

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA
MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO
Núm. 3115
Del 1 al 30 de septiembre de 2019



Acuerdo de partenariado económico UE-Japón

Supresión de barreras
a la industria farmacéutica
de la UE

En preparación

- La exportación de productos agroalimentarios a China
- Inteligencia artificial para la transparencia pública

Las opiniones expresadas en el BICE son de exclusiva responsabilidad de los autores y no reflejan, necesariamente, los puntos de vista de Información Comercial Española

MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

NÚMERO 3115

Director

Bernardo Hernández San Juan

Secretario de Redacción

Juan Enrique Gradolph Cadierno

Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

Redacción: M^a Ángeles Luque Mesa. **Consejo de Redacción:** Antonio M^a Ávila Álvarez, Fernando Ballesteros Díaz, Marta Bardón Fernández-Pacheco, Alberto Cerdán Borja, José M^a Fernández Rodríguez, Rocío Frutos Ibor, Gonzalo García Andrés, Francesc Granell Trias, Joaquín López Vallés, Rodrigo Madrazo García de Lomana, Isaac Martín Barbero, Isabel Riaño Ibáñez, M. Paloma Sánchez Muñoz, Francisco Javier Sansa Torres, Enrique Verdeguer.

Logo y diseño general: Manuel A. Junco.

Edición y Redacción: Paseo de la Castellana, 162, planta 12. Teléfono: 91 349 31 90. www.revistasICE.com

Distribución y suscripciones: 91 349 43 35, CentroPublicaciones@mincotur.es

El Boletín Económico de ICE se encuentra en las siguientes bases bibliográficas: DIALNET, DICE, DULCINEA, ECONIS, ECONLIT, ISOC, LATINDEX, OCLC y REBIUN.

Sus índices de impacto aparecen en IN_RECS.

Editor: SG de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial. Secretaría de Estado de Comercio

Diseño de cubierta: Eduardo Lorenzo

Composición y maquetación: SAFEKAT, SL

Impresión y encuadernación: Centro de Impresión Digital y Diseño de la Secretaría de Estado de Comercio

Papel:

Exterior: estucado brillo ecológico (150 g)

Interior: offset ecológico FSC/TCF (80 g)

ECPMINCOTUR: 1.^a ed./200/0919

PVP: 7€ + IVA

DL: M 30-1958

NIPO: 112-19-006-3

e-NIPO: 112-19-007-9

ISSN: 0214-8307

e-ISSN: 2340-8804

Catálogo general de publicaciones oficiales: <https://publicacionesoficiales.boe.es/>



Boletín Económico de Información Comercial Española

MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

S U M A R I O

		En portada
Subdirección General de Política Comercial de la Unión Europea	3	Acuerdo de partenariado económico UE-Japón
Subdirección General de Asia, Europa no Unión Europea y Oceanía	13	Las relaciones comerciales y de inversión entre España y Japón: presente y perspectivas
		Colaboraciones
Noa Laguna Goya	23	Supresión de barreras a la industria farmacéutica de la UE: oportunidades y retos
Luis Óscar Moreno García-Cano Ana Fernández de Bobadilla Fernández	37	El futuro de la relación España-Marruecos: hacia una cadena de valor euromediterránea



*Subdirección General de Política Comercial de la Unión Europea**

ACUERDO DE PARTENARIADO ECONÓMICO UE-JAPÓN

El 1 de febrero de 2019 entró en vigor el Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y Japón, también conocido como Acuerdo de Asociación Económica, o EPA (Economic Partnership Agreement, por sus siglas en inglés). La UE y Japón suman alrededor de la cuarta parte del PIB mundial. El EPA constituye un acuerdo amplio, ambicioso y profundo, que va más allá de las cuestiones de acceso al mercado y que facilitará e impulsará los intercambios comerciales y de inversión entre las dos regiones, con el fin último de contribuir positivamente al crecimiento y a la generación de empleo.

Palabras clave: comercio, inversión, sector agroalimentario, automoción, contratación pública, propiedad intelectual.

Clasificación JEL: F14, H57, O34.

1. Introducción

Las negociaciones relativas a un acuerdo comercial entre la UE y Japón, ambicioso, amplio y profundo, comenzaron de forma oficial en marzo de 2013, tras obtenerse el visto bueno del Consejo de Ministros de la UE en su configuración de Asuntos Exteriores y Comercio. El mandato de negociación se basó en un Estudio de Impacto de la Comisión Europea, que recomendaba a las partes negociar un acuerdo de libre comercio amplio, profundo y ambicioso.

Tras la realización de un total de 19 rondas de negociación, enmarcadas en la celebración

de sendas Cumbres UE-Japón, las partes alcanzaron un acuerdo de principio en julio de 2017 y las negociaciones finalizaron en diciembre de 2017.

Posteriormente, el 17 de julio de 2018, Japón y la UE firmaron en Tokio el acuerdo político, en una reunión celebrada entre los presidentes de la Comisión y el Consejo Europeo, Jean-Claude Juncker y Donald Tusk, y el primer ministro de Japón, Shinzo Abe.

Una vez firmado el acuerdo político, se requería como paso previo a la entrada en vigor la conclusión, aprobación y ratificación interna por ambas partes. Así, en diciembre de 2018, la Dieta (Parlamento japonés) y el Consejo de la UE ratificaron el acuerdo, que entró en vigor el pasado 1 de febrero de 2019.

En el caso de la UE, la entrada en vigor del EPA generará grandes oportunidades para ▷

* Este artículo ha sido elaborado por Rocío Frutos Ibor, Ángel Abelleira y Juan Carrero Roig.

Versión de agosto de 2019.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2019.3115.6902>

sus Estados miembros y sus empresas, aumentando el acceso a un mercado tradicionalmente cerrado a los agentes extranjeros.

El objetivo principal del ALC UE-Japón consiste en la creación de un entorno en igualdad de condiciones entre las economías de la UE y de Japón¹, fomentando así el comercio, la inversión y la cooperación económica a nivel bilateral. Dado que Japón imponía elevados aranceles sobre los productos europeos, la eliminación de barreras arancelarias ha constituido una prioridad en las negociaciones de la UE con Japón.

Sin embargo, ha sido más importante aún la eliminación de barreras no arancelarias. La UE afrontaba en el mercado japonés una serie de obstáculos técnicos, como el uso de estándares distintos a los internacionales. Para la UE, resultaba clave que Japón adecuara sus normas a las internacionales, facilitando de esta manera las exportaciones de las empresas de la UE a Japón, que de otro modo se veían obligadas a crear líneas de producción exclusivas para atender al mercado japonés con el consiguiente aumento de costes. En este sentido, la negociación ha permitido la resolución de numerosas barreras existentes, incluso antes de la entrada en vigor del acuerdo.

Finalmente, a través de la negociación del acuerdo, la UE y Japón buscaban enviar una señal clara de que dos de las mayores economías del mundo rechazan de pleno la falta de respeto al *level playing field* y las presiones proteccionistas, defendiendo de manera firme el multilateralismo, y abriéndose a la actividad empresarial y al comercio sobre la base de unas normas justas y estrictas.

2. Relaciones bilaterales UE-Japón y España-Japón

2.1. Relaciones UE-Japón

El acuerdo se enmarca dentro de un contexto de relaciones comerciales intensas de la Unión Europea y Japón. Este país es el sexto socio comercial más importante para la UE a escala mundial, y es además su segundo mayor socio comercial en la región de Asia, solo por detrás de China. Japón es un socio fiable para la UE, con estándares de productos y de protección de los consumidores muy elevados, y que se preocupa asimismo de aspectos medioambientales y laborales², relevantes para la UE.

La UE exporta anualmente a Japón más de 58.000 millones de euros³ en bienes, destacando sectores como el de vehículos a motor, maquinaria, productos farmacéuticos, instrumentos ópticos y médicos y maquinaria eléctrica, entre otros. A dicho volumen se sumarían los más de 28.000 millones de euros exportados anualmente en servicios.

En lo que se refiere al empleo y número de empresas que exportan de forma regular a Japón desde la UE, cabe señalar que hay más de 600.000 puestos de trabajo vinculados a las exportaciones de la UE a Japón. Además, casi 74.000 empresas comunitarias exportan de forma regular a Japón, siendo alrededor de un 78% de ellas pequeñas y medianas empresas. ▶

² Destaca en este caso la ratificación de las convenciones fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

³ Datos de Eurostat. Dicha cifra refleja un promedio de las exportaciones de los últimos años de la UE a Japón. Para mayor información, consultar el siguiente enlace: https://webgate.ec.europa.eu/isdb_results/factsheets/country/details_japan_en.pdf Puede consultarse también: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-japan-economic-partnership-agreement/>

¹ Se busca crear un *level playing field* o un terreno de juego equivalente para los actores de ambas partes, generando un entorno igualitario de actuación para los mismos.

2.2. Relaciones España-Japón⁴

España mantiene importantes vínculos comerciales y económicos con Japón. El país asiático ocupa el noveno puesto como destino extracomunitario de las exportaciones españolas de mercancías con una suma que ascendió a 2.527 millones de euros⁵ en 2018, doblando el valor de las mismas en los últimos años (1.213 millones de euros en 2009). Desde la irrupción de la crisis, España ha estrechado sus lazos comerciales con Japón, tal como demuestra el fuerte incremento experimentado en nuestra tasa de cobertura⁶, que ha pasado del 20 % en 2004 al 61,1 % en 2018.

Las principales partidas de mercancías exportadas desde España a Japón se concentran en las siguientes (datos de 2018): carne y despojos comestibles (17,29%); productos farmacéuticos (14,84%); vehículos automóviles y tractores (13,14%); grasas, aceite animal o vegetal (5,55%); minerales, escorias y cenizas (4,68%); prendas de vestir no de punto (4,48%); pescados, crustáceos y moluscos (3,68%); bebidas de todo tipo excepto zumos (3,67%); productos químicos orgánicos (3,43%) y prendas de vestir de punto (2,46%).

Los productos que más crecieron en el año 2018, comparado con el mismo periodo del año anterior, fueron los pescados, crustáceos y moluscos (44,07%) y los minerales, escorias y cenizas (22,28%), mientras que disminuyeron significativamente los vehículos automóviles y tractores (-8,74%) y las grasas, aceite animal o vegetal (-8,06%).

Las importaciones de bienes españolas procedentes de Japón alcanzaron los 4.132 millones de euros durante el año 2018. Las principales importaciones se registraron en el sector de vehículos automóviles y tractores (49,7%); máquinas y aparatos mecánicos (18,6%); aparatos y materiales eléctricos (9,9%); aparatos ópticos, de medida y medición (5,5%) y productos químicos orgánicos (2,7%).

Respecto a las empresas españolas que exportan regularmente a Japón, su número asciende a 9.084 en el año 2018, incrementándose frente a las registradas en 2017.

Asimismo, cabe resaltar que nuestro comercio de servicios con Japón⁷ arroja un saldo positivo con una tasa de cobertura del 323,4% en 2018. Las exportaciones de servicios de España hacia Japón alcanzaron los 1.161 millones de euros en 2018, siendo los principales sectores de exportación el sector de servicios empresariales, el turismo, los servicios gubernamentales y los servicios de transporte. En la importación, los sectores destacados vuelven a ser servicios empresariales, transporte y turismo.

En materia de inversiones⁸, España es el decimosegundo destino para Japón, con un *stock* en 2016 de 5.702,2 millones de euros (un 36% más que en 2015), lo que supone un 1,17% del total. Aproximadamente, el 55% se concentra en cuatro sectores: comercio al por mayor excepto vehículos de motor, fabricación de vehículos de motor, fabricación de bebidas e industria química. Otros sectores relevantes son los de fabricación de productos metálicos, sector informático y fabricación de productos de caucho. ▷

⁴ Más datos disponibles en el Anexo I.

⁵ Datos obtenidos de la base de datos DataComex de la Secretaría de Estado de Comercio.

⁶ Representa el porcentaje de importaciones que pueden pagarse con las exportaciones realizadas durante un mismo periodo de tiempo, al relacionar ambas magnitudes (TC = EXP/IMP).

⁷ Fuente: Banco de España.

⁸ Fuente: Registro de Inversiones de la Secretaría de Estado de Comercio. *Stock* de inversión no ETVE.

3. Contenido del acuerdo

De estos datos se desprende la importancia de haber alcanzado un acuerdo amplio y profundo, cuyo alcance va más allá de las mejoras en el acceso al mercado por las partes.

Hay que recordar que ambas partes se comprometen a reducir de forma importante los aranceles impuestos a la importación en sus respectivos mercados. Así, la UE elimina un 99% de los aranceles impuestos antes de la firma del acuerdo a los productos japoneses, mientras que Japón elimina un 97%, al que hay que sumar las concesiones realizadas en productos sensibles, a través de la fijación de contingentes arancelarios.

La mayoría de los derechos de aduana (91%) se eliminan por parte de Japón con la entrada en vigor del acuerdo para muchos productos de interés, entre los que se incluyen automóviles, químicos, textiles y confección, metales, cerámica y vidrio, plásticos y vinos. El resto desaparecerá gradualmente en función de la partida estadística, con un periodo de desmantelamiento máximo de quince años.

La eliminación de derechos aduaneros por parte de Japón podrá suponer para las empresas de la UE un ahorro de 1.000 millones de euros al año (cuando se alcance la plena implantación del acuerdo y el aprovechamiento de las preferencias arancelarias), con un aumento anual previsto de las exportaciones de más del 13% (unos 13.000 millones de euros anuales). Además, con el objetivo de aprovechar plenamente las ventajas arancelarias que ofrece el acuerdo, se ha logrado que las autoridades de Japón reconozcan el procedimiento de declaración de origen que la UE mantiene en otros acuerdos⁹, basado en

la autocertificación, en lugar de la práctica habitual de conocimiento del importador que establece Japón para las importaciones de terceros países.

Como se ha señalado anteriormente, además de eliminar las principales barreras arancelarias, Japón se compromete a eliminar y reducir barreras de tipo no arancelario, uno de los principales obstáculos que encuentran las empresas españolas en la exportación de bienes a Japón.

Asimismo, el acuerdo incluye disciplinas transversales que cubren todos los aspectos comerciales. La liberalización de los mercados de bienes va acompañada de una mejora en el acceso recíproco al sector de contratación pública, además de mejorar en general el clima de negocios entre los Estados miembros y Japón.

También se ha alcanzado un acuerdo ambicioso en materia de inclusión de pequeñas y medianas empresas, propiedad intelectual, servicios e inversiones, etcétera. Es destacable la incorporación de un capítulo extenso en desarrollo sostenible (en materia laboral y medioambiental) cuestión de gran relevancia para España, que aboga por la implementación de una política comercial sostenible e inclusiva.

Todas estas cuestiones se desarrollan a continuación con más detalle, analizando los principales capítulos que componen el acuerdo.

3.1. Sector agroalimentario

Entrando más en profundidad en el contenido del acuerdo, cabe destacar su importancia para las exportaciones de productos agroalimentarios. Japón representa un mercado de ▷

⁹ Sistema REX (<https://www.agenciatributaria.gob.es/AEAT.sede/tramitacion/DC47.shtml>): el sistema basado en el conocimiento del importador determina que es el importador el que está obligado a

demostrar el origen de la mercancía. En la práctica esto supone que el importador puede solicitar al exportador información sensible para la empresa.

alto valor para los productores y exportadores europeos del sector. El valor de las exportaciones europeas en 2018 para los productos agroalimentarios superó los 5.700 millones de euros¹⁰, por lo que Japón constituye el cuarto mercado más importante para productos europeos.

Con el tiempo, y tras la plena implantación del acuerdo, el 85% de los productos agrarios europeos (en líneas arancelarias) podrán entrar en el mercado japonés sin aranceles.

Por lo tanto, desaparece la mayor parte de los derechos de aduana sobre productos agrícolas, alimentos procesados y bebidas, y se logran concesiones muy importantes en productos agrarios de carácter muy sensible para Japón, como carne de vacuno y cerdo, quesos y otros productos lácteos, malta y almidón.

Además, habrá contingentes para una serie de productos especiales: arancelarios para determinados quesos (frescos y procesados) y suero lácteo, y contingentes adicionales al ya existente en el marco OMC para leche desnatada en polvo, mantequilla y leche condensada. El sector del vino será especialmente beneficiado. A la eliminación de aranceles en dicho sector habrá que sumar otras ventajas no arancelarias para los empresarios españoles. Se reconocen 23 indicaciones geográficas (IG)¹¹ de vinos españoles y las prácticas enológicas habituales en la UE. Se aprueban más de veinte aditivos utilizados comúnmente por los productores comunitarios.

En el sector porcino, la reducción de aranceles afectará posiblemente a las exportaciones de productos como jamón o paleta curada.

3.2. Sector de productos industriales. Automoción

Con respecto a los productos industriales, se liberaliza a la entrada en vigor el sector del automóvil, pasando a ser los aranceles del 0% (frente a los aranceles previos al acuerdo, que podían llegar a ser del 8,4%). Del mismo modo, los aranceles pasan a ser del 0% a la entrada en vigor del acuerdo para los productos farmacéuticos (anteriormente de hasta un 5,3%), maquinaria y los productos eléctricos (hasta un 4,8%).

Cabe valorar de manera aceptable el resultado del acuerdo en lo que respecta a automoción, ya que ha constituido el primer y más destacable elemento ofensivo de la negociación para Japón. Se ha logrado mejorar el acceso al mercado japonés de los vehículos comunitarios con respecto a la situación que existía previamente. Por un lado, Japón elimina los aranceles que aplicaba a los automóviles comunitarios a la entrada en vigor del acuerdo el 1 de febrero de 2019. Dicha concesión se realiza de forma asimétrica, ya que los aranceles que impone la UE a los vehículos japoneses en la importación se eliminarán de forma progresiva en un periodo que oscila entre 3 y 12 años. Se ha logrado que Japón reconozca los estándares internacionales en automoción, al tiempo que se reduce el tipo impositivo en vehículos del segmento *kei-cars*. Por lo tanto, gracias al compromiso de Japón de alinear su normativa con las normas internacionales, la exportación de coches europeos a Japón se verá simplificada significativamente, con la consiguiente reducción de costes que ello supondrá.

Se ha podido introducir una cláusula de *snap back*¹² para garantizar el cumplimiento de los compromisos establecidos por Japón. ▷

¹⁰ Datos de la Comisión Europea, <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-japan-economic-partnership-agreement/>

¹¹ Se reconocen las siguientes IG: Alicante, Bierzo, Cataluña, Cava, Empordá, Jerez-Sherry, Jumilla, La Mancha, Málaga, Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda, Navarra, Penedés, Priorat, Rías Baixas, Ribera del Duero, Rioja, Rueda, Somontano, Toro, Utiel-Requena, Valdepeñas y Valencia.

¹² Esta cláusula permite eliminar las preferencias otorgadas por un socio al otro socio en caso de incumplimiento con respecto a los compromisos vinculados al anexo sectorial de automoción.

Por otra parte, se aplican unas reglas de origen que fijan límites máximos de mercancías no originarias de Japón para poder exportar los vehículos japoneses. Estos límites son mayores con la entrada en vigor del acuerdo, pero van reduciéndose con el tiempo (en turismos, por ejemplo, el máximo porcentaje de mercancías no originarias es del 55%, y se reduce hasta el 45% a los 7 años de la entrada en vigor del acuerdo).

Asimismo, las partes alinean sus estándares en el sector de los productos farmacéuticos, ampliándose el reconocimiento mutuo¹³ a productos farmacéuticos biológicos, ingredientes activos y productos estériles, entre otros. Se armonizan también estándares en el sector de productos químicos (se adoptan las directrices del ICH¹⁴), de textil y calzado (estándares TBT de la OMC en materia de etiquetado, y también la norma ISO 3758¹⁵), de maquinaria y productos eléctricos (se reconocen estándares internacionales como los de ISO, entre otros) y de dispositivos médicos (se adopta la norma ISO 14155 como referente en materia de buenas prácticas clínicas).

3.3. Propiedad intelectual

Aunque tanto la UE como Japón disponen de sistemas robustos de protección de derechos de propiedad intelectual, el acuerdo mejora de manera importante dicha protección.

La firma del acuerdo conlleva un mayor reconocimiento a los derechos de autor. Además, se incorporan elementos para la protección de

los secretos comerciales, se obtiene una sustancial armonización de las normas japonesas en patentes y el reconocimiento de una remuneración equitativa por el uso de los derechos, entre otras cuestiones.

En virtud del acuerdo, Japón ha aceptado proteger más de doscientas indicaciones geográficas de la UE, afectando a muchas de las exportaciones de alimentos y bebidas a Japón. Esto significa que Japón protegerá los productos tradicionales europeos frente a las imitaciones, brindando el mismo nivel de protección que la UE.

En el caso de España, 42 indicaciones geográficas¹⁶ han sido reconocidas y protegidas. Además, el acuerdo prevé que puedan incluirse nuevas indicaciones geográficas en el futuro, otorgándose el mismo el nivel de protección que en el caso de las ya reconocidas.

3.4. Contratación pública

El capítulo de «Contratación Pública» representa una de las grandes ventajas que el acuerdo brinda a las empresas de la UE. Con este acuerdo, Japón, que más allá de las respectivas obligaciones derivadas del Acuerdo Plurilateral de Compras Públicas (GPA) de la OMC tenía su mercado virtualmente cerrado a la competencia exterior, ha abierto su contratación pública a las empresas de la UE con la inclusión de nuevas disciplinas.

De este modo, las empresas de la UE podrán presentar ofertas para suministrar ▷

¹³ En el Acuerdo de Reconocimiento Mutuo (ARM) de 2004 se incluían los fármacos de base química, radio-farmacéuticos, vitaminas y minerales.

¹⁴ International Council for Harmonization (ICH, por sus siglas en inglés) of Technical Requirements for Pharmaceuticals for Human Use.

¹⁵ Norma ISO 3758: Textiles. Código para etiquetado de conservación por medio de símbolos.

¹⁶ Aceite del Bajo Aragón, Antequera, Azafrán de La Mancha, Baena, Cítricos Valencianos, Guijuelo, Idiazábal, Jabugo, Jamón de Teruel, Jijona, Mahón-Menorca, Priego de Córdoba, Queso Manchego, Sierra de Cazorla, Sierra de Segura, Sierra Mágina, Siurana, Turrón de Alicante, Alicante, Bierzo, Brandy de Jerez, Cataluña, Cava, Empordá, Jerez/Xérèz/Sherry, Jumilla, La Mancha, Málaga, Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda, Navarra, Pacharán Navarro, Penedés, Priorat, Rías Baixas, Ribera del Duero, Rioja, Rueda, Somontano, Toro, Utiel-Requena, Valdepeñas, Valencia.

bienes y servicios a nivel central y subcentral (se abren a contratación pública para empresas comunitarias 54 *core cities*¹⁷) y también para empresas públicas (hospitales, universidades y de transporte). Esta mejora afecta también al sector del ferrocarril, ya que la eliminación de la denominada cláusula de seguridad operativa (OSC por sus siglas en inglés) supone la apertura de ese mercado por encima de un determinado umbral.

Además, Japón hará más transparente el proceso de licitación gracias a la publicación en inglés de los concursos públicos, en las páginas web correspondientes.

3.5. Comercio y desarrollo sostenible

El acuerdo incorpora los principales elementos clave del enfoque de la UE sobre comercio y desarrollo sostenible, y está en consonancia con otros acuerdos comerciales negociados y firmados por la UE, habiéndose logrado incluso mayores compromisos en algunas disciplinas sobre los acuerdos existentes. Es notable el hecho de que se trata del primer acuerdo negociado por la UE que recoge obligaciones específicas en relación con los compromisos adquiridos por los socios como firmantes del Acuerdo de París¹⁸. Las partes también se comprometen a la conservación y la gestión sostenible de recursos naturales y a la ratificación y el cumplimiento de las convenciones fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT)¹⁹. La UE y Japón acuerdan promover la responsabilidad social corporativa,

incluyéndose por primera vez en un acuerdo comercial un capítulo específico sobre gobernanza corporativa. Para blindar estos compromisos, la UE y Japón se comprometen a no disminuir las exigencias de la legislación nacional en materia laboral y medioambiental para atraer el comercio y las inversiones.

Con este acuerdo se promoverá además el comercio de productos sostenibles. Los compromisos establecidos en el capítulo podrán ser discutidos por las partes a través de un mecanismo de solución de diferencias Estado-Estado y se garantiza la participación de grupos de expertos, sociedad civil y organismos internacionales como la Organización Internacional del Trabajo en la resolución de las cuestiones del comercio, los derechos laborales y el medioambiente.

3.6. Servicios e inversiones

En cuanto a servicios, la UE exporta servicios a Japón por un valor aproximado de 28.000 millones de euros cada año²⁰. El acuerdo facilitará a las empresas europeas la prestación de sus servicios en el mercado japonés. Así, las empresas europeas tendrán más oportunidades de prestar servicios en Japón y de mejorar el acceso a determinados sectores, especialmente en los casos de transporte marítimo, telecomunicaciones, transporte terrestre y aéreo, distribución, servicios a empresas y servicios financieros.

El acuerdo no afecta a los servicios públicos, por lo que las Administraciones de los Estados miembros de la UE podrán decidir mantener sus monopolios públicos y no se ▷

¹⁷ Ciudades claves que cuentan con una población superior a 300.000 habitantes.

¹⁸ Acuerdo dentro del marco de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático.

¹⁹ Japón tiene pendiente la ratificación de las convenciones fundamentales de la OIT número 105 (eliminación de trabajo forzoso) y 111 (discriminación en el entorno laboral).

²⁰ Datos de la Comisión Europea, <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-japan-economic-partnership-agreement/>

verían obligadas a privatizar o liberalizar, por ejemplo, los relativos a la sanidad, la educación o el suministro de agua. Por lo tanto, los Estados miembros de la UE mantendrán derecho a regular, conservando la capacidad de decidir qué servicios serán universales y públicos.

Por otra parte, se mejora la movilidad temporal de los trabajadores, facilitando la internacionalización de las empresas comunitarias. Se han acordado seis categorías de trabajadores que pueden desplazarse²¹ (frente a las tres del GATS²²) con un plazo de cinco años de estancia para todas las categorías de trabajadores de larga duración. Además, se permite acceso a cónyuges e hijos en todas las categorías de larga duración, permitiéndose al cónyuge el acceso al mercado laboral japonés.

Respecto a la inversión, el acuerdo tiene como objetivo fomentarla mediante medidas de liberalización. Se incluyen disposiciones sobre gobernanza corporativa, con el objetivo de atraer y fomentar la inversión mediante el aumento de la confianza del inversor. En materia de protección de inversiones, la UE y Japón continúan sus negociaciones, con el objetivo de poder firmar un acuerdo en este sentido en el futuro.

3.7. Pequeñas y medianas empresas

Finalmente, el Acuerdo UE-Japón es el primero en incorporar un capítulo específico relativo a las pymes, reconociendo su importancia en el comercio entre ambas partes. Este capítulo permitirá a las pequeñas y medianas empresas beneficiarse plenamente del acuerdo gracias a una mayor transparencia.

²¹ Traslados intraempresariales (ICT), inversores, proveedores de servicios contractuales (CSS), profesionales independientes (IP), personas en visita de negocios con fines de establecimiento (BVEP) y personas en visita de negocios de corta duración (STBV).

²² Acuerdo General de Comercio de Servicios de la OMC.

La UE y Japón se comprometen a crear un sitio web específico para facilitar a las pequeñas empresas información relevante y adecuada relativa al acceso al mercado en el marco del acuerdo. Se crearán asimismo puntos de contacto específicos para las pequeñas y medianas empresas con objeto de gestionar las cuestiones planteadas en este capítulo, además de poder tratar cuestiones que preocupen a las empresas en otros ámbitos del acuerdo.

4. Conclusión

Con la firma del Acuerdo de Partenariado Económico, la UE y Japón, dos de las economías más grandes del mundo, lanzan un mensaje claro de rechazo al proteccionismo imperante actualmente en la escena internacional.

Se trata de un acuerdo muy ambicioso, amplio y profundo con una casi plena liberalización de aranceles y desmantelamiento de barreras no arancelarias, que beneficiará especialmente a sectores exportadores de la UE tan diversos como el agroalimentario, el textil, el del calzado, la automoción, la maquinaria o el de servicios. Se logra así el acceso a un mercado con unos estándares muy exigentes y que tradicionalmente ha estado cerrado a las exportaciones de la UE. El acuerdo incorpora la mayor parte de las cuestiones clave para la UE y para España, como el comercio sostenible e inclusivo, la protección al consumidor, el acceso a la contratación pública o los derechos de la propiedad intelectual.

Para maximizar los beneficios de este acuerdo, es muy importante que las empresas lo conozcan y lo apliquen. Por esta razón, la Secretaría de Estado de Comercio está realizando una campaña de divulgación del mismo, con diversas conferencias y jornadas en ▷

distintos puntos de España²³, así como material *online* que se puede consultar en la página de la Secretaría de Estado de Comercio²⁴. Cabe destacar que, en septiembre de 2019, está previsto un evento de presentación del acuerdo organizado por la Secretaría de Estado de Comercio, ICEX, CEOE y la Cámara de Comercio de España, donde se contará además con la colaboración de la Embajada de Japón en España. En este evento se presentarán las oportunidades que ofrece el acuerdo con Japón a través de diversas mesas sectoriales, que contarán con la participación de empresas y representantes de la Secretaría de Estado de Comercio.

Asimismo, es muy importante que los exportadores se registren en el sistema REX para poder aprovechar las preferencias que ofrece el acuerdo.

Además, la UE y España siguen con máximo interés la evolución de la implantación y la maximización de los beneficios del acuerdo. En este sentido, será muy importante que en esta etapa se avance en la resolución de las barreras pendientes.

²³ Se han celebrado jornadas, entre otras, en Avilés, Barcelona, Bilbao, Ferrol, Madrid, Málaga, Murcia Pamplona, La Rioja, Valencia, Valladolid, Vigo y Zaragoza.

²⁴ <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/asia/Documents/Ficha%20Japón.pdf>

Páginas web

Folleto informativo de la SEC sobre el Acuerdo con Japón y fichas sectoriales. Recuperado de <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/asia/Documents/Ficha%20Japón.pdf>

Página web de la SEC referida al Acuerdo con Japón. Recuperado de <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/asia/Paginas/japon.aspx>

Página web de la Comisión Europea sobre el Acuerdo. Recuperado de <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-japan-economic-partnership-agreement/>

Portal de barreras en mercados exteriores: fichas de barreras de Japón. Recuperado de <http://www.barrerascomerciales.es/es-es/paises/Paginas/pais.aspx?pais=Japón>

Información de la Market Access Data Base (MADB) de la Comisión Europea sobre Japón. Recuperado de https://madb.europa.eu/madb/fta_japan_overview.htm

Información de ICEX España Exportación e Inversiones sobre Japón. Recuperado de <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-pais/informacion-economica-y-comercial/index.html?idPais=JP> ▷

ANEXO 1

DATOS DE COMERCIO BILATERAL ESPAÑA-JAPÓN

DESGLOSE SECTORIAL (EXPORTACIONES)

(En millones de euros)

	2016	% del total	2017	% del total	2018	% del total	Variación 17/18
1. Alimentación, bebidas y tabaco	739,2	30,7	858,2	35,1	883,4	35,0	3,04
2. Productos energéticos	6,3	0,3	0,9	0,04	1,2	0,05	36,2
3. Materias primas	181,8	7,6	135,9	5,6	170,2	6,7	26,3
4. Semimanufacturas	603,8	25,1	580,0	23,7	628,2	24,8	8,2
5. Bienes de equipo	174,6	7,3	185,8	7,6	182,2	7,2	-1,7
6. Sector del automóvil	404,7	16,8	364,9	14,9	332,2	13,1	-8,9
7. Bienes de consumo duradero	11,2	0,5	15,1	0,6	10,5	0,4	-30,1
8. Manufacturas de consumo	278,6	11,6	298,8	12,2	303,1	11,9	1,5
9. Otras mercancías	5,4	0,2	6,7	0,3	15,8	0,6	136,3
Total	2.405,7	100,0	2.446,6	100,0	2.527,5	100,0	0,03

DESGLOSE SECTORIAL (IMPORTACIONES)

(En millones de euros)

	2016	% del total	2017	% del total	2018	% del total	Variación 17/18
1. Alimentación, bebidas y tabaco	12,4	0,3	13,8	0,4	12,6	0,3	-8,9
2. Productos energéticos	16,2	0,4	12,8	0,3	40,9	1,0	226,9
3. Materias primas	15,3	0,4	17,8	0,5	19,0	0,5	7,6
4. Semimanufacturas	418,1	11,5	394,0	10,0	431,8	10,5	9,7
5. Bienes de equipo	1.277,0	35,1	1.334,9	33,9	1.371,6	33,2	2,3
6. Sector del automóvil	1.786,9	49,1	2.048,9	52,1	2.136,2	51,7	4,2
7. Bienes de consumo duradero	0,4	0,5	20,4	0,5	21,0	0,5	3,0
8. Manufacturas de consumo	2,6	2,5	83,4	2,1	94,4	2,3	13,0
9. Otras mercancías	0,1	0,0	2,0	0,1	4,1	0,1	101,8
Total	3.693,3	100,0	3.928,3	100,0	4.132,1	100,0	5,0



*Subdirección General de Asia, Europa no Unión Europea y Oceanía**

LAS RELACIONES COMERCIALES Y DE INVERSIÓN ENTRE ESPAÑA Y JAPÓN: PRESENTE Y PERSPECTIVAS

En este artículo se expone la situación actual de las relaciones comerciales bilaterales y de inversión, y se examinan las nuevas oportunidades de mercado como consecuencia de la entrada en vigor este año del Acuerdo de Asociación Económica (EPA) entre la UE y Japón. Se hace especial hincapié también en el programa PASE (Países con Actuación Sectorial Estratégica) diseñado para ese país asiático y en la agenda institucional como actuaciones para fomentar los flujos comerciales y la inversión. Además de las oportunidades de mercado, se valora la cooperación entre empresas de ambos países en proyectos conjuntos con la posibilidad de cofinanciación en paralelo (FIEM).

Palabras clave: exportación, importación, inversión internacional, internacionalización, Acuerdo de Asociación Económica (EPA), instrumento de apoyo a la internacionalización de la empresa española FIEM.

Clasificación JEL: F14, O53.

1. Introducción: marco general de las relaciones económicas

Las relaciones bilaterales hispano-japonesas se encuentran en un momento óptimo como consecuencia del impulso experimentado en los planos institucional y económico-comercial durante los últimos años.

La celebración del Año Dual de España-Japón en 2013 y 2014 sirvió para reforzar los contactos institucionales y empresariales.

Una vez clausurado el Año Dual, continuaron reforzándose las visitas institucionales y las iniciativas destinadas a promover las relaciones económicas y comerciales bilaterales.

Por su parte, SS MM los Reyes de España visitaron Japón, en abril de 2017, acompañados de una nutrida delegación, y en 2018 se conmemoró el 150 aniversario del establecimiento de relaciones diplomáticas entre ambos países¹.

A su vez, en octubre de 2018, el primer ministro Abe visitó oficialmente España, acompañado de seis viceministros japoneses, y se adoptó una nueva Declaración Conjunta, que en esta ocasión se calificó de Asociación Estratégica. ▷

* Este artículo ha sido elaborado por Alfonso M. Jiménez Murcia, Jefe de Área de la Subdirección General de Asia, Europa no Unión Europea y Oceanía. Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones.

Versión de septiembre de 2019.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2019.3115.6911>

¹ El 12 de noviembre de 1868, Japón y España firmaron el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación. Mediante este tratado, ambos países establecieron relaciones diplomáticas y comerciales.

Además de las relaciones institucionales, las actividades bilaterales promovidas por el sector privado también han contribuido a profundizar la amistad entre nuestros dos países durante los últimos 150 años.

Este contexto general tan positivo se apoya, además, en una serie de programas y acuerdos en materia económica y comercial que suponen una base sólida para el presente y futuro de la relación bilateral, entre los que podemos citar, por su importancia y repercusión, el Memorandum de Entendimiento (MOU) entre el entonces Ministerio de Economía, Industria y Competitividad y el Ministerio de Economía, Comercio e Industria de Japón (METI²) sobre cooperación económica e industrial (2017); el MOU³ ICEX⁴-JETRO⁵ de colaboración y cobertura logística en terceros países (2013); el MOU bilateral ICO⁶-JBIC⁷ de financiación conjunta de operaciones en terceros países (2013); el Convenio para evitar la Doble Imposición de 1974 (BOE de 2 de diciembre de 1974 y el nuevo Convenio firmado en octubre de 2018); y el MOU entre JBIC y el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio de España para la concesión de créditos a interés preferencial para operaciones conjuntas hispano-japonesas, firmado en 2010.

A estos acuerdos se suman los denominados protocolos bilaterales, que autorizan la exportación española a Japón de determinados productos agropecuarios.

Y, además, en julio de 2018 se firmó el Acuerdo de Asociación Económica (EPA, por sus siglas en inglés) entre la UE y Japón, cuya entrada en vigor tuvo lugar el 1 de febrero de 2019.

² Ministry of Economy, Trade and Industry of Japan.

³ Memorandum of Understanding.

⁴ ICEX España Exportación e Inversiones.

⁵ Japan External Trade Organization.

⁶ Instituto de Crédito Oficial.

⁷ Japan Bank for International Cooperation.

2. Relaciones comerciales y de inversión

Es de destacar la relación especial entre España y Japón, dos países que se encuentran a más de 10.000 km de distancia y entre los que no hubo apenas relaciones comerciales hasta los años cincuenta del siglo xx, habiendo experimentado desde entonces los intercambios comerciales bilaterales una transformación notable, particularmente en los últimos años.

La implantación de empresas japonesas en España en la década de los setenta tiene su origen en los procesos de liberalización, reorganización, aprendizaje y capitalización que tenían como objetivo la internacionalización de la economía nipona en los años setenta y ochenta⁸. Sin embargo, es a partir de 1985 cuando la inversión industrial japonesa en España⁹ empieza a tener una cierta entidad.

Desde entonces, las relaciones económicas bilaterales han evolucionado positivamente y han alcanzado unas cifras realmente importantes, como se expone a continuación.

2.1. Comercio de bienes

En la actualidad, el valor de las exportaciones españolas se ha duplicado desde el comienzo de la crisis, pasando de 1.213 millones de euros en 2009 a 2.528 millones de euros en 2018. ▶

⁸ Este proceso de internacionalización se dio como continuidad natural de otra fase anterior de liberalización de la economía tras la II Guerra Mundial, necesaria para poner al día legislación e instituciones que permanecían sin apenas cambios desde la época Meiji.

⁹ España, a mediados de los ochenta, era un país que comenzaba a mostrar indicadores de país desarrollado, con unos mercados que por tamaño y perspectivas de crecimiento resultaban ya atractivos para las empresas japonesas. Además, pertenecía a los principales organismos internacionales y era miembro del Mercado Común, y, algo nada desdeñable, países de otros grandes grupos ya habían apostado antes por el nuestro.

Las exportaciones de productos no energéticos aumentaron en 2018 por noveno año consecutivo, alcanzando los 2.526 millones de euros (máximo valor de la serie histórica). Las exportaciones de productos energéticos, sin embargo, han registrado una evolución diferente¹⁰. Las importaciones españolas procedentes de Japón registraron en 2007 su máximo valor, 6.082 millones de euros, y se redujeron progresivamente hasta llegar a los 2.437 millones de euros en 2013. Desde entonces se han ido recuperando, aunque solo parcialmente, hasta alcanzar los 4.132 millones de euros en 2018.

Como consecuencia de lo anterior, en el ámbito del comercio de mercancías se ha pasado de una cobertura del saldo exportador del 28,5% en 2004 al 61,1% en 2018. El número de empresas exportadoras de mercancías a Japón en 2018 fue de 9.084, incrementándose frente a las registradas en 2017 (8.993 empresas) y 2016 (7.011 empresas).

¹⁰ Esta evolución estuvo ligada con la situación creada tras el maremoto ocurrido en marzo de 2011.

En el año 2018, España fue el sexto suministrador de Japón de entre los países de la UE, con unas ventas que supusieron el 0,4% de las importaciones del país asiático. Para España, Japón ocupó en este periodo el puesto 16 como cliente, con una cuota del 0,9%. En 2018, a España le correspondió el puesto 28 como mercado de destino de las exportaciones japonesas y el 30 como país de origen de sus importaciones.

En 2018, las exportaciones españolas a Japón aumentaron un 3,4% respecto a 2017.

Los principales productos clasificados dentro del código TARIC de las ventas procedentes de nuestro país fueron: carne y despojos comestibles (20,2%), productos farmacéuticos (15,2%), vehículos automóviles y tractores (13,4%), grasas y aceites de origen animal o vegetal (5,5%), minerales, escorias y cenizas (3,3%), prendas de vestir (6,8%), pescados, crustáceos y moluscos (1,8%), bebidas de todo tipo, excepto zumos (3,5%), y productos químicos inorgánicos (3,2%).

CUADRO 1
FLUJOS COMERCIALES ESPAÑA-JAPÓN
(En millones de euros)

Flujos	2015	2016	2017	2018	2019 (ene-jun)
Exportación	2.470,1	2.405,7	2.446,3	2.527,6	1.255,2
Importación	3.217,8	3.639,3	3.928,3	4.132,1	2.244,3
Saldo balanza	-747,7	-1.233,7	-1.482,1	-1.604,6	-989,1
Tasa cobertura (%)	76,8	66,1	62,3	61,2	55,9
Volumen comercio	5.687,9	6.045,0	6.374,6	6.659,7	3.499,4

Fuente: DataComex y elaboración propia.

CUADRO 2
EVOLUCIÓN INTERANUAL DE LOS FLUJOS COMERCIALES ESPAÑA-JAPÓN
(En porcentaje)

Flujos	2015-16	2016-17	2017-18	2018-19 (ene-jun)
Exportación	-2,6	1,7	3,3	0,7
Importación	13,1	7,9	5,2	1,5
Saldo balanza	65,0	20,1	8,3	2,5
Tasa cobertura	-13,9	-5,8	-1,8	-0,8
Volumen comercio	6,3	5,5	4,5	1,2

Fuente: DataComex y elaboración propia.

Los productos que más crecieron en el año 2018, comparado con el mismo periodo del año anterior, fueron los pescados, crustáceos y moluscos (44,1 %) y los minerales, escorias y cenizas (22,3%), mientras que disminuyeron significativamente los vehículos automóviles y tractores (-8,7%) y las grasas, aceite animal o vegetal (-8,1 %).

En el año 2018, las importaciones se incrementaron un 5,0% en comparación con el mismo periodo de 2017.

Los productos TARIC más destacados en las compras españolas en este periodo fueron: vehículos automóviles y tractores (52,6%), maquinaria y aparatos mecánicos (18,1 %), aparatos y material eléctrico (9,4%), aparatos ópticos, de medida y medición (5,4%), productos

químicos orgánicos (2,3%), materiales plásticos y sus manufacturas (1,9%), otros productos químicos (1,2%), caucho y sus manufacturas (1,1%), productos farmacéuticos (1,0%) y combustibles, aceites minerales (0,4%).

En el año 2018, los productos de importación que más crecieron comparados con el año anterior fueron los combustibles y aceites minerales (226,9%) y los productos químicos orgánicos materiales (29,7%), mientras que los que más disminuyeron fueron los productos farmacéuticos (-10,7%) y el caucho y sus manufacturas (-2,2%).

En enero-junio de 2019, España fue el sexto suministrador de entre los países de la UE, con unas ventas que supusieron el 0,46% de las importaciones de Japón. Para España, ▷

CUADRO 3
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A JAPÓN
(En millones de euros)

Principales exportaciones	2018	2019 (ene-jun)	% 2018	% 2019
Carne y despojos comestibles	251,62	247,85	20,2	19,7
Carne de porcino	241,92	239,70	19,4	19,1
Productos farmacéuticos	189,11	158,01	15,2	12,6
Medicamentos	180,30	145,24	14,5	11,6
Vehículos automóviles y partes	166,50	113,40	13,4	9,0
Accesorios de automoción	117,89	91,51	9,5	7,3
Turismos	45,26	17,01	3,6	1,4
Grasas y aceites	68,19	86,36	5,5	6,9
Aceite de oliva	60,54	77,29	4,9	6,2
Prendas de vestir	57,55	54,55	6,8	4,3
Bebidas excepto zumos	43,27	55,65	3,5	4,4
Vino	36,49	46,72	2,9	3,7
Minerales, escorias y cenizas	41,61	81,93	3,3	6,5
Escorias, cenizas y residuos	41,39	81,87	3,3	6,5
Productos químicos inorgánicos	39,77	57,48	3,2	4,6
Conservas de fruta y verdura	31,03	26,75	2,5	2,1
Manufacturas de hierro y acero	26,06	13,80	2,1	1,1
Aparatos y material eléctrico	24,74	21,80	2,0	1,7
Manufacturas de cuero y marroquinería	23,90	23,65	1,9	1,9
Materias plásticas	22,82	23,35	1,8	1,9
Pescado y marisco	22,67	30,69	1,8	2,4
Total exportación a Japón	1.246,71	1.255,16	100,0	100,0

Fuente: DataComex.

Japón ocupó en este periodo el puesto 20 como cliente, con una cuota del 0,85 %.

En ese mismo periodo a España le correspondió el puesto 27 como mercado de destino de las exportaciones japonesas y el 29 como país origen de sus importaciones.

Los principales productos clasificados dentro del código TARIC de las exportaciones procedentes de nuestro país fueron: carne y despojos comestibles (19,7%), productos farmacéuticos (12,6%), vehículos automóviles y tractores (9,0%), minerales, escorias y cenizas (6,5%), grasas y aceites de origen animal o vegetal (6,9%), productos químicos inorgánicos (4,6%), prendas de vestir (4,3%), bebidas de todo tipo, excepto zumos (4,4%), y pescados, crustáceos y moluscos (2,4%).

Los productos que más crecieron en enero-junio de 2019, comparado con el mismo periodo del año anterior, fueron los minerales, escorias y cenizas (125,4%) y los productos químicos orgánicos (63,0%), mientras que

disminuyeron significativamente los vehículos automóviles y tractores (-35,5%) y los productos farmacéuticos (-26,5%).

En enero-junio de 2019 los productos TARIC más destacados en las importaciones españolas en este periodo fueron los vehículos automóviles y tractores (51,0%), maquinaria y aparatos mecánicos (19,1%), aparatos y materiales eléctricos (9,5%), aparatos ópticos de medida y medición (5,1%), productos químicos orgánicos (2,7%), combustibles y aceites minerales (1,4%), materiales plásticos y sus manufacturas (1,8%), otros productos químicos (1,1%) y caucho y sus manufacturas (1,0%).

En enero-junio de 2019 los productos de importación que más crecieron, si los comparamos con el mismo periodo del año anterior, fueron los combustibles, aceites minerales (598,0%) y los productos químicos orgánicos (41,4%), mientras que los que más disminuyeron fueron otros productos químicos (-15,2%) y los aparatos ópticos, de medida y medición (-13,6%). ▷

CUADRO 4
PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE JAPÓN
(En millones de euros)

Productos	2018	2019 (ene-jun)	% 2018	% 2019
Vehículos y sus partes	1.164,38	1.143,94	52,6	51,0
Turismos	849,91	850,96	38,4	37,9
Maquinaria y equipo mecánico	401,35	429,50	18,1	19,1
Material eléctrico	208,00	214,25	9,4	9,5
Aparatos ópticos y de medida	119,44	114,70	5,4	5,1
Productos químicos orgánicos	50,13	60,94	2,3	2,7
Materias plásticas	41,85	40,90	1,9	1,8
Otros productos químicos	26,89	24,70	1,2	1,1
Caucho y sus manufacturas	24,27	22,71	1,1	1,0
Productos farmacéuticos	21,26	22,50	1,0	1,0
Manufacturas de fundición hierro/acero	18,05	16,48	0,8	0,7
Combustibles	9,95	31,77	0,4	1,4
Níquel	9,86	11,00	0,4	0,5
Prod. fotografía y cinematografía	8,88	8,20	0,4	0,4
Herramientas y cuchillería metálica	8,49	9,20	0,4	0,4
Tanino y materias colorantes	8,25	9,42	0,4	0,4
Total importación de Japón	2.212,07	2.244,28	100,0	100,0

Fuente: DataComex.

2.2. Comercio de servicios

En el ámbito de los servicios, los intercambios en 2018 alcanzaron un valor aproximado¹¹ de 1.500 millones de euros con un saldo favorable a España durante los últimos cuatro años.

CUADRO 5
COMERCIO DE SERVICIOS ESPAÑA-JAPÓN
(En millones de euros)

Años	Ingresos	Pagos	Saldo
2015	914	375	539
2016	827	380	447
2017	996	350	646
2018	1.161	359	802

Fuente: Banco de España, Balanza de Pagos.

2.3. Inversiones

De acuerdo con los últimos datos disponibles, el flujo de inversión japonesa bruta en España en 2014 marcó un récord histórico (460 millones de euros), superado en 2015 (555

¹¹ Datos del Banco de España. En 2018: 1.161 millones de euros de ingresos y 350 millones de euros de pagos.

millones de euros). En 2016 su valor fue de 509 millones de euros y en 2017 se redujo a 161,6 millones de euros. En 2018 se alcanzó un nuevo récord, 899 millones de euros. En el periodo enero-marzo de 2019 se ha alcanzado la cifra de 72,8 millones de euros.

Los flujos de inversión bruta directa española dirigidos a Japón ofrecen unas cifras más modestas: en 2017 fueron de 3,0 millones de euros y en 2018, de 309.000 de euros.

La posición de inversión (*stock*) de Japón en España era de 6.712,4 millones de euros en 2017. En cuanto a la inversión española en Japón, dicho *stock* era de 272,8 millones de euros ese año.

Japón es el 12.º inversor en España y nuestro país, el 61.º en Japón.

3. Oportunidades de mercado

A pesar de la mejora experimentada por las relaciones económicas hispano-japonesas, existe un amplio margen para continuar impulsando y reforzando los intercambios ▷

CUADRO 6
FLUJOS DE INVERSIÓN
(En millones de euros)

Año	Japón en España		España en Japón	
	Inversión bruta	Inversión neta	Inversión bruta	Inversión neta
2000	88,45	—	11,25	-18,07
2005	187,30	—	50,22	36,20
2010	108,95	—	14,40	11,16
2012	55,31	18,09	1,86	1,86
2013	176,02	141,82	4,28	4,28
2014	459,76	428,88	6,37	6,32
2015	555,18	552,43	6,89	3,20
2016	509,11	463,18	0,37	0,37
2017	161,65	137,54	3,00	2,73
2018	898,84	810,24	0,31	0,31
2019 (ene-mar)	72,81	72,81	0,00	0,00

Fuente: Subdirección General de Comercio Internacional de Inversiones.

CUADRO 7
POSICIÓN DE INVERSIÓN
(En millones de euros)

Año	Japón en España			España en Japón		
	Posición global	N.º empresas	Empleo	Posición global	N.º empresas	Empleo
2010	3.708,84	148	29.130	81,30	16	11.268
2011	2.987,66	145	26.161	251,21	17	3.534
2012	3.634,50	149	25.768	-98,54	16	1.377
2013	3.562,06	149	26.169	189,99	17	4.679
2014	3.913,57	158	24.457	204,42	19	4.584
2015	4.230,13	169	28.738	252,68	24	5.541
2016	6.602,11	184	39.149	194,91	26	5.464
2017	6.712,45	184	40.718	272,83	26	5.201

Fuente: Subdirección General de Comercio Internacional de Inversiones.

comerciales y la inversión, sobre todo, a raíz de la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica (Economic Partnership Agreement, EPA) entre la Unión Europea (UE) y Japón, el 1 de febrero de 2019, que abre nuevas oportunidades de mercado para las empresas españolas.

Con esa idea, en el marco del Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2019-2020, aprobado por el Consejo de Ministros el 29 de marzo de 2019, se contempla una serie de medidas, entre las que destaca la de continuar favoreciendo la diversificación de los mercados y sectores de destino de las exportaciones españolas de bienes y servicios. Con ese objetivo, mediante un análisis cuantitativo y cualitativo de áreas geográficas y de sectores de oportunidad, se ha puesto en marcha la Estrategia PASE (Países con Actuación Sectorial Estratégica), y Japón ha sido uno de los primeros países seleccionados.

Los motivos que han llevado a elegir a Japón como país PASE tienen que ver con su importancia económica (es la 3.^a potencia económica, detrás de Estados Unidos y China, con una población de 127 millones de habitantes, que goza de un elevado PIB per cápita, de

40.663 USD, según datos de 2018); comercial (4.^º mayor importador de mercancías y 8.^º importador de servicios a nivel mundial); y de inversión (2.^º mayor emisor mundial de flujos de inversión directa extranjera, IDE, en 2017 y 6.^º en *stock* IDE en el exterior).

También se han tenido en cuenta otros factores, como el éxito de la estrategia Abenomics (que ha logrado revertir dos décadas de estancamiento y deflación), adoptada por el primer ministro Abe en 2012¹²; la visibilidad internacional que va a tener Japón con motivo de los muchos eventos que se han desarrollado o se van a desarrollar en su territorio (sede del G20, Juegos Olímpicos y Paralímpicos en 2020, Expo de Osaka en 2025), lo que lo convierte en escaparate de entrada para otros mercados asiáticos; la entrada en vigor del mencionado EPA UE-Japón; y los retos derivados de la disminución y el envejecimiento de la población¹³. ▷

¹² Abenomics tenía como objetivo convertir a Japón «en el mejor país mundial para los negocios». Se identificaron tres «flechas» con el objetivo de alcanzar un crecimiento real del 2%: 1) política monetaria fuertemente expansiva con un objetivo de inflación del 2%; 2) política fiscal flexible para alcanzar el equilibrio presupuestario en 2020, simultaneando estímulos fiscales en caso necesario; y 3) paquete de reformas estructurales destinadas a mejorar la tasa de crecimiento potencial.

¹³ Japón ha puesto en marcha la Estrategia Sociedad 5.0 tendente a integrar el ciberespacio y el espacio físico.

Las actuaciones recogidas en el PASE de Japón se centran en aquellos sectores en los que la oferta exportable española se ajusta a las necesidades del mercado japonés y donde las empresas españolas cuentan con un amplio margen de mejora para consolidar su presencia en ese país. El PASE prioriza también el posicionamiento de España como destino de la inversión japonesa y el desarrollo de proyectos conjuntos de empresas de ambos países en terceros mercados.

La Secretaría de Estado de Comercio (SEC), a través de ICEX, está fomentando la diversificación de la oferta exportable en este mercado, llevando a cabo actividades de promoción de productos farmacéuticos, biotecnológicos, químicos, nanotecnológicos, en tratamiento de aguas, ciudades inteligentes, energía, aeronáutica y en otros sectores industriales y de servicios.

Hasta la fecha, las empresas españolas han sabido aprovechar las oportunidades de negocio en los sectores de bienes de consumo, hábitat, calzado y moda textil, así como en los productos agroalimentarios (cárnicos —sobre todo porcino—, vino, aceite de oliva, pescado), pero la calidad de los productos españoles hace que todavía exista un amplio margen de mejora en dichos sectores, a pesar de algunas limitaciones en el acceso al mercado.

Por tales motivos, en el PASE de Japón se fijan una serie de sectores estratégicos que se verán favorecidos por la reciente entrada en vigor del EPA UE-Japón:

- Sector agroalimentario: carne de porcino, vinos y bebidas alcohólicas, productos de la pesca, productos lácteos, carne de bovino, frutas y hortalizas y productos agrícolas transformados (PATS). Además, 42 indicaciones protegidas españolas

se verán amparadas igualmente por el Acuerdo de Asociación Económica.

- Automoción.
- Productos industriales.
- Farmacéuticos.
- Textiles.

Las energías limpias, eólica (*onshore* y *offshore*) y fusión nuclear (aceleradores) y los proyectos y alianzas conjuntas en terceros mercados son otros sectores estratégicos recogidos en el PASE que pueden suponer oportunidades de mercado para las empresas españolas.

Además, el desmantelamiento de centrales nucleares y la gestión de residuos radiactivos, ámbitos en los que España cuenta con una amplia experiencia, también presentan oportunidades para las empresas de nuestro país.

Por otra parte, el METI ha definido como sectores prioritarios en los próximos años, entre otros, las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), la robótica y la inteligencia artificial, la biotecnología y el sector de las energías renovables.

4. Cooperación empresarial

La relación entre España y Japón en el ámbito económico va más allá de los datos bilaterales de comercio e inversión, puesto que ahora mismo la colaboración y las alianzas entre las empresas de ambos países en los terceros mercados ofrecen un gran abanico de posibilidades. Los sectores que se consideran estratégicos en el PASE para esta cooperación son sobre todo las infraestructuras (agua, energía, transporte) y el industrial (automoción).

La experiencia y el potencial de las empresas españolas en el sector de las energías renovables están haciendo que se ▷

intensifiquen las relaciones con las instituciones japonesas en materia de energía fotovoltaica, eólica y marina.

El interés estratégico de esta colaboración económica y comercial gira en gran medida en torno a las operaciones conjuntas de empresas de ambos países en terceros mercados. La mayor implantación de las compañías españolas en Latinoamérica, Europa y África, y la experiencia de sus homólogas japonesas en Asia pueden ser elementos complementarios ventajosos para ambas partes. De hecho, las grandes corporaciones japonesas desarrollan grandes proyectos con empresas españolas en estas y otras zonas.

El interés que despiertan las operaciones conjuntas en terceros mercados ha dado lugar a que un buen número de grandes empresas españolas disponga ya de oficinas de representación en Japón, cuya función principal es estrechar relaciones con las centrales de las grandes multinacionales de ese país con objeto de explorar oportunidades de negocio en terceros mercados.

En la actualidad hay aproximadamente unas ochenta empresas españolas establecidas en el mercado japonés y la mayoría de ellas son de los sectores de alimentación y bebidas, moda, energías renovables, servicios, automoción e industrias culturales.

La Secretaría de Estado de Comercio (SEC) ha venido impulsando las reuniones institucionales y los contactos con las autoridades japonesas competentes (JICA¹⁴, JBIC¹⁵) con el fin de estudiar fórmulas que permitan, si fuera posible, la cofinanciación de proyectos en paralelo u otras formas de cooperación, especialmente en la región asiática. Por el momento, se

han mantenido varias reuniones con ambas instituciones explicando las particularidades del FIEM¹⁶ comercial y del FIEM concesional. La SEC mantiene también estrechos contactos con JETRO, que está cooperando en el establecimiento de empresas españolas en Japón.

Dentro de esta estrategia de cooperación, la agenda institucional juega un papel importante gracias al Diálogo Económico y Comercial contemplado en el MOU firmado con el METI durante la visita de SS MM los Reyes de España a Japón en 2017 y a las reuniones anuales del Comité Bilateral Hispano-Japonés de cooperación empresarial, cuya organización corre a cargo de la Cámara de Comercio de España y de la Cámara de Comercio e Industria de Japón.

En ambos casos, las empresas tienen la oportunidad de reforzar sus contactos y posibles estrategias conjuntas con el apoyo del marco institucional. En paralelo, la organización de eventos empresariales y seminarios sectoriales contribuye igualmente a esta estrategia de cooperación empresarial.

5. Conclusión

Las relaciones económicas entre España y Japón se han incrementado notablemente desde los años ochenta del siglo pasado hasta alcanzar un nivel importante en la actualidad. Los intercambios comerciales de bienes muestran, en general, un saldo favorable a Japón, aunque la tasa de cobertura haya ido aumentando paulatinamente, si bien con algunos altibajos. Las relaciones de inversión ofrecen también una situación favorable a Japón, pues sus flujos y su *stock* son mucho más elevados ▷

¹⁴ Japan International Cooperation Agency.

¹⁵ Japan Bank for International Cooperation.

¹⁶ Fondo para la Internacionalización de la Empresa.

que los de España en ese país. Sin embargo, en el comercio de servicios el saldo es favorable a España.

A pesar de la evolución positiva de las relaciones económicas bilaterales y de que Japón sea ya el segundo socio comercial de España en Asia (solo superado por China), existe todavía un amplio margen de mejora. Se espera que la entrada en vigor del EPA UE-Japón y el plan PASE sirvan de impulso para las relaciones comerciales a la vista de las nuevas

oportunidades de mercado que se abren como consecuencia de la remoción de barreras técnicas al comercio.

Pero el interés estratégico de la relación económica y comercial va a girar también en torno a las operaciones conjuntas de empresas de ambos países en terceros mercados. La mayor implantación y conocimiento de las empresas españolas en América Latina y África, y la tradición y experiencia de las japonesas en Asia pueden traducirse en beneficios mutuos.

Noa Laguna Goya*

SUPRESIÓN DE BARRERAS A LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA DE LA UE: OPORTUNIDADES Y RETOS

Recientemente se ha aprobado el Reglamento (UE) 2019/933 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de mayo de 2019, que modifica al Reglamento (CE) n.º 469/2009 relativo al certificado complementario de protección para los medicamentos. Este artículo explica en qué ha consistido este cambio legislativo en materia de propiedad industrial en el sector farmacéutico, los motivos que han impulsado la modificación y cuáles podrían ser las consecuencias en términos de tejido industrial y de competencia en este sector en la UE.

Palabras clave: propiedad industrial, patentes, industria farmacéutica, competitividad, medicamentos, genéricos, biosimilares.

Clasificación JEL: L65, O34.

1. Introducción

La evolución del mercado farmacéutico a nivel mundial ha hecho que la Unión Europea (UE) se enfrente a una creciente competencia desde el exterior, especialmente en el sector en plena expansión de los medicamentos biosimilares¹ (Comisión Europea, 2018; Navarro, 2007).

¹ Un medicamento biosimilar se desarrolla con la intención de ser muy parecido a su medicamento de referencia en términos de calidad, seguridad y eficacia. El principio activo de un medicamento biosimilar y el de su medicamento de referencia son, en esencia, la misma sustancia biológica, aunque pueden existir entre ellos ligeras diferencias derivadas de su naturaleza compleja y de sus métodos de producción. Medicamento

* Funcionaria del Cuerpo de Farmacéuticos Titulares. Consejera Técnica en la Dirección General de Política Económica, Ministerio de Economía y Empresa.

Versión de septiembre de 2019.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2019.3115.6907>

Las informaciones y opiniones vertidas en este artículo se realizan a título personal y no vinculan en ningún caso al Ministerio de Economía y Empresa.

Es bien conocido que la primera empresa en comercializar un medicamento genérico o biosimilar adquiere una cuota muy elevada del mercado². En consecuencia, se ha modificado la normativa europea con el fin de que las empresas ubicadas en la UE sean más competitivas, inviertan en plantas de producción en nuestro territorio y no deslocalicen sus fábricas.

El sector farmacéutico es un sector industrial de alto riesgo³ y con una actividad de elevado valor estratégico dada su contribución a la salud. Por ello, en este sector cobra gran relevancia la protección de la innovación. ▷

de referencia es el medicamento original o innovador que obtuvo la autorización de comercialización con base en un dossier de registro completo y que está autorizado desde hace ocho años como mínimo por un Estado miembro de la UE o en la UE por procedimiento centralizado.

² Entre otros, lo expone la OCDE en sus estudios sectoriales como los de mesas redondas sobre políticas de medicamentos genéricos.

³ Por los elevados costes de I+D, el alto riesgo de fracaso de investigación y ser un sector ampliamente regulado, con elevadas exigencias técnicas, necesidad de autorización previa a la comercialización, etcétera.

Las empresas en el mercado farmacéutico protegen la innovación mediante patentes. La patente es un título jurídico que puede otorgarse por una invención de carácter técnico siempre que sea nueva, entrañe una actividad inventiva y pueda tener una aplicación industrial. Una patente da derecho al propietario a impedir que otros fabriquen, utilicen o vendan la invención sin permiso. Así, las patentes animan a las empresas a hacer la inversión necesaria en innovación y funcionan como incentivo para que las personas inversoras y las empresas dediquen recursos a la investigación y al desarrollo. En Europa, las invenciones técnicas pueden protegerse mediante patentes nacionales, concedidas por las autoridades nacionales competentes, o mediante patentes europeas, concedidas de manera centralizada por la Oficina Europea de Patentes (OEP).

Los medicamentos innovadores en España se protegen mediante patente nacional, y ésta se regula a través de la Ley 24/2015, de 24 de julio, de Patentes.

En adición a la patente existe un Certificado Complementario de Protección (CCP o SPC —siglas en inglés—), para el ámbito del medicamento⁴, en la UE. Este certificado se creó en 1992, la solicitud y el correspondiente procedimiento de concesión del CCP son de carácter nacional⁵ y se regula en la actualidad por el Reglamento (CE) n.º 469/2009 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 6 de mayo de 2009, relativo al certificado complementario de protección para los medicamentos, norma que ha sido recientemente modificada.

El objetivo del CCP es el de compensar al titular el tiempo perdido de la vida de la patente,

⁴ Título industrial exclusivamente para productos farmacéuticos y fitosanitarios.

⁵ Por ello su solicitud ha de efectuarse en cada Estado miembro para el que se desee tener la protección.

al no poder poner el producto en el mercado hasta no haber obtenido la autorización de comercialización por parte de las autoridades sanitarias.

Los derechos de un CCP solamente se extienden al producto amparado por la autorización de comercialización como medicamento. La protección del CCP no se extiende más que a las utilidades farmacéuticas autorizadas del producto y no protege otros eventuales usos no farmacéuticos.

El CCP es un título que tiene efecto desde la fecha de expiración de la patente de base, y se concede por el tiempo que transcurre entre la fecha de solicitud de la patente y la fecha de la primera autorización de comercialización en la UE, restándole 5 años, que es el tiempo usual de tramitación de la solicitud de patente, y con la limitación de que no puede tener una duración superior a 5 años. Sólo será de duración mayor, 6 meses adicionales, si se concede una prórroga pediátrica⁶. En la práctica, supone tener una exclusividad en el mercado de unos 10 a 15 años.

En paralelo a la patente, existe la protección de datos que aplican las autoridades sanitarias. Dicha exclusividad se regula en la Directiva 2001/83/CE, código comunitario sobre medicamentos para uso humano⁷, y a nivel nacional en el texto refundido de la Ley de Garantías y Uso Racional de los Medicamentos y Productos Sanitarios, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2015, de 24 de julio. Para que las agencias de medicamentos acepten como válida ▷

⁶ En el Reglamento (CE) n.º 1901/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, se establece que las empresas deberán elaborar planes de investigación pediátrica con datos sobre el uso pediátrico de un medicamento cuando soliciten la autorización para comercializar sus productos y que a cambio, como incentivo, la empresa reciba una prórroga de seis meses de su certificado complementario de protección.

⁷ Directiva 2001/83/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 6 de noviembre de 2001, por la que se establece un código comunitario sobre medicamentos para uso humano (artículo 10).

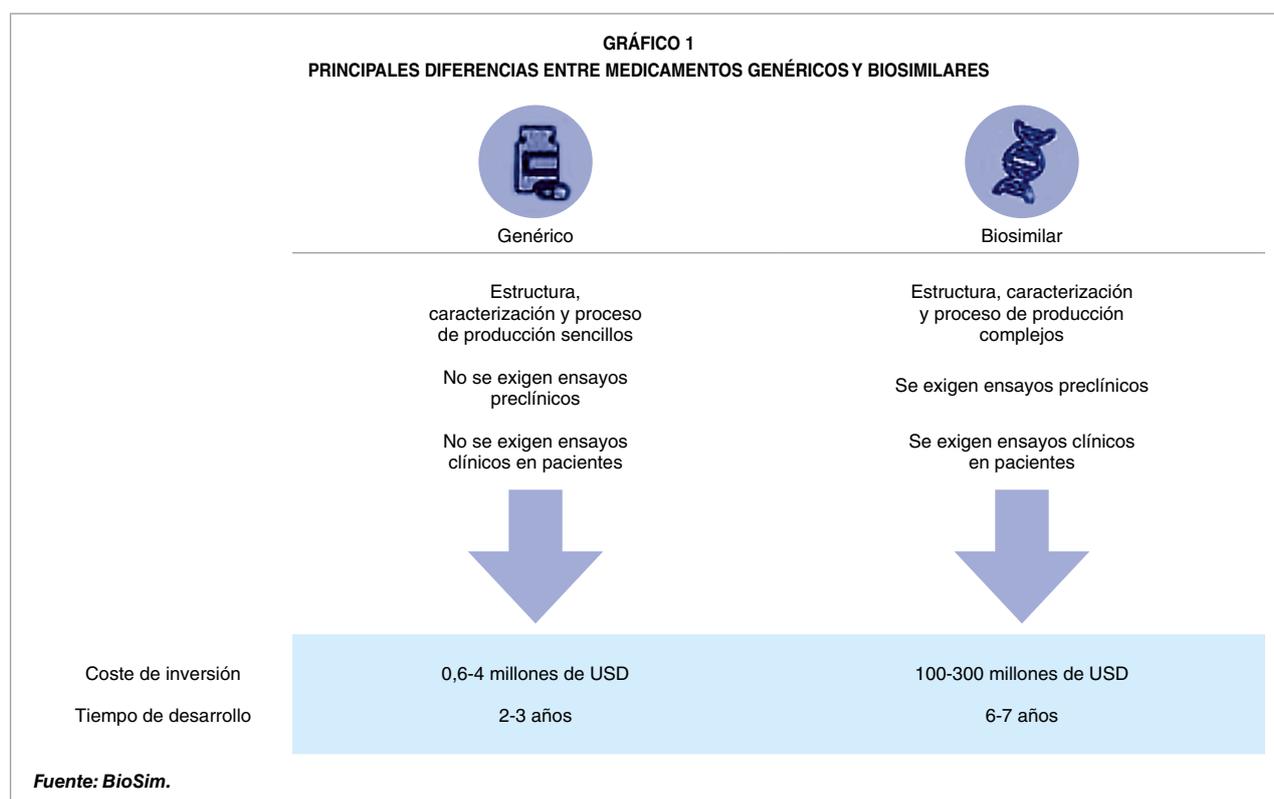
una solicitud de autorización de un medicamento genérico o biosimilar, que se basa en la evidencia de eficacia y seguridad del correspondiente medicamento innovador o de referencia, éste debe llevar ya un cierto número de años en el mercado europeo. De esta manera, se protegen los derechos de exclusiva del innovador y se comercializan genéricos de medicamentos con una amplia experiencia de uso y un conocimiento amplio de sus características y de su perfil beneficio/riesgo (García, 2010; Laguna, 2006).

Por tanto, es importante distinguir en la exclusividad de comercialización de un medicamento entre la patente, que es un concepto industrial que otorga el Ministerio de Industria, Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM), por un periodo de 20 años, y el periodo de protección de datos que le compete al Ministerio de Sanidad, Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS), de 10 años

desde la autorización de comercialización (que inicia dentro del periodo de protección de la patente). Un medicamento genérico o biosimilar deberá cumplir ambos preceptos para su lanzamiento al mercado.

Coinciden genéricos y biosimilares en los preceptos respecto a los periodos otorgados por la patente y por la exclusividad de datos de las agencias de medicamentos, si bien son dos grupos de medicamentos con grandes diferencias.

Respecto a las barreras de entrada en el mercado farmacéutico, la más importante para la fabricación y comercialización de medicamentos la constituye la regulación existente en el sector farmacéutico. Al mismo tiempo, al mercado farmacéutico le afecta la regulación de la propiedad intelectual. Las patentes, al igual que los demás derechos de propiedad intelectual en sentido amplio, son monopolios legales y, como tales, configuran barreras de ▷



entrada a la competencia que, en casos determinados como es el mercado farmacéutico, están justificadas por sus efectos positivos.

En ocasiones, el sistema de patentes y regulatorio ha tenido efectos negativos al producirse en el mercado prácticas empresariales restrictivas de la competencia. Se han sancionado por la Comisión Europea conductas consistentes en un abuso del sistema de patentes y regulatorio y en acuerdos de patentes entre empresas (Sauri, 2015; Laguna, 2012).

Recientemente se ha aprobado el Reglamento (UE) 2019/933 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de mayo de 2019, que modifica el anteriormente citado (469/2009). Este artículo tiene como objeto explicar en qué ha consistido este cambio legislativo en el sector farmacéutico en materia de propiedad industrial, los motivos que han impulsado la modificación, que elimina barreras regulatorias para las empresas fabricantes de medicamentos genéricos y/o biosimilares, y cuáles podrían ser las consecuencias en términos de tejido industrial y de competencia en este sector en la Unión Europea.

2. Análisis previo a la modificación legislativa

2.1. Estrategia para el mercado único

El mercado único es uno de los principales logros de Europa. En el ámbito industrial, ha creado para las empresas europeas nuevas oportunidades y economías de escala que han reforzado su competitividad y ha contribuido a mejorar la integración de dichas empresas en las cadenas de valor internacionales, reforzando así su competitividad mundial. Pero tanto la UE como el mercado único han de adaptarse a

un entorno cambiante. El sector farmacéutico en la UE se ha favorecido de una gran protección de la innovación, mayor que la de países de nuestro entorno. Pese a ello, en los últimos años, se ha producido una expansión del mercado farmacéutico de genéricos y biosimilares, por el gran incremento de la demanda a nivel mundial de estos medicamentos. A su vez, nos encontramos ante la expiración de un importante número de patentes de medicamentos de gran consumo en 2020, fenómeno que se conoce como un precipicio de patentes o *patent cliff*.

Así, la Estrategia para el Mercado Único de 2015 anunció un reajuste selectivo de determinados aspectos de la protección, por medio de patentes y CCP, para fomentar la competitividad de industrias reguladas como la farmacéutica (Comisión Europea, 2015).

Algunos de los problemas detectados se han abordado con el nuevo reglamento. Estos son la pérdida de mercados de exportación, que son ejemplo de nuevas oportunidades empresariales para el sector, y la ausencia de una entrada oportuna en tiempo en los mercados de los Estados miembros, es decir, desde el primer día tras la expiración del CCP, para los fabricantes de genéricos y biosimilares establecidos en la UE debido a los efectos no intencionados del actual régimen del CCP de la UE.

Los otros problemas refieren a la aplicación fragmentada del régimen del CCP y de la exención de patente «Cláusula Bolar»⁸ en los Estados miembros, que podría solucionarse en conexión con la futura patente unitaria de la UE y con la posible creación posteriormente de un CCP unitario. ▷

⁸ Dicha cláusula señala que la realización de los estudios y ensayos necesarios para el registro de un medicamento no se considerarán contrarios a los derechos de patentes ni a los CCP para medicamentos.

2.2. Evaluación de impacto de la Comisión Europea

La Comisión Europea señaló que, si bien los beneficios de un CCP son considerables para su titular, el sistema del certificado, debido a los cambios significativos producidos en los mercados farmacéuticos, estaba teniendo consecuencias colaterales no deseadas para la competitividad de los fabricantes de genéricos y biosimilares establecidos en la UE. Los principales problemas detectados eran:

1. Durante el periodo de validez del certificado no se podía fabricar genéricos y biosimilares para exportarlos a países no pertenecientes a la UE en los que la protección hubiese expirado.
2. No estaban en condiciones de comercializar genéricos y biosimilares en la UE en cuanto expirase el certificado.

Tales circunstancias hacían que esos fabricantes, a diferencia de los fabricantes ubicados en terceros países en los que esta protección no existía o había expirado, tuviesen más dificultades para entrar en el mercado de la UE inmediatamente después de la expiración del CCP, puesto que, hasta que la protección conferida por el certificado no expiraba, no se encontraban en una posición que les permitiese ampliar su capacidad de producción para fines de exportación y para fines de acceso al mercado de un Estado miembro.

La iniciativa de modificación del reglamento restablecería unas condiciones de competencia equitativas entre los fabricantes de genéricos y biosimilares establecidos en la UE y los establecidos en terceros países (donde la protección industrial es menor o no existe), lo que resultaría beneficioso para la competitividad de

los primeros y de la economía europea en su conjunto, manteniendo al mismo tiempo el elevado nivel de protección de la propiedad intelectual que existe actualmente en la UE.

Sobre la magnitud exacta de los beneficios de la iniciativa existían diversas opiniones⁹. Se estimó, en función de una muestra de moléculas que representa el 32% de los medicamentos pertinentes, que la introducción de una dispensa para fines de exportación podría conllevar un aumento neto de las ventas de exportación de los medicamentos fabricados en la UE de entre 600 y 1.000 millones de euros anuales. Asimismo, conllevaría todos los beneficios obvios en términos de creación de empleo, estimados en 20.000-25.000 empleos directos, en función de la misma muestra limitada, y de reducción de la relocalización de plantas de producción (Comisión Europea, 2018; Consejo de la UE, 2019a).

El beneficio para las pequeñas y medianas empresas (pymes) fabricantes de genéricos y biosimilares establecidas en la UE se veía claro, dado que tienen más dificultades que las grandes empresas para crear instalaciones de fabricación fuera de la UE. Igualmente, se buscaba generar nuevas oportunidades de I+D y de fabricación para pymes y empresas emergentes en sectores sumamente lucrativos que crecen con rapidez, especialmente en lo relativo a los biosimilares, en los que existe ▷

⁹ La evaluación de impacto de la Comisión Europea recoge aportaciones de varios estudios sobre el CCP, que se llevaron a cabo tras la publicación de la Estrategia de Mercado Único. Entre estos:

- *Study and annexes on the legal aspects of Supplementary Protection Certificates in the EU*, Max Planck Institute (May 2018).
- *Study of the economic impact of supplementary protection certificates, pharmaceutical incentives and rewards in Europe*, Copenhagen Economics (May 2018).
- *Assessing the economic impacts of changing exemption provisions during patent and SPC protection in Europe*, Charles Rivers Associates (October 2017).
- *25 years of SPC protection for medicinal products in Europe: Insights and challenges*, M. Mejer (May 2017).
- *Economic Analysis of Supplementary Protection Certificates in Europe*, M. Kyle (January 2017).

una fuerte inversión en I+D. La modificación normativa sería beneficiosa para el dinamismo del sector farmacéutico de la UE en su totalidad, incluyendo la creación de empresas emergentes o de nuevas líneas de negocio.

La iniciativa tenía como objetivo, como se ha expuesto, reafirmar la posición de la UE como centro de innovación farmacéutica, especialmente en el sector de los biosimilares, a la vez que buscaba beneficiar a los pacientes y a los sistemas sanitarios, acelerando el acceso a medicamentos más asequibles tras la expiración del certificado complementario de protección.

Con fecha 28 de mayo de 2018, la Comisión Europea presentó su propuesta de reglamento que modificaba el Reglamento (CE) n.º 469/2009 relativo al certificado complementario de protección para los medicamentos, que seguidamente se tramitó durante meses y finalmente se aprobó el texto definitivo el 17 de abril de 2019 (Parlamento Europeo, 2019; Comisión Europea, 2019; Consejo de la UE, 2019a, b y c).

3. Novedades que aporta el Reglamento (UE) 2019/933

El Reglamento (UE) 2019/933 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de mayo de 2019, por el que se modifica el Reglamento (CE) n.º 469/2009 relativo al certificado complementario de protección para los medicamentos, introduce una excepción a la

protección que confiere el certificado para permitir la fabricación de un producto, o un medicamento que contenga ese producto, para fines de exportación a terceros países o de almacenamiento. Dicha exención del CCP para fabricación se conoce en el sector como *manufacturing SPC waiver*.

En concreto, el Reglamento (UE) 2019/933 modifica el artículo 5 del Reglamento (CE) n.º 469/2009, de manera que se establece que el CCP no conferirá protección frente a determinados actos para los que de otro modo se requeriría el consentimiento del titular del certificado, que son:

- La fabricación de un producto, o un medicamento que contenga ese producto, para fines de exportación a terceros países, o cualquier acto conexo¹⁰ que sea estrictamente necesario para dicha fabricación en la Unión.
- La fabricación en los últimos 6 meses previos a la expiración del CCP, de un producto, o un medicamento que contenga ese producto, para su almacenamiento en el Estado miembro de fabricación, con el fin de comercializar dicho producto, o medicamento que contenga ese producto, en los Estados miembros después de la expiración del CCP, así como cualquier acto conexo a dicha fabricación. ▷

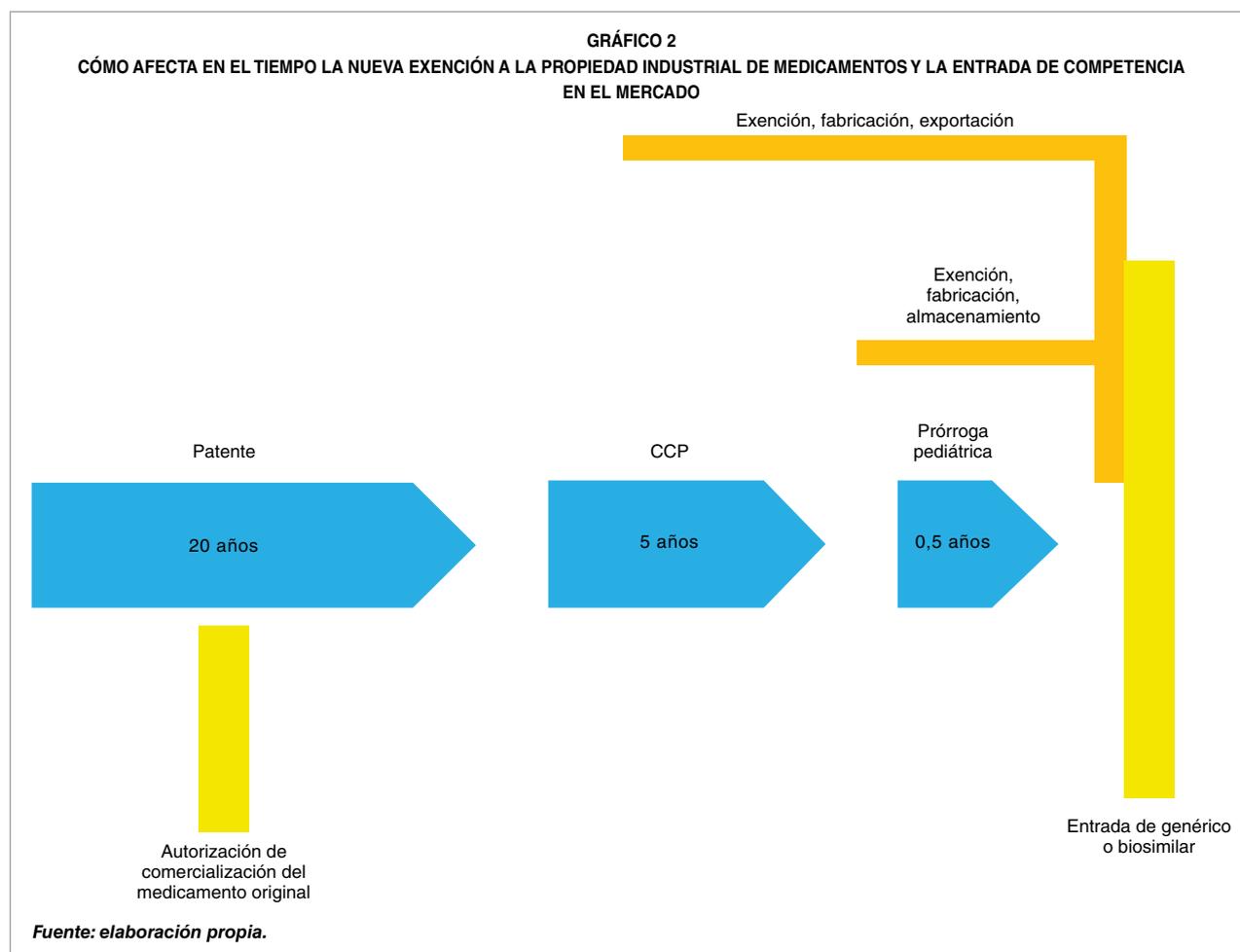
¹⁰ Por ejemplo, un acto conexo sería la importación de materiales de partida para el inicio de la fabricación.

CUADRO 1
INTRODUCCIÓN DE COMPETENCIA POR EL REGLAMENTO (UE) 2019/933

El Reglamento (UE) 2019/933 promueve la competencia eliminando barreras legales para las empresas farmacéuticas, ubicadas en la UE, fabricantes de medicamentos genéricos y/o biosimilares en relación con:

- La exportación de medicamentos a mercados en países donde haya expirado la patente o no exista.
- La comercialización el día 1, tras expiración de CCP, en los mercados de la UE.

Fuente: elaboración propia.



Como salvaguarda se introduce la obligación, para el fabricante, de comunicar el uso de dicha excepción al titular del certificado y a la autoridad competente en materia de propiedad industrial en el Estado miembro en el que se desarrollará la fabricación, que en España es la OEPM, con una antelación mínima de 3 meses del comienzo de la fabricación. También se señala la obligación del fabricante de garantizar que, quienes tienen relación contractual con él, estén plenamente informados del hecho de que la comercialización, la importación o la reimportación del producto podría suponer una infracción del certificado, al que se hace referencia en dicho apartado, en aquellos casos en los que se aplique el certificado y durante la validez del mismo.

Para dar cumplimiento a dicho deber de comunicación de dicha fabricación se prevé un formulario¹¹ en el reglamento (Cuadro 2).

La contrapartida de fabricar, bajo la exención descrita, es que se comunica, por adelantado, a la empresa titular del CCP, que es un competidor, una buena parte del negocio a llevar y de la estrategia comercial de la empresa, como puede apreciarse en el Cuadro 2.

A esta salvaguarda, para las empresas innovadoras, se une que el medicamento fabricado para exportación dispondrá, en el embalaje exterior del producto, del logotipo ▷

¹¹ Formulario tipo de notificación de conformidad con el artículo 5, apartado 2, letras b) y c) del Reglamento (UE) 2019/933.

**CUADRO 2
FORMULARIO TIPO DE NOTIFICACIÓN**

Márquese la casilla apropiada.	<input type="checkbox"/> Nueva notificación <input type="checkbox"/> Actualización de una notificación ya existente	
a) Nombre y dirección del fabricante		
b) Finalidad de la fabricación	<input type="checkbox"/> Exportación <input type="checkbox"/> Almacenamiento <input type="checkbox"/> Exportación y almacenamiento	
c) Estado miembro en el que tendrá lugar la fabricación y Estado miembro en el que tendrá lugar, en su caso, el primer acto conexo previo a dicha fabricación	Estado miembro de fabricación:	<input type="checkbox"/>
	(Estado miembro del primer acto conexo [en su caso])	<input type="checkbox"/>
d) Número del certificado concedido en el Estado miembro de fabricación y número del certificado concedido en el Estado miembro del primer acto conexo previo a la fabricación, en su caso	Certificado del Estado miembro de fabricación	<input type="checkbox"/>
	(Certificado del Estado miembro del primer acto conexo [en su caso])	<input type="checkbox"/>
e) En el caso de los medicamentos para exportación a terceros países, número de referencia de la autorización de comercialización o el equivalente a dicha autorización en cada tercer país de exportación	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
<i>Fuente: Anexo Ibis del Reglamento (UE) 2019/933.</i>		

«EU export», que figura en el Anexo I del Reglamento. Así pues, el riesgo de desvío de los medicamentos fabricados para la exportación podrá controlarse con dicha medida de diferenciación de productos. A este respecto se puede tener en cuenta el precedente de fabricación de medicamentos esenciales destinados a los países en desarrollo (lucha contra el VIH/SIDA, la tuberculosis y la malaria) con riesgo de reimportación dado su precio diferenciado, drásticamente reducido. Entonces se diseñaron estrategias tales como apariencia distinta para facilitar su identificación¹².

Por último, cabe destacar que la aplicación de este nuevo reglamento prevé un periodo transitorio para que los agentes en el mercado puedan adaptarse a la nueva normativa. Se señala en el preámbulo que para salvaguardar los derechos de los titulares de certificados, la excepción establecida en el presente reglamento no debe aplicarse a un certificado que

ya haya surtido efecto en la fecha de entrada en vigor del reglamento.

La excepción debe aplicarse a los certificados solicitados en la fecha de entrada en vigor del reglamento, 1 de julio de 2019, o con posterioridad. Habida cuenta de que un certificado comienza a surtir efecto a la expiración del periodo de validez legal de la patente de base, lo que puede representar un periodo relativamente largo, y a fin de salvaguardar el objetivo del presente reglamento, está justificado que este también se aplique, durante un periodo determinado, a los certificados solicitados antes de la fecha de entrada en vigor del presente reglamento, pero que aún no han comenzado a surtir efecto antes de dicha fecha, y con independencia de si el certificado ha sido concedido o no antes de esa fecha. Por consiguiente, la excepción se aplica a partir del 2 de julio de 2022 a los certificados que comiencen a surtir efecto a partir del 1 de julio de 2019. Este periodo transitorio es fruto de una solución de consenso para equilibrar los intereses de los grupos de empresas afectados. ▷

¹² Reglamento (CE) n.º 953/2003 del Consejo, de 26 de mayo de 2003, destinado a evitar el desvío comercial hacia la Unión Europea de determinados medicamentos esenciales.

4. Efectos del cambio legislativo en España

4.1. La oferta en España de genéricos y biosimilares

Por el lado de la oferta, el sector farmacéutico, tanto en España como en la UE, está compuesto por gran variedad de empresas que pueden clasificarse en tres bloques: grandes multinacionales, pymes especializadas en la venta de medicamentos no intensivos en I+D y biotecnológicas. En España, en concreto, conviven grandes multinacionales con grupos familiares y empresas *spin-off* de universidades o de parques tecnológicos. Según los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística (Encuesta Industrial de Empresas), el número de empresas del sector farmacéutico en España ascendió en 2017 a 353 y el número de personas ocupadas en la industria farmacéutica, a 42.653, y con una cifra de negocios de 13.541 millones de euros, similar a la de 2016.

El empleo en la industria farmacéutica con actividad en España se caracteriza por un perfil de elevada calidad y cualificación, con presencia mayoritaria de mujeres y una importante generación de empleo para jóvenes (Farmaindustria, 2018).

En cuanto a la localización de las empresas, se concentra en Madrid y Cataluña, sumando ambas el 79% de la cifra de negocios total del sector en nuestro país.

Las empresas farmacéuticas españolas, algunas muy significativas desde el punto de vista del desarrollo, no constituyen la mayoría, ni mucho menos. Las empresas farmacéuticas internacionales tienen una importante presencia, y muchas de ellas llevan a cabo actividades de investigación o de producción, o de ambas en nuestro país (Nombela, 2014).

España representa un importante mercado farmacéutico dentro de la UE, el quinto en volumen, como corresponde a la envergadura de nuestra población (Nombela, 2014).

Respecto a la producción, las empresas pueden dividirse en tres grupos según su actividad industrial: fabricante de materias primas, de medicamentos de uso humano o tanto de materias primas como de medicamentos de uso humano. De los resultados del programa Profarma se observa que el 57% de las empresas nacionales presentadas fabrican tanto materias primas como medicamentos de uso humano. Este porcentaje baja al 24% en el caso de compañías internacionales. Se observa también que el total de las empresas nacionales realizan actividades productivas en España, mientras que 14 empresas de capital internacional no disponen de planta de producción, si bien realizan actividades de I+D+i, dado que este es un requisito indispensable para su inclusión en el programa (Mincotur, 2018).

La industria farmacéutica española tuvo una tradición de fabricación de medicamentos «copia», porque hasta 1992 existía únicamente la patente de procedimiento (que no la patente de producto) (Segura, 1998; Laguna, 2006). Con el tiempo, esos medicamentos copia fueron pasando en su mayoría a autorizarse como medicamentos genéricos. Actualmente contamos con una industria de genéricos a nivel nacional bien establecida. De la industria farmacéutica de medicamentos genéricos en España, la mitad de las empresas cuentan con planta de producción propia y un tercio de las compañías fabrican además productos innovadores (AESEG, 2009). Un 70% de los medicamentos genéricos consumidos en la actualidad en España se fabrican en nuestro país (AESEG, 2018). Esta industria se beneficiará de las nuevas oportunidades que presenta el nuevo ▷

reglamento, para el mercado de medicamentos genéricos, y podría en un futuro expandirse en el mercado de los biosimilares.

Si bien no debemos olvidar que existen importantes diferencias entre los productos genéricos y los biosimilares en cuanto a costes de desarrollo y de producción. En general, para el desarrollo de un medicamento genérico se requieren entre dos y tres años y una inversión de 1 a 3 millones de euros, mientras que para el desarrollo de un biosimilar se necesitan entre cinco y ocho años y de 100 a 300 millones de euros, según datos del «Libro Blanco de los Medicamentos Biosimilares en España: Innovación y Sostenibilidad» (Zaragozá *et al.*, 2017).

Respecto a la fabricación de medicamentos biosimilares, existen actualmente en España dos laboratorios farmacéuticos fabricantes (García, 2016; Pmfarma, 2018). Adicionalmente, existen fabricantes de medicamentos en España que potencialmente podrían dedicarse a la fabricación de biosimilares. Un total de 34 laboratorios fabricantes o instalaciones de fabricación cuentan con la autorización de la AEMPS para la fabricación de medicamentos biológicos de uso humano en España, según datos de Labofar¹³.

El desarrollo y/o la fabricación de un medicamento biosimilar parece estar más al alcance de las grandes empresas de medicamentos innovadores que de las pymes de medicamentos genéricos.

El mercado de aguas arriba, de fabricación de principios activos o ingredientes farmacéuticos activos en España, goza de una buena situación a nivel de comercio exterior. Así, el Reglamento (UE) 2019/933 abre nuevas oportunidades de negocio, que podrían beneficiar a

las empresas en España. La Comisión Europea señalaba en su análisis de impacto a las empresas fabricantes de principios activos para genéricos y biosimilares: «China es el líder mundial en fabricación y exportación de principios activos (APIs) por volumen, con un 20% del total del mercado de principios activos y habiendo desplazado a India (fuente: <http://www.who.int/phi/publications/2081China020517.pdf>). En el pasado, se produjo una gran deslocalización de fabricación de principio activo a Asia, lo cual no creó una gran dependencia de Asia sobre principios activos para medicamentos que es una materia básica. De acuerdo con el informe CRA, Asia representa actualmente el 63% de la producción mundial de principios activos. La fabricación europea de principios activos se desarrolla principalmente en España e Italia, lo que representa el 21% del mercado mundial» (Comisión Europea, 2018).

La relevancia del sector español como proveedor de principio activo también aparecía en otro informe, encargado por la Comisión Europea. En concreto se señalaba que «entre los países fabricantes de principio activo en la UE, de los primeros genéricos en entrar en el mercado, Eslovenia era el proveedor más común (19%), seguido de España (10%) e Italia (7%)» (CRA, 2016).

En relación con el comercio exterior, los productos farmacéuticos lideraron las exportaciones de productos químicos con un 33% durante el año 2016 (Mincotur, 2019). Los productos más importados son los medicamentos, con un 23,9% sobre el total de la cifra de negocios importada, con Alemania y EE UU como principales proveedores. Entre estos dos países acumulan el 40% de los medicamentos importados a nuestro país. En segundo lugar, se encuentran los hemoderivados de uso ▷

¹³ Labofar es el Registro de Laboratorios Farmacéuticos de la AEMPS.

farmacéutico, que acumulan el 6,4 % de las importaciones, también con Alemania y EE UU a la cabeza de las exportaciones de estos productos a España.

Por último, señalar que, para el crecimiento de la industria farmacéutica, España dispone de una estructura de apoyo a la inversión y el desarrollo, ya sea para nuevas empresas o para empresas existentes que quieren acometer mejoras. El organismo Invest in Spain, dependiente de la entidad pública ICEX España Exportación e Inversiones, cuenta con un servicio de Atracción de Inversión a España en el sector de la biotecnología, farmacia y ciencias de la vida (ICEX, 2019).

4.2. La demanda en España de genéricos y biosimilares

Por el lado de la demanda, España representa un importante mercado farmacéutico dentro de la UE en volumen de compra.

El Servicio Nacional de Salud (SNS) se beneficiará de la pronta entrada de medicamentos genéricos y biosimilares de empresas establecidas en la UE, con un aumento de la seguridad y de la calidad en el suministro, como, por ejemplo, una menor incertidumbre debido a la dependencia de las importaciones. La Comisión Europea ha puesto de relieve la importancia de la seguridad en el suministro para las oficinas de farmacia, entre otros, en el análisis de la operación de concentración Teva/Allegan Generics, donde llegó a imponerse como compromiso la desinversión de una fábrica en la UE para mantener la competencia efectiva en el mercado.

En los mercados que comercializan medicamentos genéricos, el ahorro medio para el sistema sanitario (considerando un índice

ponderado de precios de productos originales y genéricos) alcanza casi el 20% en el primer año transcurrido tras la llegada al mercado del genérico y aproximadamente el 25% en los dos primeros años, media de la UE (Comisión Europea, 2009).

Se estima que el ahorro generado en el SNS español por la introducción de los biosimilares en el periodo 2009-2016 ascendió a 478 millones de euros. La mayor parte del ahorro total producido en ese periodo se debió a la introducción del biosimilar de la insulina glargina (25%), seguido del de somatropina (21%), infliximab (20%), filgrastim (16%) y epoetina (13%) (Zaragozá *et al.*, 2017)¹⁴. Se proyecta aún un ahorro mayor. Según estudio de la Fundación Weber, se estima que los ahorros derivados de los biosimilares entre 2017 y 2020 cuadruplicarían a los alcanzados durante los ocho años anteriores, gracias a la mayor penetración de los biosimilares, pero sobre todo debido a la expiración de las patentes en grandes nichos de mercado. Así, se estima que el uso de los biosimilares generaría unos ahorros totales superiores a los 2.400 millones de euros entre 2009 y 2020 en España (González, 2017).

En el conjunto mundial, a lo largo de la última década se han comercializado unas 80 moléculas biológicas, y se estima que hasta 2020 se comercializarán otras 60-70. Esto es una muestra del extenso futuro mercado potencial que se abrirá a los biosimilares con la caducidad de las patentes de sus biológicos de referencia. Sólo en España, el valor acumulado de mercado de los ocho biosimilares que perderán su exclusividad entre 2016 y 2020 es de unos 5.000 millones de euros. A lo que hay que añadir que el número de biosimilares en ▷

¹⁴ Véase en particular el capítulo «El mercado de los medicamentos biosimilares en España: acceso y sostenibilidad. ¿Qué ha supuesto la introducción de los biosimilares en España 10 años después?».

fase de desarrollo también es un indicativo del auge previsto en este mercado (Zaragozá *et al.*, 2017).

El principal valor añadido atribuible a la entrada de los biosimilares es la posibilidad de que un mayor número de pacientes acceda a medicamentos biológicos¹⁵. La reducción del coste, respecto al producto original, permite la incorporación de los medicamentos biosimilares a los sistemas sanitarios.

La competencia es el principal motor del ahorro final en costes producidos por la entrada de los biosimilares al mercado, así como para la investigación y desarrollo de nuevos biosimilares.

Las autoridades de competencia europea y nacionales velan por la competencia en este sector, siendo de interés la intervención de la Comisión Europea en la operación de concentración Pfizer/Hospira, dado que ambas empresas tenían biosimilares en fase III de desarrollo. En particular, se observaron problemas de competencia en el mercado de biosimilares de infliximab, por los que Pfizer se comprometió a la desinversión de su infliximab en desarrollo, que incluía su desarrollo, fabricación y derechos de comercialización, para asegurar la competencia efectiva en dicho mercado en la UE (Mazurkiewicz, 2016).

5. Conclusiones

Se puede pensar que los beneficios que trae el nuevo reglamento para los fabricantes europeos y los sistemas sanitarios son más relevantes que los posibles perjuicios para los laboratorios innovadores. Las exenciones al CCP

¹⁵ Los medicamentos biológicos son un alternativa terapéutica a los habituales medicamentos de síntesis química, pero de una mayor complejidad en su producción y de un mayor precio.

que establece el reglamento no son contrarias a la exclusividad en el mercado de la UE que se le ha otorgado a la empresa para un medicamento. Las empresas serán conocedoras del uso de la exención a través del sistema de notificación, así como las autoridades de patentes, y los productos irán identificados de manera que se impida el desvío.

La nueva regulación podría parecer que establece beneficios en el mercado para un determinado tipo de empresas farmacéuticas, aquellas fabricantes de genéricos y/o biosimilares frente a las productoras de medicamentos innovadores. En la práctica no es probable tal enfrentamiento, ya que el desarrollo de productos biosimilares requiere una infraestructura y una investigación previa que solo las grandes empresas tienen ya establecidas, creándose de este modo nuevas expectativas en cuanto a la mejora industrial de todas las empresas farmacéuticas ubicadas en la UE.

Agradecimientos

A Luis González Calbet y Blanca Fernández Barjau, Ministerio de Economía y Empresa.

Bibliografía

AESEG (2018). 20 años del genérico en España, 1997-2017. En *Genérico* (23).

Bailly, M., Gasperec, I., Stril, A., y Laguna-Goya, N. (2016). Teva/Allergan Generics. *Competition Merger Brief* (2). Recuperado de https://ec.europa.eu/competition/publications/cmb/2016/cmb2016_002_en.pdf

Charles Rivers Associates (2016). *Informe CRA: Assessing the economic impacts of changing exemption provisions during patent and SPC* ▷

- protection in Europe*. Recuperado de <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/6e4ce9f8-aa41-11e7-837e-01aa75e-d71a1/language-en>
- Comisión Europea (2009). *Informe final de «Pharmaceutical Sector Inquiry»* de 8 de julio. Recuperado de <https://ec.europa.eu/competition/sectors/pharmaceuticals/inquiry/>
- Comisión Europea (2015). *COM(2015) 550, Comunicación de la Comisión al Parlamento europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social europeo y al Comité de las Regiones: «Mejorar el mercado único: más oportunidades para los ciudadanos y las empresas»*. Recuperado de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52015DC0550&from=EN>
- Comisión Europea (2018). *Impact Assessment accompanying the Proposal for a Regulation COM(2018) 317. SWD(2018) 240*. Recuperado de <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/29463>
- Comisión Europea (2019). *Informe de la Comisión al Consejo y al Parlamento europeo. Aplicación de las normas de competencia en el sector farmacéutico (2009-2017). Colaboración entre las autoridades europeas de competencia en favor de unos medicamentos asequibles e innovadores*. Recuperado de http://ec.europa.eu/competition/sectors/pharmaceuticals/report2019/report_es.pdf
- Comisión Europea (17 de abril, 2019). *Targeted adjustment of intellectual property rules for pharmaceuticals*. (Nota de prensa). Recuperado de https://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-19-2179_en.htm
- Consejo de la UE (16 de enero, 2019). *La UE contribuirá a impulsar las exportaciones de medicamentos genéricos*. (Comunicado de prensa). Recuperado de <https://www.consilium.europa.eu/es/press/press-releases/2019/01/16/eu-to-help-boost-exports-of-generic-pharmaceuticals/>
- Consejo de la UE (20 de enero, 2019). *Medidas de la UE en favor de los productores de medicamentos genéricos*. (Comunicado de prensa). Recuperado de <https://www.consilium.europa.eu/es/press/press-releases/2019/02/20/eu-measures-in-support-of-generic-pharmaceuticals-producers/>
- Consejo de la UE (14 de mayo, 2019). *Medidas de la UE en favor de los productores de medicamentos genéricos*. (Comunicado de prensa). Recuperado de <https://www.consilium.europa.eu/es/press/press-releases/2019/05/14/eu-adopts-measures-in-support-of-generic-pharmaceuticals-producers/>
- Farmaindustria (4 de octubre, 2018). *La industria farmacéutica innovadora supera ya los 40.500 empleos directos, el 94 % indefinidos*. (Nota de prensa). Recuperado de <http://www.farmaindustria.es/web/prensa/notas-de-prensa/2018/10/04/la-industria-farmacéutica-innovadora-supera-ya-los-40-500-empleos-directos-el-94-indefinidos/>
- García Arieta, A., Hernández García, C., y Avendaño Solá, C. (2010). Regulación de los medicamentos genéricos: evidencias y mitos. *Información Terapéutica del Sistema Nacional de Salud* 34 (3).
- García, M. (4 de septiembre, 2016). La planta de mAbxience en León culmina la fabricación de su primer lote de biosimilares. *El Global*. Recuperado de https://www.elglobal.es/hemeroteca/la-planta-de-mabxience-en-leon-culmina-la-fabricacion-de-su-primer-lote-de-biosimilares-BAEG_988911
- González, A., Ivanona, Y., Zozaya, N., Jiménez, M., e Hidalgo, A. (2017). *La introducción de los biosimilares en España. Estimación del ahorro para el Sistema Nacional de Salud*. Madrid, España: Fundación Weber.
- ICEX (2019). *Ficha de Ayudas e incentivos: Sector Biotecnología, Farmacia y Ciencias de la vida*. Recuperado de <http://www.investinspain.org/invest/es/canal-de-informacion/documentacion/como-hacer-negocios-en-espana/DOC2018797823.html>
- Laguna Goya, N. (2012). El sector farmacéutico desde el punto de vista de la competencia. *Comun. Prop. Ind. Derecho Competencia* (65), 213-253. ▷

- Laguna Goya, N., Blázquez Pérez, A., y Pozo Hernández, C. (2006). Legislación sobre autorización de genéricos. *Farmacia Hospitalaria* 30(6), 379-384.
- Mazurkiewicz, A., y Stril, A. (2016). Pfizer / Hospira: Through the looking-glass: assessing competition by biosimilars. *Competition Merger Brief* (1). Recuperado de http://ec.europa.eu/competition/publications/cmb/2016/cmb2016_001_en.pdf
- Mincotur (2018). *Informe de resultados de la convocatoria 2017 de PROFARMA (2017-2020): fomento de la competitividad en la industria farmacéutica*.
- Mincotur (2019). *Agenda Sectorial de la Industria Química y del Refino en España*.
- Navarro Espigares, J. L., y Hernández Torres, E. (2007). Industria farmacéutica, competitividad e integración económica en Europa. *Boletín Económico de ICE*, (2902).
- Nombela C. (2014). Investigación e industria farmacéutica. Pilar de salud. *Cincuenta años de Economía Industrial*. *Economía Industrial* (394). Recuperado de <https://www.mincotur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/Economia Industrial/RevistaEconomiaIndustrial/394/CESAR%20NOMBELA.pdf>
- OCDE (2009). *Policy roundtable: Generic Pharmaceuticals*. DAF/COMP(2009)39. Recuperado de <http://www.oecd.org/competition/sectors/46138891.pdf>
- Parlamento Europeo (2019). *European Parliament legislative resolution of 17 April 2019 on the proposal for a regulation of the European Parliament and of the Council amending Regulation (EC No. 469/2009 concerning the supplementary protection certificate for medicinal products (COM(2018)0317 – C8-0217/2018 – 2018/0161 (COD))*. Recuperado de http://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-8-2019-0401_EN.html?redirect#top
- Pmfarma (2018). *Rovi ha iniciado la comercialización de su biosimilar de enoxaparina en España*. Recuperado de <http://www.pmfarma.es/noticias/26206-rovi-ha-iniciado-la-comercializacion-de-su-biosimilar-de-enoxaparina-en-espana.html>
- Reglamento (UE) 2019/933 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de mayo de 2019, por el que se modifica el Reglamento (CE) n.º 469/2009 relativo al certificado complementario de protección para los medicamentos. *Diario Oficial de la Unión Europea* L 153/1-10, de 11 de junio de 2019. Recuperado de <https://www.boe.es/doue/2019/153/L00001-00010.pdf>
- Sauri, LI. (2015). Desarrollos recientes en la política de la competencia en el sector farmacéutico: Más competencia para una mayor inversión en innovación y para un mejor acceso a los fármacos. *Papeles de Economía Española* (145), 197-211.
- Segura, P. (1998). Patentes y medicamentos genéricos en España. *Revista Española de Farmacoeconomía*, diciembre, 13-19.
- Rodrigo, J. (2019). Medicamentos, innovación tecnológica y economía. *Papeles de Economía Española* (160), 196-203.
- Zaragozá, F., Villaescusa L., y Pi Corrales, G. (2017). *Libro Blanco de los Medicamentos Biosimilares en España*. Madrid, España: Fundación Gaspar Casal (2.ª edición).



*Luis Óscar Moreno García-Cano**

*Ana Fernández de Bobadilla Fernández***

EL FUTURO DE LA RELACIÓN ESPAÑA-MARRUECOS: HACIA UNA CADENA DE VALOR EUROMEDITERRÁNEA

Las relaciones económicas entre España y Marruecos han pasado de descansar en una serie de medidas económicas voluntaristas para amortiguar los conflictos políticos (teoría del colchón de intereses) a fundamentarse en un vínculo económico interdependiente y complementario, basado en la inserción en una misma cadena de valor. En este artículo se tratará de demostrar cómo, a partir de la integración económica de Marruecos con la Unión Europea, España y el vecino magrebí han ido desarrollando una cadena regional de valor (CRV), especialmente relevante en el sector automoción, y que replica, en cierto modo, lo sucedido entre México y EE UU tras la entrada en vigor del NAFTA (Tratado de Libre Comercio de América del Norte). Esta CRV estaría, además, posicionada de manera privilegiada de cara al futuro, dado el contexto actual de «globalización ralentizada», que estaría provocando el acortamiento de las cadenas de valor a nivel global.

Palabras clave: comercio intraindustrial, integración, cadenas de valor, globalización, Marruecos, Unión Europea.

Clasificación JEL: F10, F12, F15.

1. Introducción

Las relaciones entre España y Marruecos se han caracterizado históricamente por ser particularmente complejas y conflictivas. Desde la independencia de Marruecos en 1956, las relaciones bilaterales han estado marcadas por la existencia de conflictos cíclicos. El

contencioso del Sahara Occidental, los problemas en materia de pesca y competencia agrícola, la migración o la reclamación marroquí de Ceuta y Melilla son sucesos que reflejan estas continuas tensiones políticas y diplomáticas entre los dos países.

No obstante, a partir de los años ochenta, España optó por el pragmatismo y el realismo político primando los intereses mutuos y la cooperación sobre el conflicto. Esto se plasmó de manera particular en 1991 con la firma del Tratado de Amistad, Buena Vecindad y Cooperación. Tras este acuerdo, las relaciones políticas y económicas entre ambos países ▷

* Técnico Comercial y Economista del Estado.

** Becaria ICEX 2019 en la Oficina Económica y Comercial de España en Rabat.

Versión de julio de 2019.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2019.3115.6903>

adquirieron un nuevo enfoque. Dicho tratado, basado en principios de tolerancia, convivencia y respeto mutuo, se firmó con el objetivo de evitar recurrir al uso de la fuerza en caso de conflicto, y proponía para ello la celebración de Reuniones de Alto Nivel periódicas entre los jefes de Gobierno y determinados ministerios de ambos países. Fue en estos años en los que los representantes de la política exterior española acuñaron el término de «colchón de intereses» como guía para la elaboración de una red de relaciones económicas y comerciales que produjese beneficios mutuos y, a su vez, sirviese para amortiguar las tensiones políticas entre los dos países. Bajo el paraguas de esta teoría, formulada, entre otros, por Jorge Dezcallar y Miguel Ángel Moratinos, se buscó de manera voluntarista promover la creación de un tejido empresarial español en Marruecos. Como consecuencia de la mejora de las relaciones políticas durante la década de los noventa, los intercambios comerciales entre los dos países se intensificaron, además de producirse un aumento significativo en el volumen de inversión española en el país. Así, entre 1991 y 2000, el promedio de progresión de la inversión española en Marruecos fue de un 47,8%, mientras que para el conjunto de las inversiones extranjeras este promedio no superó el 34,7% (Valle Muñoz, 2007). Durante esta década se consolidaron dos grandes proyectos: la construcción del gaseoducto Magreb-Europa y la instalación de la primera interconexión eléctrica entre España y Marruecos, además de concretarse la adjudicación de la segunda licencia de telefonía móvil al consorcio liderado por Telefónica.

Más adelante, la crisis de 2001-2003, intensificada por el incidente de la isla de Perejil, marcó una ruptura con la etapa anterior, evidenciando las limitaciones de la teoría del «colchón

de intereses» para garantizar la estabilidad de las relaciones diplomáticas. Aun así, entre los años 2001 y 2003 los intercambios comerciales entre los dos países crecieron un 27% (Estacom, 2019).

La normalización de las relaciones, en febrero de 2003, trajo consigo una intensificación en la actividad de las empresas españolas en el país alauí. Durante el año 2003, Red Eléctrica de España y la Oficina Nacional de la Electricidad (ONE) de Marruecos firmaron un acuerdo para instalar el segundo circuito de la conexión eléctrica entre los dos países y Repsol firmó con la Oficina Nacional de Investigación y Explotación Petrolera (ONAREP) un acuerdo que permitiría a la empresa española hacer prospecciones en una zona del Atlántico entre las ciudades de Tánger y Larache (Larramendi Martínez, 2003).

En paralelo al desarrollo de las relaciones bilaterales, las relaciones euromediterráneas cogieron vuelo a partir de la firma de la Declaración de Barcelona en 1995, que dio pie al Acuerdo de Asociación UE-Marruecos, en vigor desde marzo de 2000. El Acuerdo de Asociación preveía amplios compromisos de liberalización comercial mutua, incluyendo la liberalización de bienes industriales y productos agrícolas, pesqueros y transformados, que no entrarían en vigor hasta el año 2012. La cooperación entre la UE y Marruecos se fortaleció aún más con la Política Europea de Vecindad (PEV) lanzada por la UE en 2003, y pocos años más tarde, en 2008, Marruecos se consolidaba como un socio privilegiado de la UE al convertirse en el primer país de la región al que la Unión Europea le otorgaba un Estatuto Avanzado. Ambas partes manifestaron su voluntad para que el Estatuto Avanzado, en su dimensión económica, permitiese el establecimiento de una zona económica común entre las dos regiones. Para ello, las relaciones ▷

debían pasar por el acercamiento de la normativa marroquí al acervo comunitario y por la firma de un acuerdo de libre comercio profundo y completo¹ (European External Action Service, 2008).

Otro hito, si bien éste de carácter empresarial, de las relaciones de Marruecos con la Unión Europea, se produjo en 2007 con la firma por parte de las autoridades marroquíes y del grupo Renault-Nissan de un acuerdo para la puesta en marcha del proyecto automovilístico más grande del norte de África. Este acuerdo supuso la instalación de una planta productiva en Tánger, con una inversión de más de 600 millones de euros y una capacidad de producción que alcanza, hoy en día, los 400.000 vehículos. La inauguración de la fábrica en febrero de 2012 atrajo a una amplia red de proveedores tanto locales como internacionales, permitió la aparición de una industria auxiliar a proximidad de la factoría y, en términos generales, sirvió como locomotora para el desarrollo del sector automovilístico en el país (Vidizan-Auktor & Hahn, 2017).

Coincidiendo en el tiempo con la inauguración de la fábrica de Renault, en 2012 se hizo efectivo el desmantelamiento arancelario definitivo de los productos industriales dentro del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Marruecos y, unos meses más tarde, en octubre del 2012, entró en vigor el Acuerdo de Asociación para los productos agrícolas, agrícolas transformados y productos pesqueros.

En este contexto surgió un nuevo paradigma como guía de las relaciones económicas y comerciales bilaterales entre España y Marruecos, y que no es otro que el de la

integración de las empresas de estos países en una misma cadena de valor a ambos lados del Estrecho, en función de las ventajas comparativas respectivas. Las reformas económicas llevadas a cabo por las autoridades marroquíes, especialmente aquellas que facilitaron la creación de zonas francas²; el desarrollo de las infraestructuras y, en particular, las construcciones del puerto de Tánger Med y la fábrica de Renault-Nissan; y la eliminación definitiva de los aranceles a los productos industriales entre Europa y Marruecos, son sin duda los hitos que dieron lugar a este nuevo modelo, que rige actualmente las relaciones económicas y comerciales bilaterales entre España y Marruecos.

Así, las relaciones económicas y comerciales entre ambos pasan de ser un mero instrumento de política exterior para amortiguar las tensiones políticas, de acuerdo con la teoría del «colchón de intereses», a un fin en sí mismas. El marco económico euromediterráneo, con sus carencias, proporciona mecanismos para despolitizar las relaciones económicas y suponen un factor añadido de estabilidad. Gestionar políticamente las relaciones económicas y comerciales en un mundo globalizado es tarea compleja. Por tanto, es sin duda una buena noticia la inserción de estas en este nuevo modelo de integración económica bilateral, basado en el aprovechamiento mutuo de nuestras ventajas comparativas respectivas en sectores como la automoción, el textil o la agroindustria. ▷

¹ El Estatuto Avanzado puede consultarse en https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/feuilleteroute-sa_fr.pdf

² Establecidas por la Ley 19-94 (Dahir No. 1-95-1 del 26 de enero de 1995), las zonas francas de exportación son áreas específicas del territorio aduanero donde están autorizadas, en dispensa de la reglamentación aduanera, del control de comercio exterior y del control de cambios, todas las actividades de exportación con vocación industrial o comercial, así como las actividades de servicio relacionadas. Zonas francas en Marruecos: Tánger, Tánger Med Ksar el Majaz Melloussa, Kebdana, Nador y Kenitra.

2. La cadena de valor como nuevo paradigma de la relación económica bilateral

Una de las manifestaciones más claras del proceso de globalización ha sido la fragmentación de los procesos de producción y el surgimiento de las cadenas globales de valor, o CGV (Peña, Bonet, y Moreno, 2013). Las CGV pueden definirse como el conjunto de actividades o etapas de producción que se realizan en diferentes países y que son requeridas para la elaboración y venta de bienes y servicios finales (Prades y Villanueva, 2017).

Las relaciones comerciales entre España y Marruecos son, desde el año 2012, un ejemplo de esta nueva realidad en la economía global actual. Dichas relaciones no se basan ya en el intercambio comercial interindustrial de bienes agrícolas por manufacturas, sino en la integración de las operaciones de las empresas españolas y marroquíes en una misma cadena de valor.

Esta integración en la cadena de valor ha permitido que en el periodo 2012-2018 se hayan duplicado los flujos comerciales bilaterales, tanto en exportaciones como en importaciones, hasta alcanzar, prácticamente, los 15.000 millones de euros, lo que supone el 17% del PIB marroquí. Todo esto ha supuesto que España, hoy en día, sea el primer proveedor y cliente de Marruecos, superando a Francia como primer socio comercial desde 2012, según datos de Eurostat, y desde 2014, según datos marroquíes de Office des Changes. Además, las relaciones se han vuelto más equilibradas y complementarias. En concreto, la tasa de cobertura comercial³ ha pasado del 170% en 2012 al 115% en mayo de 2019.

³ Tasa de cobertura: $X/M \cdot 100$, donde X son las exportaciones y M las importaciones.

Esta nueva dinámica económica entre Marruecos y España replica, a pequeña escala, el modelo económico bilateral que se instauró entre EE UU y México tras la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (en adelante TLCAN o NAFTA) en 1994. Este modelo se basa también en la inserción de ambos países en una misma cadena de valor, siendo especialmente destacado en la industria automotriz. La mayor parte del aumento en los flujos del comercio entre estos dos países se debió a la inserción en la cadena bilateral, y la distribución geográfica se hizo en función de las ventajas comparativas respectivas, produciéndose una especialización en la exportación de bienes intermedios (aguas arriba) por parte de EE UU y de bienes finales (aguas abajo) por parte de México. De este modo, el aumento en el flujo de bienes intermedios exportados de EE UU a México y el aumento de las importaciones de productos terminados de origen mexicano por parte de EE UU favorecieron que las regiones fronterizas de estos dos países se consolidaran como un centro de producción de gran importancia para la industria a nivel global. En concreto, la producción mexicana de vehículos ligeros pasó de representar un 6% de la producción total norteamericana de dichos bienes en 1999 a un 19% en 2012 (Klier y Rubenstein, 2013). Asimismo, el NAFTA fue determinante para el auge del comercio intraindustrial en la década de 1990, tanto en el comercio total mexicano como en el bilateral con EE UU, y ha sido especialmente notable en el capítulo de automóviles, sus partes y accesorios (el comercio intraindustrial mexicano correspondiente al capítulo de automóviles y sus partes se incrementó un 45% entre los años 1993 y 1999) (León González Pacheco y Dussel Peters, 2001).

Con el objetivo de analizar si las relaciones comerciales bilaterales entre Marruecos y España replican, a pequeña escala, el modelo ▷

bilateral entre EE UU y México tras la entrada en vigor del NAFTA se analizará, a continuación, la evolución del comercio intraindustrial entre España y Marruecos, haciendo uso del índice de Grubel Lloyd, y también se examinará si se replica el patrón de especialización a través de la observación de los datos de bienes intermedios y finales. No obstante, con el fin de obtener una panorámica previa de la evolución de las relaciones económicas bilaterales, se procederá, en un primer momento, a la observación de los flujos comerciales y de la evolución de los índices de intensidad exportadora e importadora de ambos países con el fin de observar la especialización geográfica relativa que estos muestran.

Para este estudio, el periodo objeto de análisis comprenderá los años 2011 a 2018, siendo 2011 el año anterior a la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio (ALC) de bienes industriales y a la puesta en funcionamiento de la fábrica de Renault.

2.1. Flujos comerciales bilaterales

La Tabla 1 contiene tanto los datos de exportación e importación de España con distintos

países y zonas geográficas en dos momentos discretos en el tiempo, los años 2011 y 2018, como el porcentaje de crecimiento del total de los flujos comerciales en este periodo. Como puede observarse en dicha tabla, los flujos comerciales con la región del Magreb muestran un incremento significativo del 38%. De todos los países analizados, los flujos comerciales con Marruecos presentan la mayor tasa de crecimiento, un 51%. De hecho, puede constatar que tanto las exportaciones como las importaciones españolas a este país se han duplicado durante el periodo de análisis.

2.2. Intensidad exportadora e importadora

La Tabla 2 recoge los índices de intensidad exportadora e importadora⁴ (IIE y III), que sirven para determinar si el valor del comercio ▷

⁴ Índice de Intensidad Exportadora (IIE) = $(X_{ij}/X_i)/(M_j/W)$, donde X_{ij} : exportaciones de país «i» a «j»; X_i : exportaciones totales del país «i»; M_j : importaciones totales del país «j»; W : exportaciones totales mundiales. Índice de Intensidad Importadora (III) = $(M_{ij}/M_i)/(X_j/W)$, donde M_{ij} : importaciones del país «i» desde el país «j». Un índice de 1 significa que los flujos de los países i y j son proporcionales a su peso en el comercio internacional, mientras que un índice mayor que 1 refleja flujos de mayor importancia de lo que justifica la participación del país en el comercio mundial.

TABLA 1
FLUJOS COMERCIALES ESPAÑOLES
(En euros)

Zona geográfica	2011			2018			% crecimiento flujos comerciales 2011-2018
	Exportaciones	Importaciones	Total flujos comerciales	Exportaciones	Importaciones	Total flujos comerciales	
UE-27	140.118.931	136.703.106	276.822.037	183.327.427	169.416.183	352.743.610	22
Francia	37.171.157	28.580.884	65.752.041	42.976.770	34.475.735	77.452.506	15
Portugal	17.561.493	9.248.710	26.810.203	21.085.732	11.561.303	32.647.035	18
China	3.387.341	18.704.831	22.092.172	6.276.447	26.908.451	33.184.898	33
Brasil	2.595.181	3.600.665	6.195.846	2.423.598	4.834.464	7.258.062	15
Magreb	7.734.794	10.219.247	17.954.041	13.202.480	15.742.216	28.944.696	38
Argelia	2.498.805	5.669.994	8.168.798	3.384.056	4.774.198	8.158.254	0
Marruecos	4.130.312	3.100.629	7.230.941	8.221.213	6.651.939	14.873.152	51
Túnez	850.255	597.592	1.447.847	843.365	630.023	1.473.389	2

Fuente: elaboración propia a partir de datos de DataComex.

TABLA 2
ÍNDICES DE INTENSIDAD EXPORTADORA E IMPORTADORA

Zona geográfica	España				Incremento% (2011-2018)	
	2011		2018		IIE	III
	IIE	III	IIE	III		
UE-27	1,95	1,61	1,98	1,62	2	1
Francia	4,43	3,40	4,49	3,73	1	10
Portugal	18,02	10,80	16,30	10,35	-10	-4
China	0,17	0,69	0,20	0,66	22	-3
Brasil	0,98	0,98	0,92	1,24	-6	27
Magreb	5,26	5,30	6,82	8,16	30	54
Argelia	4,50	5,37	4,92	7,05	9	31
Marruecos	7,94	9,97	11,03	13,94	39	40
Túnez	3,02	2,33	2,88	2,50	-5	7

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Trade Map-International Trade Statistics.

entre dos países es mayor o menor que lo que podría esperarse sobre la base de su importancia en el comercio mundial (The World Bank Group, 2010). Los índices de mayor intensidad comercial con España los obtiene Portugal, y en segundo lugar, Marruecos. No obstante, se aprecia que, en el periodo analizado, dichos índices han aumentado en mayor proporción en el caso de Marruecos que en el de Portugal. Además, los flujos comerciales españoles son más intensos con la región del Magreb, por el peso relativo de Marruecos, que con el conjunto de la Unión Europea y por supuesto que con China y Brasil.

En general, los datos anteriores denotan una importancia significativamente elevada y creciente de Marruecos en los flujos comerciales españoles, tanto en lo que se refiere a las exportaciones como a las importaciones.

2.3. Comercio intraindustrial

Según Grubel y Lloyd (1975), el comercio intraindustrial se define como el intercambio comercial, entre dos países, de bienes pertenecientes a la misma industria. Este comercio

intraindustrial puede ser de tipo horizontal, referido a la transacción de productos diferenciados pero que se encuentran en el mismo proceso de producción, o vertical, referido al intercambio de bienes en distintos estados de elaboración, y que implica, por tanto, la fragmentación de la cadena de producción en distintos países (León Gonzalez Pacheco y Dussel Peters, 2001).

Para analizar la presencia de comercio intraindustrial en los intercambios de Marruecos y España se empleará el índice de Grubel-Lloyd, siguiendo la siguiente fórmula⁵:

$$IIT_{i,AB} = \left[\frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \right] \cdot 100$$

Se considerará el capítulo 87 (vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios) como caso específico de estudio, ya que se trata del primer sector de exportación español con destino Marruecos⁶. ▶

⁵ IIT (*interindustrial trade index*) mide la existencia de comercio intraindustrial, entre los países A y B, donde X_i y M_i son el valor de las exportaciones e importaciones del sector i respectivamente. El índice tendrá que estar comprendido entre 0 y 100.

⁶ Teniendo en cuenta la clasificación según sectores ICEX.

TABLA 3
ÍNDICE DE GRUBEL-LLOYD

Capítulo	2011		2018		2011	2018	Dif. 2011-2018 %
	Exportaciones (Miles de euros)	Importaciones (Miles de euros)	Exportaciones (Miles de euros)	Importaciones (Miles de euros)	G-L %	G-L %	
87	259.982	52.631	815.843	411.374	34	67	99

Fuente: elaboración propia a partir de datos de DataComex.

De acuerdo con los datos analizados, el índice de Grubel-Lloyd muestra un incremento del comercio intraindustrial en el comercio de los bienes del capítulo 87, pasando de un 34% en el año 2011 a un 67% en 2018. De este modo, se observa que el intercambio de automóviles y sus accesorios entre ambos países se habría consolidado como un comercio de tipo intraindustrial en los años de estudio, al igual que sucedió entre México y EE UU tras el NAFTA.

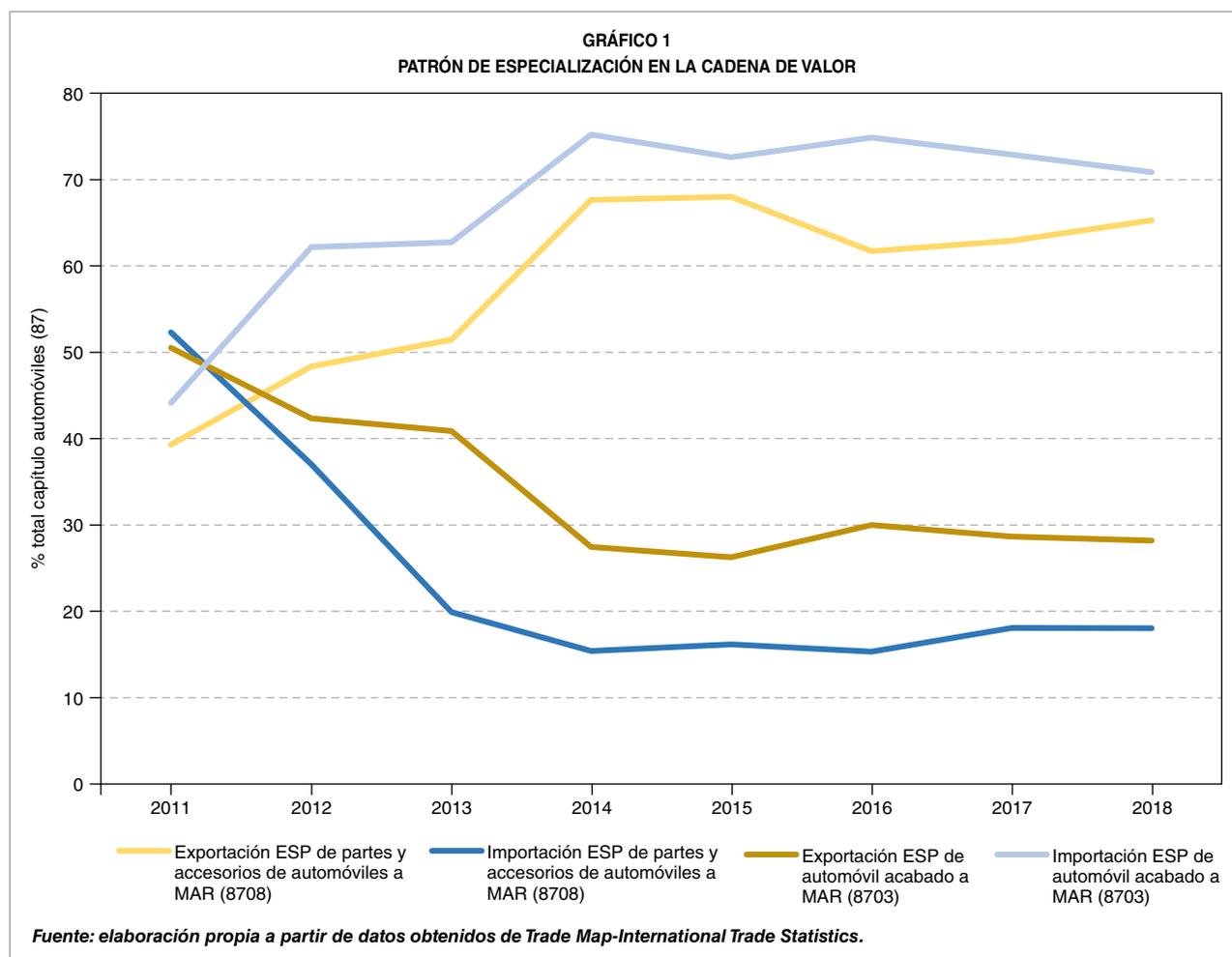
Por otra parte, a continuación, se analizará el comercio con un mayor nivel de desagregación, a fin de detallar si el comercio intraindustrial se lleva a cabo dentro de la misma cadena de valor (comercio intraindustrial vertical), y en tal caso, ver el patrón de especialización de ambos países en la cadena de valor. Para ello se tendrá en cuenta el intercambio de bienes de las partidas a cuatro dígitos dentro del capítulo 87, que comprende tanto automóviles acabados como sus partes y componentes.

De acuerdo con los datos, la participación de las importaciones españolas de origen marroquí de automóviles acabados (correspondientes a la partida 8703, «Coches de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para transporte de personas») sobre el total de las importaciones españolas de automóviles y sus partes marroquíes (capítulo 87) pasó de suponer un 44% del total en 2011 a un 71% en 2018. Por su parte, la participación de las exportaciones españolas a Marruecos de estos bienes sobre el total, en cambio,

disminuyó: desde un 51% en 2011 hasta un 28% en 2018.

Por otra parte, la proporción de las importaciones españolas de origen marroquí de las partes y accesorios para automóviles (correspondientes a la partida 8708, «Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05») sobre el total de las importaciones españolas de automóviles y sus partes de origen marroquí (capítulo 87) se redujo a partir de 2011 desde un 52% hasta un 18%, y el peso de las exportaciones españolas a Marruecos de estos bienes sobre el total de exportaciones de automóviles y sus partes se incrementó desde un 39% en 2011 hasta un 65% en 2018.

En definitiva, como puede constatarse en el Gráfico 1, elaborado a partir de los datos arriba mencionados, desde el año 2012 el patrón de especialización bilateral se asemeja al que se produjo entre México y EE UU, tras el NAFTA. Así, España participaría en la cadena de valor «aguas arriba» y Marruecos, por su parte, se ubica al final de la cadena de valor, participando «aguas abajo». El comercio intraindustrial entre ambas regiones es por tanto de tipo vertical. Es decir, España se ha especializado en exportar partes y accesorios de automóviles a Marruecos, que luego son incorporados en los vehículos automóviles terminados y exportados de Marruecos a España. De hecho, esto se plasma en la dinámica de las fábricas de Renault en Sevilla y Valladolid, que producen las cajas de cambio y los motores del Dacia Lodgy fabricado en Tánger, Marruecos. ▷



3. Perspectivas de futuro: ¿cómo alcanzar el potencial de la relación económica bilateral?

Entre los años 1990 y 2010, gracias a la reducción de costes de transporte y comunicación, así como de los aranceles, el comercio mundial vivió una época de expansión. Además, la apertura de China al mercado mundial resultó en el traslado de la producción de multinacionales europeas y norteamericanas al país, como consecuencia de sus bajos costes laborales, lo que dio lugar al despliegue de cadenas globales de valor. Según la OCDE, el 70% del comercio mundial se lleva a cabo dentro de estas cadenas globales de valor.

Este proceso de globalización, en cambio, podría estar revirtiéndose, al menos parcialmente. De hecho, varios economistas ya hacen referencia a esta nueva era como de «*slowbalisation*», o «globalización ralentizada», y nace precisamente de la tendencia mundial creciente de apoyar medidas proteccionistas, así como de las continuas tensiones geopolíticas entre los países, en particular entre EE UU y China.

Por ello, las cadenas globales de valor están acortándose, hasta el punto de que estas pasarían cada vez más a mutar en cadenas regionales de valor. La razón de este acortamiento estriba en los cada vez mayores riesgos políticos y comerciales en los que se incurre al contar con extensas cadenas de suministro, ▷

así como en la creciente importancia del servicio al cliente (entrega a domicilio en cortos plazos de tiempo y «*customización*» del producto), que hace primar la cercanía al cliente sobre la reducción de costes laborales. En particular, el acortamiento de las cadenas de valor está siendo especialmente intenso en los sectores automovilístico, textil y electrónico, según los resultados de un estudio llevado a cabo por McKinsey Global Institute (2019). En relación con la distribución geográfica del fenómeno de regionalización de las cadenas de valor en el sector automoción, Hua Thai-Tang, director de la cadena de suministro de Ford, afirma que se está tejiendo en torno a tres ejes centro-periferia (*hub and spoke*) a nivel mundial, que serían: México y EE UU en Norteamérica, China y el Sudeste Asiático en Asia, y, por último, Europa del Este y Marruecos con Europa Occidental en Europa (*The Economist*, 2019).

Todo esto supone una oportunidad para Marruecos de posicionarse, de manera privilegiada, respecto del suministro de Europa, y esto puede decirse no solo para Marruecos, sino también para España, al estar ambos países insertos en la misma cadena de valor.

No obstante, pese a las buenas perspectivas, las relaciones económicas de Marruecos con Europa aún no han alcanzado su máximo potencial. A modo de comparación, México exporta aproximadamente 290.000 millones de euros a EE UU, un mercado de unos 320 millones de habitantes, mientras que Marruecos, por su parte, exporta 16.000 millones de euros a la Unión Europea, que cuenta con una población de 500 millones de personas. Aunque México y Marruecos no son comparables ni en términos de población ni de PIB, existe, sin duda, un elevado margen de crecimiento de los intercambios comerciales con la Unión Europea.

Marruecos y España deberán tratar de aprovechar íntegramente el potencial de sus relaciones bilaterales. Así, la hipótesis de los «socios comerciales naturales» expone que los acuerdos de libre comercio intensifican el bienestar en aquellos países con flujos comerciales complementarios y con una proximidad geográfica significativa (Schiff y Wang, 2007). Por ello, Marruecos y España, países vecinos y con unas relaciones económicas cada vez más complementarias e interdependientes, alcanzarían el potencial bilateral en la medida en que se intensifique la integración regional entre ambos.

Así, la firma de un acuerdo de libre comercio completo y profundo, en negociación desde marzo de 2013 y paralizado desde abril de 2014⁷, permitiría, eventualmente, un desarrollo más estrecho e intenso de la cadena de valor de Marruecos con España y con Europa. Para alcanzar dicho acuerdo, Marruecos tendría que acercar la normativa marroquí al acervo comunitario, garantizar la seguridad jurídica, avanzar en la protección de inversiones, mejorar el acceso a la contratación pública de empresas extranjeras y garantizar la igualdad de trato con las sociedades marroquíes. Además, la adopción de estándares comerciales europeos en el marco del acuerdo permitiría conseguir a Marruecos un acceso pleno al mercado interior comunitario.

4. Conclusiones

Es constatable que las relaciones económicas entre España y Marruecos han dado un ▷

⁷ Las negociaciones se encuentran paralizadas por la situación política derivada de los problemas relativos a la inserción del Sahara Occidental en los acuerdos agrícola y pesquero. Actualmente, la Unión Europea y Marruecos, una vez solucionada la incorporación del Sahara Occidental en los acuerdos agrícola y pesquero, están en fase de *brainstorming* para analizar hacia dónde debe ir el futuro de la relación.

importante salto cualitativo hacia adelante en los últimos años. Se ha pasado de la sucesión de conflictos políticos concatenados con medidas económicas voluntaristas para combatirlos al establecimiento de una relación económica sólida, interdependiente y complementaria. Esta nueva relación se ha forjado a partir de la integración de ambas economías en una misma cadena de producción a ambos lados del Estrecho. Y esto ha sido posible gracias a la instauración de las zonas francas por parte de las autoridades marroquíes, lo que, sin duda, ha contribuido a atraer importantes inversiones como las de Renault-Nissan o PSA; así como a una mayor integración regional de Marruecos con su socio económico de mayor importancia, la Unión Europea.

Esta integración ha sido especialmente destacada en el sector de automoción, tal y como reflejan los datos anteriormente analizados. De este modo, el intercambio entre España y Marruecos de bienes pertenecientes a la industria automotriz se ha ido consolidando, de acuerdo con un patrón de especialización «aguas arriba» por parte de España y «aguas abajo» por parte de Marruecos, lo que responde a las ventajas comparativas respectivas, tal y como sucedió casi dos décadas antes entre EE UU y México, tras la entrada en vigor del NAFTA.

Esta cadena de valor bilateral se enmarca en el contexto económico y comercial actual, dominado por el proteccionismo y las tensiones geopolíticas. Así, las cadenas globales de valor, nacidas del fenómeno de la globalización y de la deslocalización de las multinacionales europeas y norteamericanas, estarían actualmente en plena metamorfosis. El nuevo paradigma económico y comercial, que algunos denominan como «*slowbalisation*» o «globalización ralentizada» estaría provocando el acortamiento de las cadenas de valor, convirtiéndose estas,

cada vez más, en cadenas regionales de valor. En este contexto, Marruecos podría convertirse en una pujante frontera de producción Sur complementaria a la que ya existe entre Europa del Este con la Europa Occidental, siempre y cuando se intensifique la integración con la Unión Europea, a través de la firma de un acuerdo de libre comercio amplio y profundo. Esto, sin duda, reforzaría el papel de España como vector complementario para el desarrollo de la cadena regional de valor Unión Europea-Marruecos, estableciendo un nuevo eje bilateral de integración.

Bibliografía

- Amirah Fernández, H. (2015). *Informe Elcano 19. Relaciones España-Marruecos*. Recuperado de http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/ri-elcano_es/publicacion?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/publicaciones/informe-elcano-19-relaciones-espana-marruecos
- Arteaga, F. (2014). *España mirando al Sur: del Mediterráneo al Sahel*. Madrid: Real Instituto Elcano. Recuperado de http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/ri-elcano_es/publicacion?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/publicaciones/informe-elcano-18-espana-mirando-al-sur-mediterraneo-sahel
- Banco de México (2019). *Global Value Chains in Mexico: A Historical Perspective*.
- Cembrero, I. (27 de septiembre de 2003). Rabat adjudica a Repsol un contrato de prospección en su costa atlántica. *El País*. Recuperado de https://elpais.com/diario/2003/09/27/economia/1064613607_850215.html
- Cepillo Galvín, M. Á. (2015). La zona de libre cambio Unión Europea-Marruecos, ¿un paso decisivo para la conclusión de un acuerdo de libre comercio amplio y profundo? *Revista de Estudios Internacionales Mediterráneos (REIM)*. Recuperado ▷

- de <https://revistas.uam.es/index.php/reim/articulo/view/922>
- Comisión Europea (2019). *Countries and regions, Morocco*. Recuperado de <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/morocco/>
- Escribano, G. (2015). *Un nuevo discurso para las relaciones económicas entre Marruecos y España*. Real Instituto Elcano. Recuperado de http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/comentario-escribano-nuevo-discurso-relaciones-economicas-marruecos-espana
- European External Action Service (2008). *Document conjoint UE-Maroc sur le renforcement des relations bilatérales /Statut Avancé*. Recuperado de https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/feuilledeRoute-sa_fr.pdf
- Klier, T., y Rubenstein, J. (2013). The growing importance of Mexico in North America's auto production. *Chicago Fed Letter*.
- Larramendi Martínez, M. de (2003). España-Marruecos: una vecindad compleja. *Fundación Dialnet*. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4148283>
- León Gonzalez Pacheco, A., y Dussel Peters, E. (2001). El comercio intraindustrial en México, 1990-1999. *Comercio exterior*, 51(7), 652-664.
- Lund, S. et al. (enero de 2019). *Globalización en transición: El futuro del comercio y las cadenas de valor*. McKinsey Global Institute. Recuperado de <https://www.mckinsey.com/featured-insights/innovation-and-growth/globalization-in-transition-the-future-of-trade-and-value-chains/es-es>
- OECD (2010). *Measuring Globalisation: OECD Economic Globalisation Indicators 2010*. Recuperado de https://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/measuring-globalisation-oecd-economic-globalisation-indicators-2010-intra-industry-trade_9789264084360-85-en
- Peña, J., Bonet, A., y Moreno, L. O. (2013). Nuevas estadísticas de comercio internacional de bienes y servicios en valor añadido. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4727858>
- Prades, E., y Villanueva, P. (2017). *España en las cadenas globales de valor*. Banco de España.
- Sánchez Sandoval, J. J. y El Fathi, A. (2007). *Relaciones España-Marruecos. Nuevas Perspectivas y enfoques*. Universidad de Cádiz.
- Schiff, M., y Wang, Y. (2007). North-South technology diffusion, regional integration, and the dynamics of the «natural trading partners» hypothesis. *Revue d'économie du développement*.
- The Economist (13-19 de julio de 2019). Special report Global Supply Chains. *The Economist*, 3-8.
- The World Bank Group (2010). *The World Bank*. Recuperado de https://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp-es/Content/Utilities/e1.trade_indicators.htm
- Valle Muñoz, S. (2007). Las relaciones económicas entre España y Marruecos. Dos socios privilegiados. *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2383899>
- Vidizan-Auktor, G., y Hahn, T. (2017). *The Effectiveness of Morocco's Industrial Policy in Promoting a National Automotive Industry*. Bonn: German Development Institute/Deutsches Institut für Entwicklungspolitik (DIE).
- Villarreal, M. (2019). *US-Mexico Economic Relations: Trends, Issues and Implications*. Library of Congress. Congressional Research Service. Recuperado de <https://crsreports.congress.gov/>

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (BICE)
ISSN 0214-8307

SUSCRIPCIÓN ANUAL

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (12 NÚMEROS)			
	ESPAÑA 1 año	UNIÓN EUROPEA 1 año	RESTO DEL MUNDO 1 año
SUSCRIPCIÓN	65,00 €	85,00 €	85,00 €
Gastos de envío España	2,88 €	5,16 €	9,72 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	2,72 €		
TOTAL	70,60 €	90,16 €	94,72 €

EJEMPLARES SUELTOS

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO	7,00 €	9,00 €	9,00 €
Gastos de envío España	0,24 €	0,56 €	0,81 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,29 €		
TOTAL	7,53 €	9,56 €	9,81 €

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO EXTRAORDINARIO	12,00 €	15,00 €	15,00 €
Gastos de envío España	0,73 €	3,30 €	5,66 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,51 €		
TOTAL	13,24 €	18,30 €	20,66 €

Suscripciones y venta de ejemplares sueltos

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Centro de Publicaciones.

C/ Panamá, 1. Planta 0, despacho 3.

Teléfonos: 91 3 49 51 29 – 91 3 49 51 33 (venta de publicaciones)

91 3 49 43 35 (suscripciones)

Correos electrónico: CentroPublicaciones@mincotur.es



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, COMERCIO
Y TURISMO

SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA

SUBDIRECCIÓN GENERAL
DE DESARROLLO NORMATIVO,
INFORMES Y PUBLICACIONES
CENTRO DE PUBLICACIONES

DIRECTRICES PARA AUTORES

La persona o personas interesadas en presentar un artículo para su publicación en el *Boletín de Información Comercial Española* (BICE) deberán enviar el artículo en formato Microsoft Word a la dirección de correo electrónico revistasice.ssc@mincotur.es o a través de la propia página web (www.revistasice.com).

El documento se acepta solo en español y debe cumplir las siguientes características:

1. Ser material original no publicado ni presentado en otro medio de difusión.
2. La extensión total del trabajo (incluyendo cuadros, gráficos, tablas, notas, etcétera) no debe ser inferior a 15 páginas ni superior a 20. La fuente será Times New Roman, tamaño 12, espaciado doble y paginado en la parte inferior derecha.
3. En la primera página se hará constar el título del artículo que deberá ser breve, claro, preciso e informativo y la fecha de conclusión del mismo. Nombre y apellidos del autor o autores, filiación institucional, dirección, teléfono y correo electrónico de cada uno de ellos, así como la forma en que desean que sus datos aparezcan.
4. En la segunda página del texto se incluirá:
 - El título.
 - Un resumen del trabajo con una extensión máxima de 10 líneas con la siguiente estructura: objetivo, método y principal resultado o conclusión.
 - De 2 a 6 palabras clave que no sean coincidentes con el título.
 - De 1 a 5 códigos de materias del Journal of Economic Literature (clasificación JEL) para lo cual pueden acceder a la siguiente dirección electrónica:
<https://www.aeaweb.org/jelguide/jel.php>
5. En las siguientes páginas se incluirán el texto, la información gráfica y la bibliografía con la siguiente organización.
 - Se incluirá, por este orden, introducción, desarrollo, conclusiones y bibliografía, y anexos si los hubiera. Los apartados y subapartados se numerarán en arábigos respondiendo a una sucesión continuada utilizando un punto para separar los niveles de división, según el siguiente modelo:
 - 1. Título del apartado**
 - 1.1. Título del apartado**
 - 1.1.1. Título del apartado
 - 2. Título del apartado**
 - Las notas de pie de página irán integradas en el texto y su contenido debe estar al final de su misma página en tamaño 10 y espacio sencillo.
 - En un archivo Excel independiente se incluirá la representación gráfica (cuadros, gráficos, diagramas, figuras, etcétera), que debe llevar título, estar numerada y referenciada en el texto. En la parte inferior se incluirá la fuente de información y/o notas aclaratorias.
 - Las citas de libros y artículos en el texto, se indicarán entre paréntesis con el apellido del autor y el año. Ej.: (Martínez, 1991).
 - Las referencias a siglas deben ir acompañadas, en la primera ocasión en que se citen, de su significado completo.
 - La bibliografía se ordenará alfabéticamente siguiendo las normas de la American Psychological Association (APA) siendo los más utilizados:

Libro

Apellido, A. A. (Año). *Título*. Ciudad, País: Editorial.

Ej.: Crick, F. (1994). *La búsqueda científica del alma*. Madrid, España: Debate.

Libro electrónico

Apellido, A. A. (Año). *Título*. Recuperado de <http://www...>

Ej.: De Jesús Domínguez, J. (1887). *La autonomía administrativa en Puerto Rico*. Recuperado de <http://memory.loc.gov>

Libro electrónico con DOI

Apellido, A. A. (Año). *Título*. doi: xx

Ej.: Freud, S. (2005). *Psicología de las masas y análisis del yo*. doi: 10.1007/97-0-387-85784-8

Capítulo de libro

Apellido, A. A., y Apellido, B. B. (Año). Título del capítulo o la entrada. En A. A. Apellido (Ed.), *Título del libro* (pp. xx-xx). Ciudad, País: Editorial.

Ej.: Molina, V. (2016). Los centros de escritura en Latinoamérica: Consideraciones para su diseño e implementación. En G. Bañales, M. Castelló y A. Vega (Eds.), *Enseñar a leer y escribir en la educación superior. Propuestas educativas basadas en la investigación* (pp. 339-362). México: Fundación sm.

Publicaciones periódicas formato impreso

Apellido, A. A., Apellido, B. B., y Apellido, C. C. (Año). Título del artículo. *Nombre de la revista*, volumen(número), pp-pp.

Ej.: Parés-Ramos, I. K., Gould, W. A., and Aide, T. M. (2008). Agricultural abandonment, suburban growth, and forest expansion in Puerto Rico between 1991 and 2000. *Ecology & Society*, 12(2), 1-19.

Publicaciones periódicas con DOI

Apellido, A. A., Apellido, B. B., y Apellido, C. C. (Año). Título del artículo. *Nombre de la revista*, volumen(número), pp-pp. doi: xx

Ej.: Demopoulos, A. W. J., Fry, B., and Smith, C.R. (2007). Food web structure in exotic and native mangroves: A Hawaii-Puerto Rico comparison. *Oecologia*, 153(3), 675-686. doi:10.1007/s00442-007-0751-x

Publicaciones periódicas online

Apellido, A. A. (Año). Título del artículo. *Nombre de la revista*, volumen(número), pp-pp. Recuperado de <http://www...>

Ej.: Cintrón, G., Lugo, A. E., Pool, D. J., and Morris, G. (1978). Mangroves of arid environments in Puerto Rico and adjacent islands. *Biotropica*, 10(2), 110-121. Recuperado de <http://www.jstor.org/pss/2388013>

Artículo de periódico impreso

Con autor:

Apellido A. A. (Fecha). Título del artículo. *Nombre del periódico*, pp. xx-xx.

Ej.: Manrique-Grisales, J. (2010, 14 de noviembre). La bestia que se tragó Armero. *El espectador*, pp. 16-17.

Sin autor:

Título del artículo. (Fecha). *Nombre del periódico*, pp. xx-xx.

Ej.: Drogas genéricas (2010, 25 de septiembre). *El Tiempo*, p. 15.

Artículo de periódico online

Apellido, A. A. (Fecha). Título del artículo. *Nombre del periódico*. Recuperado de <http://www...>

Ej.: Bonet, E. (2011, 2 de febrero). Miles de personas oran en la plaza Tahrir de El Cairo. *El Tiempo*. Recuperado de http://www.eltiempo.com/mundo/africa/protestas-en-egipto_8817580-4

Referencia a páginas webs

Autor de la página. (Fecha). *Título de la página*. Lugar de publicación: Casa publicadora. Recuperado de <http://www...>

Ej.: Argosy Medical Animation. (2007-2009). *Visible body: Discover human anatomy*. New York: Argosy Publishing. Recuperado de <http://www.visiblebody.com>

Ley/Reglamento

Título de la ley. *Publicación*, número, fecha de publicación, página inicial-página final. <http://www.boe.es...>

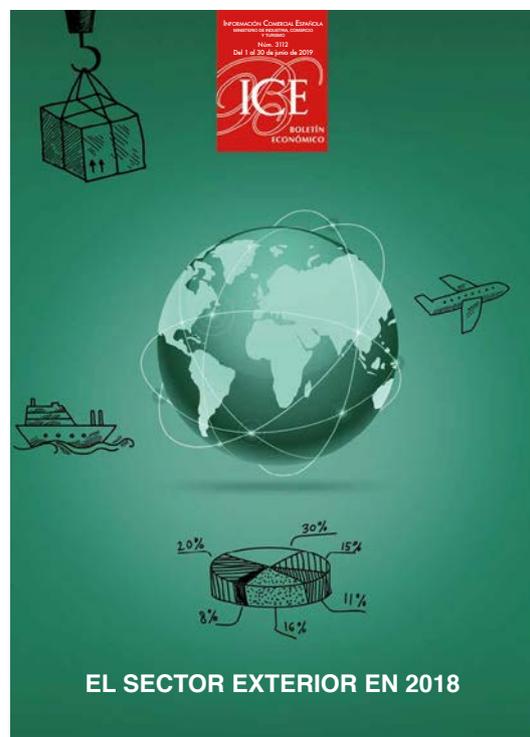
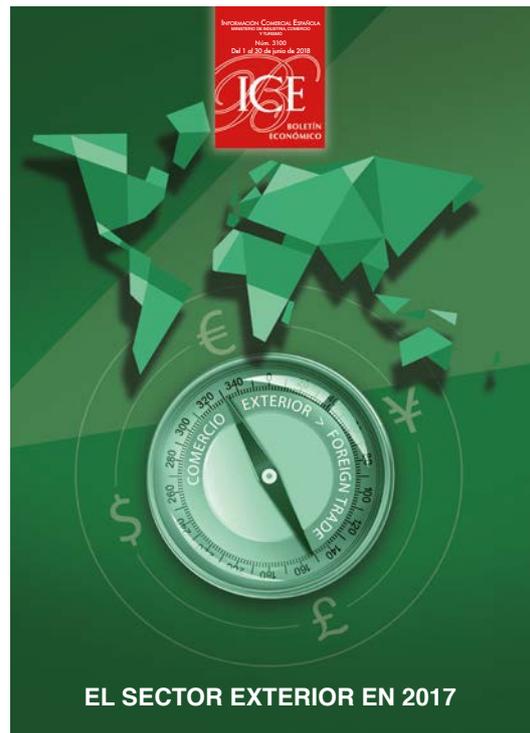
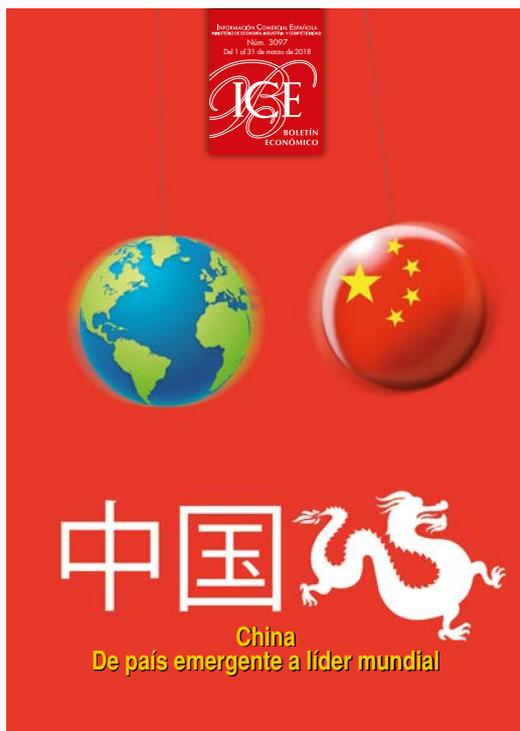
Ej.: Ley Orgánica 8/2013, de 9 de diciembre, para la mejora de la calidad educativa. *Boletín Oficial del Estado*, núm. 295, de 10 de diciembre de 2013, pp. 97858 a 97921. <http://www.boe.es/boe/dias/2013/12/10/pdfs/BOE-A-2013-12886.pdf>

Orden de la lista de referencias bibliográficas

El criterio para ordenar las notas bibliográficas, tanto si se trata de trabajos de un solo autor o colectivos, es el siguiente:

- Primero los trabajos en los que el autor figura solo. Correlativos de año más antiguo al año más actual de publicación.
- Segundo, aquellos trabajos en los que el autor es el primero, pero firma con otros. Correlativos por fecha.
- Tercero, en caso de coincidencia exacta de autores y fechas, debe citarse cada trabajo añadiendo una letra a la fecha. Ejemplo: 2014a, 2014b, etcétera.

ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACIÓN COMERCIAL
ESPAÑOLA



• 7 €+IVA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, COMERCIO
Y TURISMO