debería de adoptar una política abierta y agresiva de firma de acuerdos comerciales y de inversión con Asia, con el fin de mantener la competitividad de sus empresas en la zona del mundo que va a brindar mayores oportunidades durante las próximas décadas.

En este sentido, la entrada en vigor de los acuerdos con Vietnam y Singapur es un paso adelante que debería de complementarse con la firma de otros acuerdos con países de la ASEAN, además de explorar las posibilidades existentes de firmar un acuerdo con India. También el principio de acuerdo alcanzado con China sobre inversiones (CAI) va en esta dirección, si bien ha recibido críticas por parte de diversos colectivos y se deberá de esperar a tener el texto definitivo para conocer su alcance.

Por lo que sabemos hasta la fecha, el acuerdo contempla una mayor liberalización de las inversiones, un equipamiento de las reglas (o “level playing field”) para las empresas europeas y chinas en ambos mercados en ámbitos como la competencia de las empresas públicas o la transferencia de tecnología, un mecanismo de resolución de disputas estado-estado o la aplicación de criterios de transparencia y de estándares internacionales para una mayor facilidad de acceso de las compañías en uno y otro mercado.

Por último, hay que señalar que la presencia española en los mercados asiáticos es aún insuficiente, si bien la tendencia es positiva por lo que respecta a las exportaciones. Así, en el año 2019 un 9.2% del total de la exportación española se dirigió a Asia, mientras el 71.5% se concentraba en Europa. Son cifras aún escasas, pero el panorama hace 10 años era bastante peor, por lo que ha existido un avance que debemos reconocer. Sin embargo, el volumen de inversión española en países asiáticos es muy reducido, puesto stock inversor en el exterior se concentra especialmente en la UE y América Latina, y en menor medida en Estados Unidos y Canadá.

Así, según datos del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, en el periodo 2015-2019 tan solo un 2.3% de la inversión bruta en el exterior española se había dirigido hacia Asia, lo cual ofrece un claro contraste con la posición de otros países europeos, en especial Alemania.

En definitiva, la creación de un marco favorable para las exportaciones y las inversiones europeas en Asia debería de ser aprovechado mejor por nuestras empresas, en especial teniendo en cuenta el auge del continente asiático y la importancia que tiene desde el punto de vista económico y geoestratégico.

Bibliografía

EUROPEAN UNION-JAPAN “Agreement between the European union and Japan for an Economic Partnership”, 2019, disponible en https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/august/tradoc_157228.pdf (Consultado por última vez el 10.3.2021).

Amadeo JENSANA y Angels PELEGRIN “Economía de Japón”, 2011, Ed. UOC.

Stephen WOOLOCK “European Union Policy Toward Free Trade Agreements” 2007. ECIPE working paper, disponible en <https://ecipe.org/wp-content/uploads/2014/12/european-union-policy-towards-free-trade> (Consultado por última vez el 14.3.2021).

Oficina Económica y Comercial de España en Tokio “Informe económico y comercial. Japón 2020”. 2020, disponible en <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/inf-economico-comercial-japon-2020-517706.html?idPais=JP> (Consultado por última vez el 12.3.2021).

David FLATH “The japanese economy”, 2014, Oxford University Press.

SHACHO-KAI “Libro blanco – Las empresas japonesas en España”, 2014, disponible en <https://shachokai.es/libro-blanco-las-empresas-japonesas-en-espana> (Consultado por última vez el 8.3.2021).

Takeo HOSHI, Phillip LIPSY “The political economy of the Abe government and Abenomics reforms”, 2021, Cambridge University Press.

Helene BANGERT “JAPAN’S CIRCULARITY A Panorama of Japanese Policy, Innovation, Technology and Industry Contributions Towards Achieving the Paris Agreement”, 2020, EU-Japan Center for Industrial Cooperation.

Atsuko WATANABE, “Japanese Geopolitics and the Western Imagination”, 2019, Palgrave Macmillan

Michael R. AUSLIN “Asia’s New Geopolitics:Essays on Reshaping the Indo Pacific”, 2020, Hoover Institution Press.

Números Publicados

Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales

- Nº 1/2000 “La política monetaria única de la Unión Europea”
Rafael Pampillón Olmedo
- Nº 2/2000 “Nacionalismo e integración”
Leonardo Caruana de las Cagigas y Eduardo González Calleja
- Nº 1/2001 “Standard and Harmonize: Tax Arbitrage”
Nohemi Boal Velasco y Mariano González Sánchez
- Nº 2/2001 “Alemania y la ampliación al este: convergencias y divergencias”
José María Beneyto Pérez
- Nº 3/2001 “Towards a common European diplomacy? Analysis of the European Parliament resolution on establishing a common diplomacy (A5-0210/2000)”
Belén Becerril Atienza y Gerardo Galeote Quecedo
- Nº 4/2001 “La Política de Inmigración en la Unión Europea”
Patricia Argerey Vilar
- Nº 1/2002 “ALCA: Adiós al modelo de integración europea?”
Mario Jaramillo Contreras
- Nº 2/2002 “La crisis de Oriente Medio: Palestina”
Leonardo Caruana de las Cagigas
- Nº 3/2002 “El establecimiento de una delimitación más precisa de las competencias entre la Unión Europea y los Estados miembros”
José María Beneyto y Claus Giering
- Nº 4/2002 “La sociedad anónima europea”
Manuel García Riestra
- Nº 5/2002 “Jerarquía y tipología normativa, procesos legislativos y separación de poderes en la Unión Europea: hacia un modelo más claro y transparente”
Alberto Gil Ibáñez
- Nº 6/2002 “Análisis de situación y opciones respecto a la posición de las Regiones en el ámbito de la UE. Especial atención al Comité de las Regiones”
Alberto Gil Ibáñez
- Nº 7/2002 “Die Festlegung einer genaueren Abgrenzung der Kompetenzen zwischen der Europäischen Union und den Mitgliedstaaten”
José María Beneyto y Claus Giering
- Nº 1/2003 “Un español en Europa. Una aproximación a Juan Luis Vives”
José Peña González
- Nº 2/2003 “El mercado del arte y los obstáculos fiscales ¿Una asignatura pendiente en la Unión Europea?”
Pablo Siegrist Ridruejo
- Nº 1/2004 “Evolución en el ámbito del pensamiento de las relaciones España-Europa”
José Peña González
- Nº 2/2004 “La sociedad europea: un régimen fragmentario con intención armonizadora”
Alfonso Martínez Echevarría y García de Dueñas
- Nº 3/2004 “Tres operaciones PESD: Bosnia i Herzegovina, Macedonia y República Democrática de Congo”
Berta Carrión Ramírez

- Nº 4/2004 “Turquía: El largo camino hacia Europa”
Delia Contreras
- Nº 5/2004 “En el horizonte de la tutela judicial efectiva, el TJCE supera la interpretación restrictiva de la legitimación activa mediante el uso de la cuestión prejudicial y la excepción de ilegalidad”
Alfonso Rincón García Loygorri
- Nº 1/2005 “The Biret cases: what effects do WTO dispute settlement rulings have in EU law?”
Adrian Emch
- Nº 2/2005 “Las ofertas públicas de adquisición de títulos desde la perspectiva comunitaria en el marco de la creación de un espacio financiero integrado”
José María Beneyto y José Puente
- Nº 3/2005 “Las regiones ultraperiféricas de la UE: evolución de las mismas como consecuencia de las políticas específicas aplicadas. Canarias como ejemplo”
Carlota González Láynez
- Nº 24/2006 “El Imperio Otomano: ¿por tercera vez a las puertas de Viena?”
Alejandra Arana
- Nº 25/2006 “Bioterrorismo: la amenaza latente”
Ignacio Ibáñez Ferrándiz
- Nº 26/2006 “Inmigración y redefinición de la identidad europea”
Diego Acosta Arcarazo
- Nº 27/2007 “Procesos de integración en Sudamérica. Un proyecto más ambicioso: la comunidad sudamericana de naciones”
Raquel Turienzo Carracedo
- Nº 28/2007 “El poder del derecho en el orden internacional. Estudio crítico de la aplicación de la norma democrática por el Consejo de Seguridad y la Unión Europea”
Gaspar Atienza Becerril
- Nº 29/2008 “Iraqi Kurdistan: Past, Present and Future. A look at the history, the contemporary situation and the future for the Kurdish parts of Iraq”
Egil Thorsås
- Nº 30/2008 “Los desafíos de la creciente presencia de China en el continente africano”
Marisa Caroco Amaro
- Nº 31/2009 “La cooperación al desarrollo: un traje a medida para cada contexto. Las prioridades para la promoción de la buena gobernanza en terceros países: la Unión Europea, los Estados Unidos y la Organización de las Naciones Unidas”
Anne Van Nistelroo
- Nº 32/2009 “Desafíos y oportunidades en las relaciones entre la Unión Europea y Turquía”
Manuela Gambino
- Nº 33/2010 “Las relaciones trasatlánticas tras la crisis financiera internacional: oportunidades para la Presidencia Española”
Román Escolano
- Nº 34/2010 “Los derechos fundamentales en los tratados europeos. Evolución y situación actual”
Silvia Ortiz Herrera
- Nº 35/2010 “La Unión Europea ante los retos de la democratización en Cuba”
Delia Contreras
- Nº 36/2010 “La asociación estratégica UE-Brasil. Retórica y pragmatismo en las relaciones Euro-Brasileñas”(Vol 1 y 2)
Ana Isabel Rodríguez Iglesias

- Nº 37/2011 “China’s foreign policy: A European Perspective”
Fernando Delage y Gracia Abad
- Nº 38/2011 “China’s Priorities and Strategy in China-EU Relations”
Chen Zhimin, Dai Bingran, Zhongqi Pan and Ding Chun
- Nº 39/2011 “Motor or Brake for European Policies? Germany’s new role in the EU after the Lisbon-
Judgment of its Federal Constitutional Court”
Ingolf Pernice
- Nº 40/2011 “Back to Square One the Past, Present and Future of the Simmenthal Mandate”
Siniša Rodin
- Nº 41/2011 “Lisbon before the Courts: Comparative Perspectives”
Mattias Wendel
- Nº 42/2011 “The Spanish Constitutional Court, European Law and the constitutional traditions
common to the Member States (Art. 6.3 TUE). Lisbon and beyond”
Antonio López-Pina
- Nº 43/2011 “Women in the Islamic Republic of Iran: The Paradox of less Rights and more Opportunities”
Désirée Emilie Simonetti
- Nº 44/2011 “China and the Global Political Economy”
Weiping Huang & Xinning Song
- Nº 45/2011 “Multilateralism and Soft Diplomacy”
Juliet Lodge and Angela Carpenter
- Nº 46/2011 “FDI and Business Networks: The EU-China Foreign Direct Investment Relationship”
Jeremy Clegg and Hinrich Voss
- Nº 47/2011 “China within the emerging Asian multilateralism and regionalism. As perceived through a
comparison with the European Neighborhood Policy”
Maria-Eugenia Bardaro & Frederik Ponjaert
- Nº 48/2011 “Multilateralism and global governance”
Mario Telò
- Nº 49/2011 “EU-China: Bilateral Trade Relations and Business Cooperation”
Enrique Fanjul
- Nº 50/2011 “Political Dialogue in EU-China Relations”.
José María Beneyto, Alicia Sorroza, Inmaculada Hurtado y Justo Corti
- Nº 51/2011 “La Política Energética Exterior de la Unión Europea. Entre dependencia, seguridad de
abastecimiento, mercado y geopolítica”.
Marco Villa
- Nº 52/2011 “Los Inicios del Servicio Europeo de Acción Exterior”
Macarena Esteban Guadalix
- Nº 53/2011 “Holding Europe’s CFSP/CSDP Executive to Account in the Age of the Lisbon Treaty”
Daniel Thym
- Nº 54/2011 “El conflicto en el Ártico: ¿hacia un tratado internacional?”
Alberto Trillo Barca
- Nº 55/2012 “Turkey’s Accession to the European Union: Going Nowhere”
William Chislett
- Nº 56/2012 “Las relaciones entre la Unión Europea y la Federación Rusa en materia de seguridad y
defensa Reflexiones al calor del nuevo concepto estratégico de la Alianza Atlántica”
Jesús Elguea Palacios

- Nº 57/2012 “The Multiannual Financial Framework 2014-2020: A Preliminary analysis of the Spanish position”
Mario Kölling y Cristina Serrano Leal
- Nº 58/2012 “Preserving Sovereignty, Delaying the Supranational Constitutional Moment? The CJEU as the Anti-Model for regional judiciaries”
Allan F. Tatham
- Nº 59/2012 “La participación de las Comunidades Autónomas en el diseño y la negociación de la Política de Cohesión para el periodo 2014-2020”
Mario Kölling y Cristina Serrano Leal
- Nº 60/2012 “El planteamiento de las asociaciones estratégicas: la respuesta europea ante los desafíos que presenta el nuevo orden mundial”
Javier García Toni
- Nº 61/2012 “La dimensión global del Constitucionalismo Multinivel. Una respuesta legal a los desafíos de la globalización”
Ingolf Pernice
- Nº 62/2012 “EU External Relations: the Governance Mode of Foreign Policy”
Gráinne de Búrca
- Nº 63/2012 “La propiedad intelectual en China: cambios y adaptaciones a los cánones internacionales”
Paula Tallón Queija
- Nº 64/2012 “Contribuciones del presupuesto comunitario a la gobernanza global: claves desde Europa”
Cristina Serrano Leal
- Nº 65/2013 “Las Relaciones Germano-Estadounidenses entre 1933 y 1945”
Pablo Guerrero García
- Nº 66/2013 “El futuro de la agricultura europea ante los nuevos desafíos mundiales”
Marta Llorca Gomis, Raquel Antón Martín, Carmen Durán Vizán,
Jaime del Olmo Morillo-Velarde
- Nº 67/2013 “¿Cómo será la guerra en el futuro? La perspectiva norteamericana”
Salvador Sánchez Tapia
- Nº 68/2013 “Políticas y Estrategias de Comunicación de la Comisión Europea”
Actores y procesos desde que se aprueban hasta que la información llega a la ciudadanía española
Marta Hernández Ruiz
- Nº 69/2013 “El reglamento europeo de sucesiones. Tribunales competentes y ley aplicable. Excepciones al principio general de unidad de ley”
Silvia Ortiz Herrera
- Nº 70/2013 “Private Sector Protagonism in U.S. Humanitarian Aid”
Sarah Elizabeth Capers
- Nº 71/2014 “Integration of Turkish Minorities in Germany”
Iraia Eizmendi Alonso
- Nº 72/2014 “La imagen de España en el exterior: La Marca España”
Marta Sabater Ramis
- Nº 73/2014 “Aportaciones del Mercado Interior y la política de competencia europea: lecciones a considerar por otras áreas de integración regional”
Jerónimo Maillo
- Nº 74/2015 “Las relaciones de la UE con sus socios meridionales a la luz de la Primavera Árabe”
Paloma Luengos Fernández

- Nº 75/2015 “De Viena a Sarajevo: un estudio del equilibrio de poder en Europa entre 1815 y 1914”
Álvaro Silva Soto
- Nº 76/2015 “El avance de la ultraderecha en la Unión Europea como consecuencia de la crisis: Una perspectiva del contexto político de Grecia y Francia según la teoría del ‘chivo expiatorio’”
Eduardo Torrecilla Giménez
- Nº 77/2016 “La influencia de los factores culturales en la internacionalización de la empresa: El caso de España y Alemania”
Blanca Sánchez Goyenechea
- Nº 78/2016 “La Cooperación Estructurada Permanente como instrumento para una defensa común”
Elena Martínez Padilla
- Nº 79/2017 “The European refugee crisis and the EU-Turkey deal on migrants and refugees”
Guido Savasta
- Nº 80/2017 “Brexit: How did the UK get here?”
Izabela Daleszak
- Nº 81/2017 “Las ONGD españolas: necesidad de adaptación al nuevo contexto para sobrevivir”
Carmen Moreno Quintero
- Nº 82/2017 “Los nuevos instrumentos y los objetivos de política económica en la UE: efectos de la crisis sobre las desigualdades”
Miguel Moltó
- Nº 83/2017 “Peace and Reconciliation Processes: The Northern Irish case and its lessons”
Carlos Johnston Sánchez
- Nº 84/2018 “Cuba en el mundo: el papel de Estados Unidos, la Unión Europea y España”
Paula Foces Rubio
- Nº 85/2018 “Environmental Protection Efforts and the Threat of Climate Change in the Arctic: Examined Through International Perspectives Including the European Union and the United States of America”
Kristina Morris
- Nº 86/2018 “La Unión Europea pide la palabra en la (nueva) escena internacional”
José Martín y Pérez de Nanclares
- Nº 87/2019 “El impacto de la integración regional africana dentro del marco de asociación UE-ACP y su implicación en las relaciones post Cotonú 2020”
Sandra Moreno Ayala
- Nº 88/2019 “Lucha contra el narcotráfico: un análisis comparativo del Plan Colombia y la Iniciativa Mérida”
Blanca Paniego Gámez
- Nº 89/2019 “Desinformación en la UE: ¿amenaza híbrida o fenómeno comunicativo? Evolución de la estrategia de la UE desde 2015”
Elena Terán González
- Nº 90/2019 “La influencia del caso Puigdemont en la cooperación judicial penal europea”
Pablo Rivera Rodríguez
- Nº 91/2020 “Trumping Climate Change: National and International Commitments to Climate Change in the Trump Era”
Olivia Scotti
- Nº 92/2020 “El impacto social de la innovación tecnológica en Europa”
Ricardo Palomo-Zurdo, Virginia Rey-Paredes, Milagros Gutiérrez-Fernández, Yakira Fernández-Torres

- Nº 93/2020 “El Reglamento sobre la privacidad y las comunicaciones electrónicas, la asignatura pendiente del Mercado Único Digital”
Ana Gascón Marcén
- Nº 94/2020 “Referencias al tratamiento constitucional de la Unión Europea en algunos Estados Miembros”
Rafael Ripoll Navarro
- Nº 95/2020 “La identidad europea, ¿en crisis? Reflexiones entorno a los valores comunes en un entorno de cambio”
Irene Correas Sosa
- Nº 96/2020 “La configuración de un sistema de partidos propiamente europeo”
Luis Rodrigo de Castro
- Nº 97/2020 “El Banco Asiático de Inversión en Infraestructura. La participación de Europa y de España”
Amadeo Jansana Tanehashi
- Nº 98/2020 “Nuevas perspectivas en las relaciones entre la Unión Europea y China”
Georgina Higuera
- Nº 99/2020 “Inversiones Unión Europea-China: ¿hacia una nueva era?”
Jerónimo Maillo y Javier Porras
- Nº 100/2020 “40 años de reforma: el papel de China en la comunidad internacional”
Enrique Fanjul
- Nº 101/2020 “A climate for change in the European Union. The current crisis implications for EU climate and energy policies”
Corina Popa
- Nº 102/2020 “Aciertos y desafíos de la cooperación Sur-Sur. Estudio del caso de Cuba y Haití”
María Fernández Sánchez
- Nº 103/2020 “El Derecho Internacional Humanitario después de la II Guerra Mundial”
Gonzalo del Cura Jiménez
- Nº 104/2020 “Reframing the Response to Climate Refugees”
Alexander Grey Crutchfield
- Nº 105/2021 “The Biden Condition: interpreting Treaty-Interpretation”
Jose M. de Areilza
- Nº 106/2021 “¿Hacia la Corte Multilateral de Inversiones? El acuerdo de inversiones EU-China y sus consecuencias para el arbitraje”
José María Beneyto Pérez

Serie Política de la Competencia y Regulación

- Nº 1/2001 “El control de concentraciones en España: un nuevo marco legislativo para las empresas”
José María Beneyto
- Nº 2/2001 “Análisis de los efectos económicos y sobre la competencia de la concentración Endesa-Iberdrola”
Luis Atienza, Javier de Quinto y Richard Watt
- Nº 3/2001 “Empresas en Participación concentrativas y artículo 81 del Tratado CE: Dos años de aplicación del artículo 2(4) del Reglamento CE de control de las operaciones de concentración”
Jerónimo Maíllo González-Orús
- Nº 1/2002 “Cinco años de aplicación de la Comunicación de 1996 relativa a la no imposición de multas o a la reducción de su importe en los asuntos relacionados con los acuerdos entre empresas”
Miguel Ángel Peña Castellot
- Nº 1/2002 “Leniency: la política de exoneración del pago de multas en derecho de la competencia”
Santiago Illundaín Fontoya
- Nº 3/2002 “Dominancia vs. disminución sustancial de la competencia ¿cuál es el criterio más apropiado?: aspectos jurídicos”
Mercedes García Pérez
- Nº 4/2002 “Test de dominancia vs. test de reducción de la competencia: aspectos económicos”
Juan Briones Alonso
- Nº 5/2002 “Telecomunicaciones en España: situación actual y perspectivas”
Bernardo Pérez de León Ponce
- Nº 6/2002 “El nuevo marco regulatorio europeo de las telecomunicaciones”
Jerónimo González González y Beatriz Sanz Fernández-Vega
- Nº 1/2003 “Some Simple Graphical Interpretations of the Herfindahl-Hirshman Index and their Implications”
Richard Watt y Javier de Quinto
- Nº 2/2003 “La Acción de Oro o las privatizaciones en un Mercado Único”
Pablo Siegrist Ridruejo, Jesús Lavalle Merchán y Emilia Gargallo González
- Nº 3/2003 “El control comunitario de concentraciones de empresas y la invocación de intereses nacionales. Crítica del artículo 21.3 del Reglamento 4064/89”
Pablo Berenguer O´Shea y Vanessa Pérez Lamas
- Nº 1/2004 “Los puntos de conexión en la Ley 1/2002 de 21 de febrero de coordinación de las competencias del Estado y las Comunidades Autónomas en materia de defensa de la competencia”
Lucana Estévez Mendoza
- Nº 2/2004 “Los impuestos autonómicos sobre los grandes establecimientos comerciales como ayuda de Estado ilícita ex art. 87 TCE”
Francisco Marcos
- Nº 1/2005 “Servicios de Interés General y Artículo 86 del Tratado CE: Una Visión Evolutiva”
Jerónimo Maíllo González-Orús

- Nº 2/2005 “La evaluación de los registros de morosos por el Tribunal de Defensa de la Competencia”
Alfonso Rincón García Loygorri
- Nº 3/2005 “El código de conducta en materia de fiscalidad de las empresas y su relación con el régimen comunitario de ayudas de Estado”
Alfonso Lamadrid de Pablo
- Nº 18/2006 “Régimen sancionador y clemencia: comentarios al título quinto del anteproyecto de la ley de defensa de la competencia”
Miguel Ángel Peña Castellot
- Nº 19/2006 “Un nuevo marco institucional en la defensa de la competencia en España”
Carlos Padrós Reig
- Nº 20/2006 “Las ayudas públicas y la actividad normativa de los poderes públicos en el anteproyecto de ley de defensa de la competencia de 2006”
Juan Arpio Santacruz
- Nº 21/2006 “La intervención del Gobierno en el control de concentraciones económicas”
Albert Sánchez Graells
- Nº 22/2006 “La descentralización administrativa de la aplicación del Derecho de la competencia en España”
José Antonio Rodríguez Miguez
- Nº 23/2007 “Aplicación por los jueces nacionales de la legislación en materia de competencia en el Proyecto de Ley”
Juan Manuel Fernández López
- Nº 24/2007 “El tratamiento de las restricciones públicas a la competencia”
Francisco Marcos Fernández
- Nº 25/2008 “Merger Control in the Pharmaceutical Sector and the Innovation Market Assessment. European Analysis in Practice and differences with the American Approach”
Teresa Lorca Morales
- Nº 26/2008 “Separación de actividades en el sector eléctrico”
Joaquín M^a Nebreda Pérez
- Nº 27/2008 “Arbitraje y defensa de la competencia”
Antonio Creus Carreras y Josep Maria Juliá Insenser
- Nº 28/2008 “El procedimiento de control de concentraciones y la supervisión por organismos reguladores de las Ofertas Públicas de Adquisición”
Francisco Marcos Fernández
- Nº 29/2009 “Intervención pública en momentos de crisis: el derecho de ayudas de Estado aplicado a la intervención pública directa en las empresas”
Pedro Callol y Jorge Manzarbeitia
- Nº 30/2010 “Understanding China’s Competition Law & Policy: Merger Control as a Case Study”
Jeronimo Maillo
- Nº 31/2012 “Autoridades autonómicas de defensa de la competencia en vías de extinción”
Francisco Marcos

- Nº 32/2013 “¿Qué es un cártel para la CNC?”
Alfonso Rincón García-Loygorri
- Nº 33/2013 “Tipología de cárteles duros. Un estudio de los casos resueltos por la CNC”
Justo Corti Varela
- Nº 34/2013 “Autoridades responsables de la lucha contra los cárteles en España y la Unión Europea”
José Antonio Rodríguez Miguez
- Nº 35/2013 “Una revisión de la literatura económica sobre el funcionamiento interno de los cárteles y sus efectos económicos”
María Jesús Arroyo Fernández y Begoña Blasco Torrejón
- Nº 36/2013 “Poderes de Investigación de la Comisión Nacional de la Competencia”
Alberto Escudero
- Nº 37/2013 “Screening de la autoridad de competencia: Mejores prácticas internacionales”
María Jesús Arroyo Fernández y Begoña Blasco Torrejón
- Nº 38/2013 “Objetividad, predictibilidad y determinación normativa. Los poderes normativos *ad extra* de las autoridades de defensa de la competencia en el control de los cárteles”
Carlos Padrós Reig
- Nº 39/2013 “La revisión jurisdiccional de los expedientes sancionadores de cárteles”
Fernando Díez Estella
- Nº 40/2013 “Programas de recompensas para luchar contra los cárteles en Europa: una comparativa con terceros países”
Jerónimo Maíllo González-Orús
- Nº 41/2014 “La Criminalización de los Cárteles en la Unión Europea”
Amparo Lozano Maneiro
- Nº 42/2014 “Posibilidad de sancionar penalmente los cárteles en España, tanto en el presente como en el futuro”
Álvaro Mendo Estrella
- Nº 43/2014 “La criminalización de los hardcore cartels: reflexiones a partir de la experiencia de EE. UU. y Reino Unido”
María Gutiérrez Rodríguez
- Nº 44/2014 “La escasez de acciones de daños y perjuicios derivadas de ilícitos antitrust en España, ¿Por qué?”
Fernando Díez Estella
- Nº 45/2014 “Cuantificación de daños de los cárteles duros. Una visión económica”
Rodolfo Ramos Melero
- Nº 46/2014 “El procedimiento sancionador en materia de cárteles”
Alfonso Lamadrid de Pablo y José Luis Buendía Sierra
- Nº 47/2014 “Japanese Cartel Control in Transition”
Mel Marquis and Tadashi Shiraishi
- Nº 48/2015 “Una evaluación económica de la revisión judicial de las sanciones impuestas por la CNMC por infracciones anticompetitivas”
Javier García-Verdugo

- Nº 49/2015 “The role of tax incentives on the energy sector under the Climate Change’s challenges
Pasquale Pistone”
Iñaki Bilbao
- Nº 50/2015 “Energy taxation and key legal concepts in the EU State aid context: looking for a common
understanding”
Marta Villar Ezcurra and Pernille Wegener Jessen
- Nº 51/2015 “Energy taxation and key legal concepts in the EU State aid context: looking for a common
understanding Energy Tax Incentives and the GBER regime”
Joachim English
- Nº 52/2016 “The Role of the Polluter Pays Principle and others Key Legal Principles in Energy Taxes, on
an State aid Context”
José A. Rozas
- Nº 53/2016 “EU Energy Taxation System & State Aid Control Critical Analysis from Competitiveness and
Environmental Protection Objectives”
Jerónimo Maillo, Edoardo Traversa, Justo Corti and Alice Pirlot
- Nº 54/2016 “Energy Taxation and State Aids: Analysis of Comparative Law”
Marta Villar Ezcurra and Janet Milne
- Nº 55/2016 “Case-Law on the Control of Energy Taxes and Tax Reliefs under European Union Law”
Álvaro del Blanco, Lorenzo del Federico, Cristina García Herrera, Concetta Ricci, Caterina
Verrigni and Silvia Giorgi
- Nº 56/2017 “El modelo de negocio de Uber y el sector del transporte urbano de viajeros: implicaciones
en materia de competencia”
Ana Goizueta Zubimendi
- Nº 57/2017 “EU Cartel Settlement procedure: an assessment of its results 10 years later”
Jerónimo Maillo
- Nº 58/2019 “Quo Vadis Global Governance? Assessing China and EU Relations in the New Global
Economic Order”
Julia Kreienkamp and Dr Tom Pegram
- Nº 59/2019 “From Source-oriented to Residence-oriented: China’s International Tax Law Reshaped
by BRI?”
Jie Wang
- Nº 60/2020 “The EU-China trade partnership from a European tax perspective”
Elena Maseglia Miszczyszyn, Marie Lamensch, Edoardo Traversa y Marta Villar Ezcurra
- Nº 61/2020 “A Study on China’s Measures for the Decoupling of the Economic Growth and the Carbon
Emission”
Rao Lei, Gao Min
- Nº 62/2020 “The global climate governance: a comparative study between the EU and China”
Cao Hui
- Nº 63/2020 “The evolvement of China-EU cooperation on climate change and its new opportunities
under the European Green Deal”
Zhang Min and Gong Jialuo

Resumen: La entrada en vigor del Acuerdo de Partenariado Económico entre la UE y Japón (EPA) en el año 2019 supone un importante hito en las relaciones comerciales y de inversión entre ambas partes, en un contexto que ha estado marcado durante los últimos años por la política proteccionista del presidente Trump. Con la firma del acuerdo, tanto la UE como Japón lanzan un mensaje de apoyo al libre comercio como medio para hacer avanzar sus economías y aumentar la competitividad de sus empresas. EL EPA elimina o reduce la mayoría de los aranceles en las dos direcciones, aborda las principales barreras no arancelarias, abre el mercado de compras públicas en ambas direcciones y contiene además toda una serie de medidas relacionadas con la sostenibilidad o la protección de los derechos de propiedad intelectual, por lo que estamos ante un acuerdo de nueva generación que incluye provisiones en múltiples ámbitos. Este nuevo marco regulatorio aumenta las oportunidades para las empresas españolas en Japón, en especial en sectores como el agroalimentario, moda y confección, automoción y componentes, energías renovables o compras públicas.

Abstract: The entry into force of the EU-Japan Economic Partnership Agreement (EPA) in 2019 represents an important milestone in trade and investment relations between the two parties, in a context that has been marked over the last few years by President Trump's protectionist policies. By signing the agreement, both the EU and Japan are sending a message of support for free trade as a means to advance their economies and increase the competitiveness of their companies. The EPA eliminates or reduces most tariffs in both directions, addresses the main non-tariff barriers, opens up the government procurement market in both directions and also contains a whole series of measures related to sustainability or the protection of intellectual property rights, and therefore it is a new generation agreement that includes provisions in multiple areas. This new regulatory framework increases the opportunities for Spanish companies in Japan, especially in sectors such as agri-food, fashion and clothing, automotive and components, renewable energies and public procurement.

Palabras clave: Japón, partenariado, arancel, sostenibilidad, oportunidades, inversión.

Keywords: Japan, partnership, tariff, sustainability, opportunities, investment.



Real Instituto Universitario de Estudios Europeos
Universidad CEU San Pablo
Avda. del Valle 21, 28003 Madrid
Teléfono: 91 514 04 22 | Fax: 91 514 04 28
idee@ceu.es, www.idee.ceu.es

ISBN: 978-84-18463-31-0

