



Universidad de Valladolid

**Facultad de Ciencias Económicas y
Empresariales**

Trabajo de Fin de Grado

Grado en Administración y Dirección de Empresas

**ANÁLISIS DEL ACUERDO
ECONÓMICO ENTRE JAPÓN Y
LA UNIÓN EUROPEA**

Presentado por:

Sara Álvarez Cuadrillero

Tutelado por:

Elena Escudero Puebla

Valladolid, 5 de julio de 2022

RESUMEN

En los últimos años hemos sido testigos de la firma de numerosos acuerdos comerciales entre diferentes regiones del mundo con el fin de conseguir una integración comercial que tenga efectos beneficiosos para todas las partes. Uno de estos acuerdos es el firmado recientemente por la Unión Europea y Japón, que supuso la liberalización de la mayoría de los intercambios de bienes y servicios entre ambos, además de contener medidas relativas a otros muchos aspectos como son la propiedad intelectual o el desarrollo sostenible. Este acuerdo constituye uno de los tratados de libre comercio más importantes firmados hasta la fecha.

En el presente trabajo, comenzaremos por hacer un estudio general de este acuerdo, observando las características que presentan este tipo de tratados de nueva generación, y posteriormente haremos un análisis particular del contenido del acuerdo entre la Unión Europea y Japón. Después, estudiaremos los efectos de su entrada en vigor, comparando indicadores macroeconómicos referentes al periodo anterior y posterior a su firma. Finalmente, analizaremos la evolución de la balanza comercial de ambas partes con el objeto de extraer posibles conclusiones acerca de los efectos de este acuerdo.

PALABRAS CLAVE: Comercio internacional; Unión Europea; Japón; Tratado de libre comercio; Acuerdo de asociación económica

CLASIFICACIÓN JEL: F02; F13; F15

ABSTRACT

In recent years we have witnessed the signing of numerous trade agreements between different regions of the world with the aim of achieving trade integration with beneficial effects for all parties. One of these agreements is the one recently signed by the European Union and Japan, which liberalized most of the trade in goods and services between them, as well as containing measures relating to many other aspects such as intellectual property and sustainable development. This agreement is one of the most important free trade agreements signed to date.

In this paper, we will begin by making a general study of this agreement, observing the characteristics of this type of new-generation treaties, and then we will make a particular analysis of the content of the agreement between the European Union and Japan. We will then study the effects of its entry into force, comparing macroeconomic indicators for the period before and after it was signed. Finally, we will analyze the evolution of the trade balance of both parties in order to draw possible conclusions about the effects of this agreement.

KEY WORDS: International trading; European Union; Japan; Free trade agreement; Economic partnership agreement

JEL CODES: F02; F13; F15

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN	5
2. LAS CONSECUENCIAS ECONÓMICAS DE UNA INTEGRACIÓN COMERCIAL	7
3. VISIÓN GENERAL DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y LOS PAÍSES ASIÁTICOS	13
4. ACUERDOS COMERCIALES DE LA UE CON VIETNAM Y SINGAPUR	20
5. ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA ENTRE LA UE Y JAPÓN ..	23
5.1. Proceso de negociación	23
5.2. Contenido del acuerdo	24
5.2.2. Comercio de servicios, liberalización de inversiones y comercio electrónico	26
5.2.3. Barreras no arancelarias	28
5.2.4. Contratación pública	29
5.2.5. Propiedad intelectual	30
5.2.6. Comercio y desarrollo sostenible	31
5.2.7. Protección de datos	32
5.2.8. PYMES	32
5.2.9. Competencia.....	33
5.2.10. Normas de origen	33
5.3. Implicaciones para España del AAE	33
6. LOS EFECTOS ECONÓMICOS DEL AAE ENTRE LA UE Y JAPÓN	36
6.1. Estudio macroeconómico	36
6.1.1. PIB.....	37
6.1.2. Tasas de desempleo	38
6.1.3. Tasas de inflación.....	41
6.2. Estudio de la balanza comercial.....	42
6.2.2. Comercio de bienes.....	44
6.2.3. Comercio de servicios	48
7. CONCLUSIONES	51
8. BIBLIOGRAFÍA	53

9. ANEXOS	58
------------------------	----

ÍNDICE DE GRÁFICAS

6.1.1.1. Evolución del PIB per cápita en la UE y Japón (en millones de US\$).....	37
6.1.3.1. Evolución del IPC en la UE y Japón (en % anual)	41
6.2.1. Evolución de la balanza comercial UE-Japón (en millones de €)	43
6.2.2.1. Intercambio de bienes entre la UE y Japón (en millones de €)	45
6.2.2.3. Aumento de las exportaciones de bienes de la UE después del acuerdo..	47
6.2.3.1. Intercambio total de servicios entre la UE y Japón (en millones de €)	48

ÍNDICE DE TABLAS

6.1.2.1. Evolución de la tasa de desempleo total diferenciando por género y edad en la UE (% sobre población activa)	38
6.1.2.2. Evolución de la tasa de desempleo total diferenciando por género y edad en Japón (% sobre población activa)	39
6.1.2.3. Evolución de la tasa de desempleo total diferenciando por nivel de educación en la UE (% sobre población activa)	40
6.1.2.4. Evolución de la tasa de desempleo total diferenciando por nivel de educación en Japón (% sobre población activa)	41
6.2.2.2. Intercambio total de bienes UE-Japón (en millones de €).....	46
6.2.3.2. Intercambio total de servicios entre la UE y Japón (en millones de €)	49
6.2.3.3. Intercambio total de servicios en los sectores más importantes entre la UE y Japón (en millones de €).....	50
9.1.1. PIB real per cápita UE: evolución y crecimiento.....	58
9.1.2. PIB real per cápita Japón: evolución y crecimiento	58
9.2.1. Balanza comercial entre la UE y Japón: evolución	59
9.2.2. Balanza comercial entre la UE y Japón: evolución de las importaciones y las exportaciones	59
9.3.1. Intercambio total de bienes entre la UE y el resto del mundo (en millones de €)	60
9.3.2. Intercambio total de bienes entre Japón y el resto del mundo (en millones de US\$)	60
9.3.3. Intercambio total de servicios entre la UE y el resto del mundo (en millones de €)	61
9.3.4. Intercambio total de servicios entre Japón y el resto del mundo (en millones de US\$)	61

1. INTRODUCCIÓN

A lo largo de los últimos años hemos observado como el comercio internacional ha experimentado un importante desarrollo hasta desempeñar hoy en día un papel fundamental en la economía de los países. Así, los principales actores de la economía mundial han impulsado políticas comerciales para mantener e incrementar sus relaciones con el resto de los países, y que esto se vea reflejado en un crecimiento de sus economías.

Entre las regiones que han seguido esta estrategia, encontramos el caso de la Unión Europea, que en los últimos años está desarrollando la Política Comercial Común Europea (PCC), que abarca ámbitos como el comercio de servicios o de la propiedad intelectual. Dentro del marco de esta política, la Unión ha firmado una serie de acuerdos comerciales de carácter bilateral, los llamados acuerdos de libre comercio de “Nueva Generación”, para impulsar sus actividades económicas transfronterizas mediante la liberalización del comercio entre las partes firmantes. Dentro de esa serie de acuerdos encontramos el adoptado entre la Unión Europea y Japón en 2019, un Acuerdo de asociación económica que eliminaría la mayor parte de las barreras arancelarias al comercio entre ambos países, además de contener disposiciones sobre muchos otros aspectos como la contratación pública o el desarrollo sostenible.

Trataremos en este trabajo de hacer un estudio del impacto que ha tenido la firma del acuerdo para ambas partes y terceros países con el objeto de ver si esos efectos han sido ya palpables y, en su caso, beneficiosos.

En cuanto a la metodología, haremos un estudio teórico del acuerdo, observando cuáles son las medidas previstas en él, de qué forma se han implantado y qué consecuencias han tenido en las economías de ambas partes. En primer lugar, veremos en qué consisten estos procesos de integración comercial que se están dando en las últimas décadas, y haremos un estudio general de las relaciones económicas existentes entre la Unión Europea y los países asiáticos. Además, veremos cuáles son las principales características de los Acuerdos de nueva generación que está adoptado la UE en su política comercial. Después de contextualizar la firma del acuerdo entre la UE y Japón, pasaremos a hacer un análisis del mismo, mediante la información proporcionada por la Comisión

Europea. Haremos una breve referencia al proceso de negociación del acuerdo y, posteriormente, veremos cuál es el contenido de este, haciendo hincapié en las medidas más relevantes para la economía de ambas partes. Por último, haremos un estudio de los efectos que ha tenido la firma del acuerdo en las relaciones comerciales entre la Unión Europea y Japón, mediante el análisis económico de los datos proporcionados por Eurostat, entre otras fuentes de datos. Haremos un estudio a nivel macroeconómico, para después centrarnos en el análisis de la balanza comercial entre ambas regiones, observando la evolución del comercio de bienes y servicios existente entre ambos. Con el objeto de estudiar los efectos de la adopción del acuerdo, haremos una comparación entre los datos referentes al periodo anterior a su entrada en vigor y los referentes al periodo posterior, a partir del año 2019.

2. LAS CONSECUENCIAS ECONÓMICAS DE UNA INTEGRACIÓN COMERCIAL

Podemos entender por integración económica como el proceso mediante el que varios países eliminan entre sí sus características diferenciales, como las fronteras económicas o la diversidad de monedas, pero no lo hacen frente al resto de países. Como resultado de esto, podemos observar que algunas transacciones que antes se consideraban internacionales, después de la integración se convertirán en domésticas o internas. Un claro ejemplo de esto lo encontramos en la Unión Europea y su objetivo de crear un “mercado interior único” que esté plenamente integrado.

Si tenemos en cuenta las dos características que hemos señalado antes, podemos observar un proceso de “integración comercial” vinculado a las trabas comerciales, y otro de “integración económica y monetaria” cuando se establece una moneda única en lugar de una pluralidad de monedas.

Se puede dar el caso de que dos o más países lleven a cabo una integración comercial, es decir, eliminan entre sí las trabas comerciales, sin embargo, mantienen su autonomía en todo lo demás, concretamente en sus políticas comerciales frente a terceros países. En estos casos hablamos de un acuerdo de libre comercio o de la constitución de un área de libre comercio (FTA – *free trade area*).

Al mantener sus políticas respecto a terceros países, puede aparecer el problema de que las mercancías de estos últimos entrarán al área de libre comercio por los países con los aranceles más bajos frente al mundo, para posteriormente circular libremente entre los países que formen parte del acuerdo. Para acabar con este problema se pueden establecer una serie de “reglas de origen”, que aseguren que solo los productos procedentes de países socios se vean favorecidos por la liberalización del comercio dentro del área.

Sin embargo, muchas veces se opta por otra solución para evitar problemas técnicos y burocráticos: la Unión Aduanera. En estos casos se añade al acuerdo de libre comercio la adopción de un “arancel exterior común”, actuando el conjunto de países que lo implanten como una unidad frente al resto del mundo.

Si a esta unión aduanera se le añade la libre circulación de factores productivos, es decir, trabajo y capital, se convertirá en un mercado común. Asimismo, si se produce una puesta en común de las políticas micro y macroeconómicas y la adopción de una moneda única, estaremos ante una Unión Económica y Monetaria.

Actualmente estamos inmersos en una revitalización del regionalismo, dando lugar a acuerdos entre países con un desarrollo parecido o muy diverso. Las razones detrás de esto son, además de las económicas y comerciales, motivaciones políticas, ya que se considera que establecer estos acuerdos puede evitar futuros conflictos. También puede influir en su adopción la gestión de algunos recursos naturales comunes o determinados flujos migratorios. Lo que caracteriza esta integración regional es que sea parcial, es decir, que participen un grupo limitado de países que eliminan sus trabas comerciales entre sí, pero no frente al resto del mundo. Se forma así un bloque regional y es importante observar cómo afecta esto al resto de la economía mundial, es decir, como afectará al resto de países el trato preferencial que supone la integración regional para los países que en ella participan.

Estudiando los efectos a los que da lugar esta integración podemos hablar, en primer lugar, de la creación de comercio que tiene lugar por el aumento de flujos comerciales que se produce entre los países miembros de área de libre comercio. Sin embargo, la eliminación de las trabas comerciales puede dar lugar a la llamada desviación de comercio: los productores de terceros países más eficientes que los de los países miembros se ven desplazados por éstos últimos debido a las trabas que ellos no tienen que soportar. Para saber cuál de estos efectos es el que predomina en la práctica, se ha observado que, cuando el área se comporta de forma proteccionista frente al resto de países, predomina la desviación de comercio, sin embargo, cuando se comporta de forma abierta, es la creación de comercio la que domina. Por esto, es importante elegir un arancel exterior común que mejore la situación de los países miembros del área pero que no empeore la del resto de países del mundo.

Debemos diferenciar dos casos en estas situaciones: cuando lo que se intensifica es el comercio de tipo interindustrial, la integración permitirá un mayor aprovechamiento de las ventajas comparativas; mientras que, si el comercio que

se intensifica es el intraindustrial, se obtendrá una mayor competitividad y un mayor aprovechamiento de las economías de escala. Además, esta última consecuencia dará lugar a su vez a dos efectos adicionales: la reducción de costes y el efecto “supresión de comercio”. Todos estos efectos, tanto externos como internos, no se deben considerar en un marco estático, sino que los efectos que realmente se buscan son dinámicos, que son los que nos determinarán la evaluación de los procesos de integración regional. Es decir, buscamos efectos como la mejora de los ritmos de crecimiento, progreso y bienestar, incluyendo la incidencia de la innovación y el progreso técnico.

Cuando la integración de la que estamos hablando va más allá del ámbito estrictamente comercial aparecen otras posibles fuentes de ganancias como pueden ser la liberalización de movimientos de capital, la liberalización financiera, el acceso abierto a los mercados públicos, la armonización fiscal o la libertad de movimientos de trabajadores.

En cuanto a los aspectos negativos de la integración, podemos encontrar aquellos derivados de una desigual incidencia sobre sectores y grupos, es decir, la integración no asegura que absolutamente todos los agentes económicos se vean beneficiados, sino que se busca una ganancia global. Otro aspecto negativo que encontramos son los ajustes que se pueden originar por la reordenación del aparato productivo.

Respecto a estos procesos de integración comercial, se puede pensar que estos bloques regionales creados son sólo los primeros pasos para llegar a conseguir un sistema multilateral abierto, sin embargo, en el otro lado, hay quienes piensan que la esencia de la creación de estos bloques está en la discriminación que suponen, es decir, que las ganancias que se obtienen son a expensas de los países no-miembros. En las últimas décadas se ha producido un gran incremento del número de acuerdos regionales, como prueba de ello, hoy en día casi todos los países del mundo pertenecen a algún acuerdo regional y muchos de ellos forman parte de varios acuerdos. Esto nos lleva a preguntarnos si es compatible esta situación con los principios de multilateralismo no discriminatorio de los que hemos hablado anteriormente. Detractores de la regionalización como Bhagwati piensan que estos bloques regionales lo que hacen es dificultar la creación de un “sistema comercial liberal mundial” basándose en impactos como la

desviación de comercio, la obtención de poder de mercado por el área regional o la tendencia generalizarse en bloques (efecto contagio).

Del estudio de las interacciones entre el regionalismo y el multilateralismo se ha concluido que serían factores relevantes: la actitud frente al resto del mundo en la creación de la política comercial del bloque regional, los efectos sobre el grado de competencia y la efectividad de los acuerdos firmados. Además, cabe señalar que el impacto de la política en el establecimiento de estos acuerdos puede dar lugar a que se impongan “reglas de origen” muy restrictivas que anulen el alcance efectivo de los acuerdos.

En cuanto a los efectos concretos derivados de la eliminación de las trabas comerciales, éstos serían los siguientes:

- a) Reducción de los costes de acceso al mercado: esta reducción en los costes dará lugar a menores precios y/o mayores beneficios. Además, las cuotas de mercado de las empresas de los países socios se verán incrementadas, en detrimento de las empresas nacionales.
- b) Efecto procompetitivo: varios monopolios u oligopolios nacionales se ven sustituidos por un mercado integrado más amplio y con mayor competencia, lo que da lugar a una reducción de las posiciones de poder de mercado en los mercados nacionales. Esto será beneficioso para la economía en general, en especial para los consumidores, siendo esencial la implantación de una política de defensa de la competencia efectiva en el Mercado Único.
- c) Eliminación de discriminaciones de precios de los países miembros: teóricamente, en un mercado integrado todos los productores venderían sus productos al mismo precio, independientemente del mercado de destino. Sin embargo, en la práctica esto no ha sido así, por razones como la tendencia de cada país a adquirir productos de “origen nacional” o por los procedimientos de aprobación y registro de los medicamentos de cada país, entre otras muchas. Estas formas de discriminaciones de precio son rentables para las empresas, que se benefician de la dificultad del consumidor de adquirir bienes de otro país del área integrada.
- d) Tamaño de mercado, economías de escala y diferenciación de productos: la ampliación del tamaño del mercado dará lugar a un aumento de las

ventas y esto a su vez producirá una reducción de los costes unitarios de producción, es decir, nos aprovecharemos de las economías de producir a gran escala. Aparece aquí la cuestión de cuál es el número de empresas que permitiría una “configuración racional” del mercado único, para lo cual se llevará a cabo un proceso de racionalización de la estructura industrial. Sin embargo, si los consumidores valoran la variedad, es decir, existe diferenciación de productos, se limitaría la tendencia a concentrar la producción, hasta que se aprovechen a rajatabla las economías de escala.

- e) Replanteamiento de las decisiones de localización: el proceso de integración puede dar lugar a decisiones de localización, deslocalización o relocalización por parte de las empresas por razones como la reducción de costes o situarse cerca de los mercados más importantes. En el primer caso, las empresas elegirán ubicarse donde puedan reducir sus costes de producción por el menor coste del factor trabajo, por ejemplo; o, en el segundo caso, los costes que se verán reducidos serán los del transporte de mercancías.

Pero, además de los aspectos comerciales de los procesos de integración, estos acuerdos pueden recoger previsiones sobre otras materias, como pueden ser los servicios e inversiones. A través de estos acuerdos se trata de reducir las desigualdades o discriminaciones que se pueden dar entre los diferentes países miembros, por ejemplo, la moneda única se puso en marcha, entre otras cosas, para evitar las alteraciones que suponían los tipos de cambio nacional sobre la competitividad de los productos nacionales.

Debemos tener en cuenta que para que un proceso de integración comercial sea positivo, es importante la implantación de políticas de acompañamiento en ámbitos como pueden ser las políticas macroeconómicas, industriales, tecnológicas o educativas. Además de ello, serán necesarias también políticas microeconómicas y estructurales, y prestar atención a aspectos organizativos, institucionales y sociales. Por último, cabe señalar que en los procesos de integración son los beneficios netos los que deben ser positivos, es decir, las ganancias tienen que ser suficientes para compensar las pérdidas, y hay que tener en cuenta que siempre existirán “ganadores y perdedores”, por lo que

serán necesarias políticas de redistribución que hagan que el proceso sea percibido como positivo por el conjunto de la sociedad.

3. VISIÓN GENERAL DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y LOS PAÍSES ASIÁTICOS

En los últimos años hemos asistido a un incremento en las relaciones entre la Unión Europea y Asia. Un factor clave ha sido el proceso de mundialización, que busca nuevas formas de cooperación debido a la aceleración de la movilidad de bienes, servicios y capitales y de la circulación de información. Los principales actores en esta situación son tres grandes potencias: Estados Unidos, Europa y Asia, por lo que es inevitable que entre ellos surja una red de acuerdos comerciales cada vez más extensa.

La Unión Europea ha sido reconocida como uno de los mercados más abiertos del mundo, y sigue tratando de aumentar sus exportaciones tanto de bienes como de servicios, además de ser también uno de los principales orígenes de los flujos de inversiones a nivel global. Si miramos los datos, estos confirman a la Unión como uno de los actores comerciales principales a nivel global: la UE representaba en 2019, excluyendo el comercio intracomunitario, el 16,4% del comercio de bienes y servicios a nivel global, estando por encima de EEUU, China o Japón. La Unión Europea es el socio comercial principal de setenta y cuatro países y hasta un 30% de sus empleos dependen del comercio exterior. Su importante papel en el ámbito del comercio internacional es incuestionable, por lo que es comprensible que la Unión apueste por un comercio global más ambicioso.

Fue determinante en el incremento de las relaciones comerciales de la UE el establecimiento del Tratado de Lisboa en 2009, que supuso la extensión de una de sus competencias exclusivas: la política comercial común, que ahora abarcaría también el comercio de los servicios, de aspectos relacionados con la propiedad intelectual y a las inversiones directas extranjeras. También se otorga al Parlamento Europeo un papel más importante en los procedimientos legislativos para la definición del marco de aplicación de la política comercial y la adopción de medidas unilaterales y en la negociación y conclusión de acuerdos comerciales entre la Unión y terceros países. Esto dotaba a la política comercial de una mayor proyección política y social, y aumentaba su legitimidad democrática.

Otro factor relevante en este aumento de las relaciones con Asia es el crecimiento esperado de este mercado. Parece que existe consenso al considerar el mercado asiático como el mercado con mayor potencial de la economía mundial. No sólo las economías del Este asiático, como Japón, Singapur o Taiwán, tienen impresionantes tasas de crecimiento, sino que otras economías como la de China, Malasia o Tailandia son cada vez más competitivas.¹

Además, Asia es también la región con mayor potencial, ya que se trata de cientos de millones de personas con estándares de vida en crecimiento, lo que permite pronosticar un gran crecimiento del consumo privado de esta región y de la demanda de grandes proyectos de transporte, telecomunicaciones o urbanización.

La UE se encuentra inmersa en una estrategia de acuerdos comerciales y de inversión con países de Asia, y reflejo de ello es, por ejemplo, el Acuerdo de Libre Comercio con Corea (ALCUEC) que supone un intento de la Unión para ponerse por delante de EEUU, su otro gran competidor, en sus relaciones con los países asiáticos. Esta estrategia es necesaria para alcanzar un equilibrio comercial.²

Debido a la globalización y el escaso avance en las negociaciones en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), se han dejado atrás la utilización antiguas vías y se han buscado nuevos instrumentos de cooperación. Algunos países se han decantado por la formación de bloques regionales, ejemplo de ello es la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN). Otros países como EEUU o China se inclinaron por la negociación de acuerdos regionales o bilaterales en sus áreas de influencia. En esta situación, la Unión Europea decidió estrechar sus relaciones con estos dos actores, pero, además,

¹ No debemos olvidar que el continente asiático presentaba un 60% de la población mundial en 2020, frente al 10% de Europa. Además, el crecimiento del PIB en 2019, antes de la pandemia, era de 4% anual en Asia oriental y la zona del Pacífico, mientras que en la Unión era de 1,8% y a nivel mundial de 2,6%.

² La UE presenta un déficit comercial con China que en 2012 era de 146.051 millones de euros, lo que representa el 33,6% del comercio total de la UE con China y tiene tendencia a aumentar. Con el conjunto de países que constituyen la ASEAN, la UE presenta un déficit comercial de 18.711 millones de euros, lo que representa el 10,3% del comercio total entre ellos.

debía buscar un instrumento que le permitiera ganar competitividad frente a las empresas estadounidenses y facilitar la entrada a los mercados asiáticos.

Los continuos fracasos en los avances por la vía multilateral y la necesaria reacción frente a la actuación de otros países como EEUU fueron factores que propiciaron el establecimiento de acuerdos bilaterales de “nueva generación”, que podríamos definir como una serie de acuerdos comerciales bilaterales o birregionales que tratan de ordenar e impulsar las actividades económicas transfronterizas de una forma más omnicompreensiva, teniendo en cuenta diversos aspectos y no sólo la circulación de mercancías. Estos acuerdos no suponen una vía que sustituya a la multilateral, sino que funcionan como un complemento de ella e, incluso, se espera que sirvan como puente para el desarrollo futuro por la vía multilateral, cuando éste sea posible.

La gran diferencia entre los acuerdos de “primera generación” y los de “nueva generación” es que éstos últimos presentan un mayor alcance y una visión más modernizada y actualizada. Es el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) en su Dictamen (2/15) de 16 de mayo de 2017 el que define este nuevo mecanismo como *un acuerdo de comercio que, además de las disposiciones tradicionales relativas a la reducción de los derechos de aduana y de los obstáculos no arancelarios que afectan al comercio de mercancías y de servicios, contiene disposiciones en diversas materias vinculadas al comercio, como la protección de la propiedad intelectual e industrial, las inversiones, la contratación pública, la competencia y el desarrollo sostenible.*

Para caracterizar este tipo de acuerdos podríamos diferenciar tres aspectos principales en ellos:

- En primer lugar, su contenido es muy amplio, es decir, no solo regula lo relativo a mercancías, sino que también se centra en aspectos como los servicios, las inversiones y la contratación pública. Es cierto que no todos los acuerdos de “nueva generación” abarcan todos estos aspectos, sin embargo, muchos de ellos sí cubren algunos de ellos o no se centran únicamente en las barreras arancelarias a las mercancías. Podemos observar en algunos de ellos disposiciones eliminando las barreras no arancelarias existentes, como pueden ser barreras técnicas, regulatorias

o estándares. Para ello se utilizan mecanismos como el reconocimiento mutuo o la equivalencia de estándares, el desarrollo común de estándares... Además, encontramos técnicas innovadoras en el ámbito de los servicios como el reconocimiento de cualificaciones profesionales o las listas negativas. En cuanto a la propiedad industrial, hay que resaltar la importancia de los avances en la protección de las indicaciones geográficas y la lucha contra el fraude, la piratería y la venta de imitaciones. Si hablamos de las inversiones, los tres aspectos que se regulan normalmente al respecto son el acceso al mercado, la protección a las inversiones realizadas y la solución de controversias.

- En segundo lugar, es frecuente que se incluya en ellos un capítulo dedicado al comercio sostenible, donde se establecen compromisos en temas medioambientales y laborales. La extensión de este tipo de capítulos será mayor cuando el acuerdo se firme con un país con una economía en desarrollo, como puede ser Vietnam, que cuando se firma con una economía ya desarrollada y con valores comunes, como es el caso de Japón. Existe un debate sobre la conveniencia de incluir este tipo de capítulos o no, ya que, aunque tienen un gran apoyo, presentan dudas sobre si son lo suficientemente efectivos. Además, no existe un consenso suficiente para la implantación de un modelo de sanciones.
- Por último, se observa también la presencia de un capítulo dedicado a la gobernanza y la resolución de controversias, siendo el acuerdo firmado con Canadá el mejor ejemplo de ello. Se ha optado en la Unión Europea por un Sistema de Tribunales de Inversiones (STI), que sería el primer paso para la creación en un futuro de un único Tribunal Multilateral de Inversiones (TMI), que sustituiría a los tribunales creados específicamente para cada acuerdo.

En estos acuerdos de “nueva generación” de la UE se muestra gran interés en el ámbito del comercio y las inversiones, ya que en ellos tiene la Unión una estrategia proactiva para implicarse en acuerdos de libre comercio con países de la región. Es importante hacer referencia en este punto al Dictamen 2/15 del TJUE, que considera que el comercio de bienes y servicios es competencia exclusiva de la UE, mientras que las inversiones no directas son competencias

compartidas de la UE y los Estados miembros. Como consecuencia de esto, se abrió la posibilidad para la UE de separar las negociaciones comerciales en dos: la parte comercial, que es competencia exclusiva de la UE y que incluiría la liberalización de inversiones; y los acuerdos de inversión, que se negociarían aparte como acuerdos mixtos y que requerirían la aprobación de los Estados miembros.

Esta red de acuerdos bilaterales supone la mayor parte de los recursos destinados a Asia. La Unión lleva negociando este tipo de acuerdos desde la década de los 2000, siendo el primer ejemplo el acuerdo firmado con Corea del Sur en 2010. La celebración de este acuerdo supuso la eliminación del 99% de los aranceles con ese país en un periodo de 5 años, lo que provocó un aumento de las exportaciones a Corea del Sur en un 55% y el paso de una situación de déficit comercial a otra de superávit. Este acuerdo también sirvió como precedente para el establecimiento del acuerdo con Japón, por la similitud entre los dos países asiáticos, siendo este último más avanzado debido a su celebración posterior en el tiempo.

El acuerdo con Corea del Sur también ha tenido influencia positiva en los concluidos con Singapur o Vietnam. El acuerdo de libre comercio entre la UE y Singapur (EUSFTA) entró en vigor en noviembre de 2019 y, como los aranceles con este país ya eran muy bajos, el acuerdo se centró en temas como el comercio de servicios o las compras públicas, entre otros. Este país supone una base regional de muchas compañías europeas para acceder a los diferentes mercados de los países de la ASEAN. Por otra parte, el acuerdo de libre comercio entre la UE y Vietnam (EUVFTA) entró en vigor en agosto de 2020. En este caso, también se eliminarán casi el 99% de los aranceles entre ambos países, sin embargo, aquí el proceso será más lento ya que el grado de desarrollo de la economía de Vietnam no es tan elevado como el de Japón o Singapur. El acuerdo también contiene previsiones sobre propiedad intelectual o derechos laborales, además de importantes disposiciones sobre la aplicación de las normas fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo o los convenios de la ONU sobre el cambio climático.

Pero dichos acuerdos requieren el complemento de acciones que vayan más allá de las fronteras estatales. La Comisión inició a mediados de los noventa la

aplicación de programas horizontales que se centran en el apoyo a las políticas necesarias para favorecer un crecimiento sostenible, creando condiciones favorables para las inversiones (Asia Invest), el acceso a la sociedad de la información (Asia IT&C) o la racionalización en la gestión de las administraciones locales (Asia Urbs). Además, cabe señalar el papel que pueden cumplir en la cooperación con Asia la iniciativa Erasmus Mundus, en el ámbito de la educación superior, o el proyecto GALILEO, en el ámbito científico-técnico.

Por otra parte, existen instrumentos de acción exterior cuyo objetivo es promover la integración y la cooperación regionales. Estas iniciativas han tenido un mayor desarrollo en las relaciones interregionales con la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), con la que se ha suscrito el Acuerdo de Cooperación, la cual ha definido el marco de las relaciones interregionales mediante la creación de una Comisión Conjunta y reuniones regulares de los ministros Exteriores y de Economía.

Desde hace cuatro décadas, la UE y la ASEAN han construido una sólida relación, sobre todo en el ámbito de las relaciones comerciales y económicas. La Unión representa el 13% del comercio de la ASEAN con el resto del mundo, lo que la convierte en su segundo socio más importante, mientras que la ASEAN es el tercer socio de la Unión fuera de Europa, por detrás de EEUU y China. El objetivo último de las reuniones entre ambos actores siempre ha sido la celebración de un acuerdo de libre comercio interregional, sin embargo, esto parece algo difícil de conseguir en un futuro próximo, debido en parte a la heterogeneidad de los países que forman parte de la asociación. Es por ello por lo que parece más beneficioso el establecimiento de acuerdos bilaterales entre cada uno de los países.

Hay que tener en cuenta también el papel que cumplen en las relaciones UE-Asia los acuerdos comerciales multilaterales y plurilaterales. Aunque hemos dicho anteriormente que la vía multilateral ha sido en muchas ocasiones infructuosa, la Organización Mundial del Comercio (OMC) ha sido fundamental en este ámbito, ya que a través de ella han tenido lugar numerosas negociaciones para la eliminación o reducción de los obstáculos al comercio (como pueden ser los aranceles de importación) y acuerdos sobre las normas por las que se rige el comercio internacional. También cumple funciones de

vigilancia de las normas acordadas en la OMC. Por último, hay que destacar el papel de la OMC como órgano de solución de diferencias (OSD) entre sus miembros y el del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (MEPC) en la revisión de sus políticas comerciales.

En este trabajo haremos un estudio del Acuerdo de asociación económica firmado por la Unión Europea y Japón que entró en vigor en 2019, analizando las consecuencias y el impacto del mismo en las economías de ambas partes. Además, de eso, haremos también referencia a los acuerdos de la UE con Vietnam y Singapur, siendo todos ellos parte de la red de acuerdos de nueva generación a los que hemos hecho referencia.

4. ACUERDOS COMERCIALES DE LA UE CON VIETNAM Y SINGAPUR

La UE inició una política de acuerdos bilaterales después del bloqueo de los progresos multilaterales en el seno de organizaciones como la OMC. Sin embargo, el factor determinante para la firma de esos acuerdos con países asiáticos fue la paralización en 2009 de las negociaciones entre la UE y ASEAN para la firma de un Acuerdo de Libre Comercio. Después de siete rondas de negociación entre ambos actores, las diferencias que existían entre los países de ASEAN y otros problemas como la situación política de países como Myanmar y Filipinas hicieron que se acordara una pausa en las negociaciones. La UE entonces decidió negociar acuerdos bilaterales con aquellos países de la ASEAN que estuvieran interesados en ello dando lugar esto a los acuerdos firmados con Singapur en 2018 y con Vietnam en 2019.

El acuerdo firmado con Singapur es uno de los acuerdos bilaterales de nueva generación de la UE y el primer acuerdo bilateral entre la UE y un país de la ASEAN. Este acuerdo es de gran importancia ya que, para la UE, Singapur es el mayor socio comercial de la ASEAN, representando casi un cuarto del total del comercio de bienes entre ambos y más de la mitad del comercio de servicios. Del otro lado, para Singapur, la UE es su tercer socio comercial en el ámbito de los bienes, ocupando el comercio entre ambos un 10% del total del comercio de Singapur con el resto del mundo. Entre 2006 y 2017, el comercio entre ambos aumentó un 30%, especialmente en ámbitos como la maquinaria, el transporte o los combustibles químicos.

Mediante la firma del acuerdo, se eliminarán los derechos de aduana de determinados bienes, de modo que alrededor del 84% de las exportaciones de Singapur estarán libres de impuestos con la entrada en vigor de este, mientras que el resto se eliminarán en un periodo de cinco años. Algunos sectores que se verán beneficiados por esto serán el de la electrónica, el farmacéutico o los petroquímicos. Otras medidas que se tomarán son la imposición de reglas de origen para determinados productos, el establecimiento del principio de no discriminación entre los productos extranjeros y los nacionales y la cooperación entre ambos para simplificar y armonizar los procedimientos.

En el ámbito de los servicios, se toman también importantes decisiones para impulsar intercambio entre la UE y Singapur, como la aplicación de las mismas normas y reglamentos a los proveedores de servicios nacionales y extranjeros en determinados sectores, siempre reservando a ambas partes el derecho a introducir sus propias normas.

Al tratarse de un acuerdo de nueva generación, se incluyen disposiciones relativas a aspectos como la contratación pública, la propiedad intelectual el desarrollo sostenible o la protección medioambiental. Es importante también el tratamiento que se le da a las inversiones, estableciendo un acuerdo de protección a la inversión que sustituirá a los doce acuerdos bilaterales que existen entre Singapur y los países miembros de la UE, además de incluir nuevas previsiones. En él, se establece un alto nivel de protección a las inversiones, manteniendo la autonomía de la UE y Singapur de imponer sus propias reglas, y se crea un proceso transparente para la resolución de conflictos de inversión, siendo un sistema permanente y totalmente independiente.

Posteriormente, el 30 de junio de 2019, la UE firmó otro de sus acuerdos bilaterales de nueva generación con un país asiático, en este caso con Vietnam. En los últimos años, las relaciones entre ambos actores se han reforzado, siendo la UE el segundo mercado de exportaciones más grande de Vietnam y el primer destino en la exportación de determinados productos: las exportaciones de teléfonos a la UE suponen casi un tercio de las exportaciones totales de teléfonos de Vietnam. Podemos encontrar tres características que definen las relaciones entre ambas partes: se trata de economías complementarias, la UE suministra a Vietnam tecnologías avanzadas y maquinaria para sus sectores manufactureros mientras que Vietnam es una gran competidores en el sector agroalimentario de mano de obra intensiva; la existencia de una sólida relación política y el compromiso de los líderes europeos y vietnamitas; y el aprovechamiento que ha hecho la comunidad empresarial vietnamita de las oportunidades comerciales.

El acuerdo pretende dar un acceso preferencial a los mercados de cada una de las partes, además de establecer un marco jurídico claro y transparente para las relaciones comerciales y de inversión. Con la entrada en vigor del acuerdo, el 65% de las exportaciones de la UE a Vietnam estarán libres de impuestos, mientras que el resto se liberalizarán en un periodo de diez años y, por otra parte,

las importaciones de la UE se liberalizarán en un 71% con la entrada en vigor y al cabo de siete años el 99% estará libre de impuestos. Algunos sectores que se verán beneficiados por el acuerdo son el de los automóviles, el de los productos farmacéuticos o el de las bebidas alcohólicas.

Como ocurre en el resto de los acuerdos de nueva generación, se incluyen medidas que afectan a las reglas de origen, a la propiedad intelectual, a las indicaciones geográficas, a la contratación pública o al desarrollo sostenible. Además, se establece un mecanismo bilateral de solución de diferencias para el caso de que las partes tengan distintas opiniones acerca de la interpretación y aplicación del acuerdo. Se buscará una solución mutuamente acordada a través del diálogo en comités institucionalizados y, cuando esto no sea posible, se acudirá al mecanismo mediante decisiones vinculantes.

También se establece un acuerdo de protección a las inversiones que, como en el caso del acuerdo con Singapur, sustituye a los veintiún tratados bilaterales firmados por Vietnam con países miembros de la UE. Se garantizará un alto nivel de protección de las inversiones, preservando la autonomía de ambas partes, mediante el establecimiento de principios fundamentales de trato cuando un inversor extranjero decide invertir en un país determinado. También se establece un moderno mecanismo de solución de disputas para garantizar el respeto a las normas de protección de las inversiones. Será un tribunal independiente el que tome las decisiones al respecto de estas controversias, las cuales podrán ser recurridas ante un tribunal de apelación.

5. ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA ENTRE LA UE Y JAPÓN

La entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica (AAE) entre la Unión Europea y Japón el 1 de febrero de 2019 supuso un gran impulso al libre comercio por parte de los dos actores, además de que serviría como medio para desarrollar sus economías y la competitividad de sus empresas. Mediante el AAE, se reducen la mayoría de los aranceles de ambos lados, beneficiando mercados como el de los productos agrícolas o el de los automóviles. Pero, además, veremos que, al tratarse de uno de los Acuerdos de Nueva Generación firmados por la UE, se contemplan otros aspectos como la reducción o eliminación de barreras no arancelarias o disposiciones relacionadas con la protección de los trabajadores, el desarrollo sostenible, la protección del Medio Ambiente o el gobierno corporativo. Cabe señalar que el acuerdo no contiene previsiones relativas al mecanismo de protección de las inversiones, debido a los diferentes puntos de vista de Japón y la Unión Europea.

5.1. Proceso de negociación

Para entender el contenido del acuerdo, primero debemos hacer referencia al proceso de negociación del mismo. Fue en la vigésima cumbre UE-Japón, en 2011, cuando se decidió comenzar a trabajar en un acuerdo que favoreciera las relaciones comerciales mutuas. En ese mismo año entró en vigor el acuerdo entre Corea del Sur y la UE, lo que pudo hacer que aumentara el interés por parte de Japón en la firma del acuerdo. Otro factor influyente fue que ambos estaban en ese momento negociando acuerdos comerciales con EEUU, por lo que las empresas japonesas no querían quedarse por detrás de las estadounidenses en Europa y viceversa.

Con todo esto, las negociaciones se iniciaron a principios de 2013 y se llevaron a cabo durante cinco años, a través de dieciocho rondas que trataron los diferentes aspectos que serían recogidos en el acuerdo. En la vigésimo quinta cumbre UE-Japón, que tuvo lugar en abril de 2017 en Bruselas, las negociaciones se dieron por finalizadas y el acuerdo fue anunciado.

Entre los múltiples factores que hicieron que las negociaciones fueran un éxito destacaremos algunos de los más importantes. En primer lugar, tanto la UE como Japón son dos importantes actores en la economía mundial, tanto es así

que llegan a cubrir un tercio del producto interior bruto anual y cuyo comercio bilateral superaba los 170.000 millones de euros cada año. La UE exportaba cada año casi 80.000 millones de euros en bienes y servicios a Japón, siendo éste el segundo mercado para sus empresas en Asia, por detrás de China. Del otro lado, Japón había sido, hasta finales del siglo pasado, el segundo mayor exportador a Europa, aunque en las últimas tres décadas había bajado puestos en el ranking. Por otra parte, existían barreras no arancelarias en el sector servicios, lo que hacía que el acceso al mercado japonés fuera complicado para las compañías europeas, por lo que era conveniente establecer un marco favorable para el acceso de las empresas a ese mercado. Otro factor que favoreció la firma del acuerdo fue la existencia de una balanza comercial equilibrada entre Japón y la UE, ya que permitía crear oportunidades de forma equitativa para los dos actores.

Como hemos señalado antes, no ha sido posible llegar a un acuerdo en cuanto a la implantación de un mecanismo de protección de inversiones. Sí que existen otros acuerdos comerciales de la UE con países como Canadá, Singapur o Vietnam que prevén la creación de un tribunal bilateral exclusivo con competencias para resolver las disputas relacionadas con la protección de inversiones. Sin embargo, la UE lleva defendiendo en los últimos años la creación de un Tribunal Multilateral de Inversiones (MIC) en el que se decidirían los litigios relacionados con las inversiones. Esta idea ha sido propuesta por la UE en diversos foros, pero países como Japón o Estados Unidos no se han mostrado a favor, por lo que no ha sido posible su puesta en marcha. Japón ha manifestado su apuesta por mantener el sistema tradicional basado en el arbitraje de diferencias inversor-estado (ISDS). Por tanto, las partes continúan en negociaciones en cuanto a este tema, manteniendo ambas el compromiso de lograr un entorno estable y seguro para las inversiones en Europa y Japón.

5.2. Contenido del acuerdo

Después hacer un breve repaso de las negociaciones del acuerdo, pasaremos a estudiar cuál es el contenido del mismo. En el preámbulo podemos ver cuáles serán los objetivos del acuerdo: fortalecer las relaciones económicas, comerciales y de inversión entre la UE y Japón teniendo en cuenta otros aspectos como la sostenibilidad medioambiental, la protección laboral o el

fomento de las pequeñas y medianas empresas. Además, también se hace referencia a la importancia de la transparencia en el comercio internacional y reafirman su compromiso con la Carta de las Naciones Unidas y la observancia de los principios recogidos en la Declaración Universal de Derechos Humanos.

5.2.1. Eliminación o reducción de aranceles

En el Capítulo 2 del acuerdo se hace referencia a la eliminación y reducción de aranceles, uno de los aspectos más relevantes en cualquier acuerdo comercial. Se establece una eliminación del 90% de los aranceles a productos europeos hacia Japón en el momento de entrada en vigor del acuerdo y en un plazo máximo de 15 años se eliminará un 7% más. Del otro lado, el 99% de los aranceles a los productos japoneses serán eliminados cuando el acuerdo esté plenamente aplicado. Todo esto permitirá a los exportadores de la UE ahorrarse unos 1000 millones de euros anuales en derechos de aduana.

Los productos agroalimentarios serán los más favorecidos por estas medidas, ya que partían de unos aranceles más elevados que el resto de los productos. Para los agricultores europeos, Japón es un mercado de exportación muy importante, tanto es así que se trata del cuarto mercado de la UE de exportaciones agrícolas. Mediante la firma del acuerdo, se prevé que con el tiempo el 85% de productos agroalimentarios de la UE podrán entrar en Japón libres de derechos, lo que supone el 87% de las exportaciones agroalimentarias actuales. La entrada en vigor del acuerdo eliminará de forma automática los aranceles de los productos cuya exportación presenta un gran interés para la UE, como el cerdo, que es el artículo más exportado a Japón. Para otros productos se establece un calendario de reducciones arancelarias, por ejemplo, los aranceles de la carne de vacuno se reducirán de 38,5% al 9% en un periodo de quince años.

En cuanto a los productos industriales, se eliminarán por completo todos sus aranceles, la mayoría con la entrada en vigor del acuerdo, sin embargo, en algunos casos se hará una eliminación por fases. Aquí encontramos sectores en los que la UE es muy competitiva, como las sustancias químicas, los plásticos, los cosméticos y los textiles. Para las exportaciones de la UE de productos elaborados con cuero, se eliminarán sus aranceles en diez años, los mismo que pasa con el calzado deportivo o las botas de esquí. Los aranceles del calzado

se reducirán del 30% al 21% con la entrada en vigor del acuerdo, y en 10 años se eliminará el resto de ellos. También se eliminarán todos los aranceles a la pesca por ambas partes y los que afectan a los productos de la madera, estableciendo, en algunos casos, periodos de transición de hasta diez años.

La automoción fue uno de los sectores más importantes a la hora de negociar el AAE ya que supone para ambas partes un pilar fundamental de su industria. Los aranceles existentes para los vehículos a motor antes del acuerdo eran del 10% para ambas partes, pero, con su entrada en vigor, se acordó que estos aranceles se eliminarían en un periodo de siete años. También se acordó eliminar los aranceles que afectaban a los componentes de automoción, lo que hace aumentar la competitividad de los fabricantes de estos componentes en el mercado japonés. Para llegar a un acuerdo en este punto, fue crucial el apoyo de la ACEA (European Automobile Manufacturers Association), la principal asociación de fabricantes europeos de vehículos. Acompañando a estas medidas, también se acordaron una serie de disposiciones relativas a las barreras no arancelarias, por ejemplo, el cumplimiento por ambas partes de las normas internacionales sobre seguridad de los productos y protección del medio ambiente, lo que hacía que los vehículos europeos estuvieran sujetos a los mismos requisitos en la UE y en Japón, evitando así muchos ensayos y certificaciones para su exportación. Se estableció una cláusula de salvaguardia que permite a la UE la introducción de nuevos aranceles si Japón introdujera nuevamente barreras no arancelarias a las exportaciones de vehículos de la UE.

5.2.2. Comercio de servicios, liberalización de inversiones y comercio electrónico

El comercio de servicios, la liberalización de las inversiones y el comercio electrónico se contempla en el Capítulo 8 del Acuerdo de Asociación Económica. Se establecen una serie de disposiciones horizontales a todo el comercio de servicios, pero manteniendo el derecho de las autoridades de los Estados de la UE a conservar el carácter público de los servicios públicos, sin obligar a ningún Gobierno a privatizar o liberalizar ningún servicio público a nivel nacional o local. Es decir, los europeos seguirán decidiendo por sí mismos como quieren que se les presten servicios como la asistencia sanitaria, la educación o el suministro de agua. Además, no se impide que una de las partes establezca medidas para

regular la entrada o estancia temporal de personas físicas en su territorio, incluyendo aquellas destinadas a proteger sus fronteras y garantizar el movimiento ordenado por ellas, siempre que estas medidas no perjudiquen las ventajas que este capítulo aporta a la otra parte.

La UE exporta servicios a Japón por un valor de 28.000 millones de euros anuales aproximadamente y mediante el acuerdo se tratará de favorecer estas exportaciones y facilitar a las empresas de la UE la prestación de servicios en el mercado japonés. El acuerdo favorecerá el acceso a este mercado en algunos ámbitos relacionados con el sector servicios, por ejemplo, en cuanto a los servicios postales y de mensajería, se incluyen disposiciones sobre licencias e independencia de las autoridades reguladoras, y se garantizara una igualdad entre los prestadores de servicios postales y mensajería de la UE y sus competidores japoneses, como Japan Post. También establece unas condiciones de igualdad para los prestadores de servicios de telecomunicaciones, además de cuestiones como obligaciones de servicio universal o la portabilidad de los números, entre otras. Por otra parte, se acuerda mantener un acceso abierto y no discriminatorio a los servicios internacionales marítimos y se incluyen disposiciones más avanzadas sobre el traslado temporal de personal de empresa.

En el ámbito de los servicios financieros, el acuerdo contiene definiciones, excepciones y disciplinas específicas sobre nuevos servicios financieros, organizaciones autorreguladoras, sistemas de pago y compensación, y normas sobre servicios de seguros prestados por entidades locales. Muchas de estas medidas se basan en normas que habían sido desarrolladas en el marco de la Organización Mundial del Comercio. En la actualidad existen unos 50 bancos extranjeros operando en Japón, sin embargo, no han conseguido penetrar en la banca minorista debido a la fortaleza y proximidad de los grandes grupos financieros japoneses. Además, no es fácil canalizar los ahorros japoneses hacia productos financieros europeos, por lo que los bancos europeos en Japón se concentran mayoritariamente en operaciones del ámbito corporativo.

En el artículo 8.8 del acuerdo establece el principio del “trato nacional”, lo que quiere decir que cada parte deberá dar a los empresarios y empresas de la otra que se establezcan en su territorio un trato no menos favorable que el que dé a

sus propios empresarios y empresas. Además, el artículo 8.9 establece, respecto al establecimiento y explotación en su territorio, que cada parte concederá a los empresarios y empresas de la otra un trato no menos favorable que el que conceda en situaciones similares a los empresarios y empresas de un tercer país, lo que conocemos como el principio de “nación más favorecida”.

En el acuerdo, las partes reconocen que el comercio electrónico contribuye al crecimiento económico y aumenta las oportunidades de comercio en muchos sectores, además de la importancia de facilitar el uso y desarrollo del comercio electrónico. Se establece como objetivo el contribuir a la creación de un ambiente de confianza en el uso del comercio electrónico y la promoción de su utilización, además, se reconoce la importancia del principio de “neutralidad tecnológica”. Por último, se señala que las partes no deben imponer derechos de aduana a las transmisiones electrónicas.

5.2.3. Barreras no arancelarias

Se incluyen en el acuerdo diversos compromisos para reducir o eliminar diferentes barreras no arancelarias. Estas barreras han sido motivo de preocupación para las empresas de la UE porque algunos requisitos técnicos y procedimientos de certificación japoneses muchas veces dificultan la exportación de productos europeos seguros a Japón. A través de lo dispuesto en el acuerdo, se trata de facilitar el acceso de las empresas europeas al mercado japonés.

Ya hemos visto que se han adoptado nuevas medidas en el mercado de los vehículos de motor que simplifican la exportación a Japón, pero el acuerdo contiene disposiciones relativas a otros muchos productos. En cuanto a los productos sanitarios, Japón adoptó en 2014 la norma internacional sobre sistemas de gestión de calidad, en la que se basa el sistema de gestión de la calidad de la UE, lo que reduce los costes de certificación al exportar estos productos al país asiático. También adoptó en marzo de 2015 el sistema internacional de etiquetado de textiles, que es similar al utilizado en la UE, por lo que el etiquetado de textiles ya no tiene que cambiarse para poder exportarlo a Japón. Por otra parte, el 1 de enero de 2016 se abolió un sistema de notificación duplicativo que suponía un gran obstáculo a la exportación de productos farmacéuticos, sanitarios y cosméticos europeos a Japón.

En el acuerdo se incluyen además una serie de medidas generales sobre las barreras no arancelarias que ayudaran a establecer unas condiciones de igualdad a la hora de exportar productos europeos a Japón, además de aumentar la transparencia y previsibilidad. Respecto a las barreras técnicas al comercio, tanto Japón como la UE se comprometen a que sus normas y reglamentos técnicos se adapten a las normas internacionales en la medida de lo posible, lo que facilitará la exportación de productos europeos como los textiles, de electrónica, sustancias químicas o farmacéuticos. En especial, en estos últimos, existían grandes barreras para la aprobación de medicamentos patentados en Europa.

En cuanto a medidas sanitarias y fitosanitarias, Japón y la UE acuerdan una simplificación de los procesos de autorización y despacho de aduana, y se compromete a que los procedimientos de importación se completen sin retrasos injustificados, tratando de que la burocracia excesiva no obstaculice el trabajo de los exportadores. Se establecen también medidas para la certificación digital y otros mecanismos que facilitarán el comercio. En cualquier caso, el acuerdo no disminuye las exigencias de las normas de seguridad, ni exige a las partes que cambien sus estrategias nacionales en aspectos como el uso de hormonas o los organismos modificados genéticamente.

Hay que añadir que el acuerdo, en el artículo 2.19, prevé un mecanismo de revisión a los 10 años desde su entrada en vigor o a petición de cualquiera de las partes, en el que se evaluará si las medidas no arancelarias se pueden abordar de una manera más eficaz. Así, las partes iniciarán una serie de consultas en las que considerarán la ampliación del alcance de los compromisos existentes o el establecimiento de compromisos adicionales. Para tomar esta decisión, las partes se basarán en la experiencia que han adquirido durante el periodo de aplicación del acuerdo.

5.2.4. Contratación pública

El capítulo 10 del acuerdo incorpora *mutatis mutandis* el Acuerdo sobre la Contratación Pública de la OMC (ACP) por lo que las partes tendrán que aplicar los principios generales recogidos en el mismo: el principio de no discriminación, el principio de transparencia y el principio de equidad procedimental. Mediante

su aplicación, se trataba de prohibir la discriminación injusta a los licitadores de la otra parte y asegurar el acceso directo y gratuito a los anuncios de contratación pública a través de un punto de acceso único en internet.

El acuerdo mejora el acceso a las licitaciones públicas para las empresas de la UE, que podrán participar en ellas en las mismas condiciones que las empresas japonesas. Esto es aplicable a las cuarenta y ocho “Core Cities” o “ciudades-núcleo” japonesas, que son ciudades cuya población es de entre 300.000 y 500.000 habitantes. También se aplicará a las prefecturas y a determinadas agencias dependientes del gobierno y agencias locales, incluyendo hospitales y universidades. El acuerdo también suprime los obstáculos existentes en la contratación pública en el sector del ferrocarril, debido a la eliminación de la “cláusula de seguridad operativa” (OSC).

En 2020, la UE publicó una guía donde se recogen los procedimientos necesarios para acceder al mercado de compras públicas en Japón, en la que se incluyen algunos aspectos como la publicación de las licitaciones o el proceso de envío de las ofertas. También se establece en el acuerdo la creación de un Comité que controle la aplicación de lo recogido en él.

5.2.5. Propiedad intelectual

El acuerdo refuerza los compromisos que tanto la UE como Japón han adquirido en la Organización Mundial del Comercio, estableciendo disposiciones relativas a los derechos de autor, las marcas, los secretos comerciales, las patentes, la competencia desleal o a las medidas en frontera. En el artículo 14.8 se hace referencia a los derechos de autor, señalando que los autores tendrán el derecho exclusivo a autorizar o prohibir cualquier reproducción directa o indirecta de sus obras, cualquier forma de distribución pública y cualquier comunicación al público de sus obras a través de medios alámbricos o inalámbricos. Lo relativo a las marcas viene dispuesto en el artículo 14.18 donde se establece que el titular de una marca registrada tendrá el derecho exclusivo de prohibir que cualquier tercero sin consentimiento use en sus operaciones comerciales signos idénticos o similares para productos que sean idénticos o similares a aquellos para los que la marca está registrada, dando lugar a una “probabilidad de confusión”. Además,

este acuerdo es el primero que recoge disposiciones relativas a los secretos comerciales, que se encuentran en el artículo 14.36.

Hay que añadir que, mediante el acuerdo, Japón se compromete a proteger más de 200 indicaciones geográficas correspondientes a numerosos productos como quesos, carnes, aceites o vinos. Algunas de las indicaciones geográficas protegidas son Roquefort, Aceto Balsamico di Modena o Queso Manchego. Esto hace que estos productos tengan en Japón el mismo nivel de protección que tienen en la UE y Japón deberá rechazar inmediatamente el registro de cualquier marca relacionada con estas indicaciones geográficas protegidas.

5.2.6. Comercio y desarrollo sostenible

En los tratados comerciales que ha firmado la UE en los últimos años se suele incluir un apartado dedicado al desarrollo sostenible, lo que se encuentra reconocido en el capítulo 16 del AAE. Lo dispuesto en este acuerdo está en consonancia con lo establecido en los otros acuerdos firmados por la UE. En especial, se han incluido la transición digital y climática, lo que contribuye al Pacto verde, el gran proyecto de la UE para eliminar la emisión de gases de efecto invernador en el año 2050.

La UE y Japón se comprometen a aplicar las normas laborales esenciales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), además de los acuerdos internacionales sobre medio ambiente, como la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático o el Acuerdo de París sobre el cambio climático. Ambas partes se comprometen también a no disminuir las exigencias de la legislación nacional en materia laboral y medioambiental con el objetivo de atraer el comercio y las inversiones. Por otra parte, se incluyen disposiciones relativas a la conservación y gestión sostenible de los recursos naturales, y trata problemas relativos a la biodiversidad, la silvicultura y la pesca.

Se establece también un acuerdo para promover la responsabilidad social de las empresas y establecer mecanismos que difundan entre la sociedad el conocimiento de los compromisos que se han adquirido en el ámbito del desarrollo sostenible y el comercio. Por último, se prevé la creación de un mecanismo específico y vinculante para la solución de diferencias mediante consultas gubernamentales y el recurso a grupos de expertos independientes.

5.2.7. Protección de datos

La protección de datos es reconocida como un derecho fundamental en la Unión Europea y, por lo tanto, es innegociable. La Unión Europea y Japón llevan dialogando desde enero de 2017 para facilitar la transferencia de datos para intercambios comerciales y, a la vez, garantizar el máximo nivel de protección de datos. Para ello, tratan de establecer un puente entre las legislaciones de protección de datos mediante una “decisión de adecuación mutua”, que garantiza un elevado nivel de protección de datos en la UE y en Japón, y que se podrá complementar con los acuerdos comerciales y así amplificar sus beneficios. El Reglamento General de Protección de Datos de la UE y la nueva ley de privacidad japonesa supusieron un gran paso en la modernización de ambos regímenes de protección de datos.

5.2.8. PYMES

En el acuerdo, se dedica un capítulo especial (capítulo 20) a las PYMES, que les permitirá beneficiarse del acuerdo gracias a una mayor transparencia, ya que la falta de información puede suponer un gran obstáculo para el comercio, en especial para las pequeñas empresas. Se establece el compromiso de facilitar el acceso a la información a las PYMES, en particular, en aspectos como la legislación y los procedimientos aduaneros, las leyes y reglamentos relativos a derechos de propiedad intelectual, medidas sanitarias y fitosanitarias necesarias para la importación y exportación, los procedimientos de registro de empresas o cualquier otra información que pueda ser útil para las PYMES.

Por otra parte, se prevé la creación de un sitio web específico que facilitará a las pequeñas empresas la información sobre como acceder a sus mercados. Además, existirán puntos de contacto específicos para estas empresas que gestionarán las cuestiones que se recogen en este capítulo y tratará las cuestiones recogidas en otros ámbitos del acuerdo que puedan afectar a las pequeñas empresas. Hay que destacar en este ámbito el papel del EU-Japan Centre for Industrial Cooperation, una organización creada en 1987 por iniciativa de la Comisión Europea y el Ministerio de Economía, Comercio e Industria japonés (METI) para facilitar el intercambio entre empresas japonesas y europeas, especialmente si son PYMES.

5.2.9. Competencia

La competencia se regula en el capítulo 11 del acuerdo, en el que ambas partes reconocen la importancia de la competencia libre y leal en sus relaciones comerciales y de inversión, y coinciden en que las prácticas contrarias a la competencia perjudican a la liberalización del comercio y las inversiones, además de afectar al correcto funcionamiento de los mercados. Por ello, se establece la obligación de ambas partes de mantener una serie de normas generales en materia de competencia e implementarlas de manera transparente y no discriminatoria. Cada parte mantendrá su propio Derecho en materia de competencia, que se aplicará a todas las empresas en todos los sectores de la economía. En el caso de la UE, algunas de las prácticas contrarias a la competencia que se abordan son los acuerdos entre empresas que impidan, restrinjan o falseen la competencia, los abusos de posición dominante y las fusiones o concentraciones de empresas que impidan significativamente la competencia efectiva. Japón, por su lado, recoge situaciones como la monopolización privada, la restricción del comercio abusiva, prácticas de comercio desleales, o las fusiones o adquisiciones que puedan restringir de forma sustancial la competencia en un determinado ámbito de comercio.

5.2.10. Normas de origen

En el capítulo 3 del AAE se establecen las principales reglas para atribuir a un producto su procedencia nacional. Se establece como norma general que el exportador deberá demostrar que cumple con los requisitos recogidos en las leyes para considerar un producto como originario, incluyendo la información relativa a los materiales necesarios para la fabricación del mismo.

5.3. Implicaciones para España del AAE

Desde antes de la entrada en vigor del acuerdo, España y Japón eran grandes socios comerciales. Durante los últimos años, tanto las importaciones como las exportaciones con este país han aumentado notablemente, especialmente estas últimas. Entre los productos que más exporta España al país asiático destacan la carne, los automóviles o los productos farmacéuticos; mientras que de los productos exportados por Japón a España podemos señalar los vehículos, los aparatos mecánicos y los eléctricos.

En cuanto a la inversión, algunas empresas españolas han empezado a tener presencia en Japón a través de oficinas de representación en los últimos años, sin embargo, el volumen de inversiones españolas en el país asiático sigue siendo bajo. Del lado contrario, las empresas japonesas sí que son grandes inversoras en nuestro país, siendo la entrada de España en la Comunidad Económica Europea en 1986 un factor que influyó bastante en este aspecto. En un principio, las empresas japonesas se concentraban sobre todo en tres sectores: electrónica de consumo e informática, químico y transporte, sin embargo, a lo largo de los años se han implantado otras empresas de sectores como la arquitectura o la consultoría.

Con la firma del Acuerdo Económico entre Japón y la Unión Europea, se le presentan a España nuevas oportunidades que es necesario destacar. En el sector de la moda y calzado, las empresas españolas han conseguido entrar en el difícil mercado japonés gracias a que la entrada en vigor del acuerdo ha eliminado la mayor parte de los aranceles a prendas textiles y de confección. Una de las principales dificultades ha sido la búsqueda de lugares donde establecer sus tiendas, sin embargo, es previsible que esto se vea solucionado por la expansión del canal online.

El sector de los automóviles y los componentes de automoción es también muy importante en las relaciones entre estos dos países ya que España es un gran exportador de vehículos a Japón. La bajada de los aranceles y su total eliminación en siete años contribuirán al mantenimiento y aumento de estas exportaciones, además, las empresas españolas de componentes podrán establecer alianzas con sus homólogas japonesas de forma más sencilla.

Las exportaciones de bebidas y alimentos a Japón también se han beneficiado del acuerdo, algo que podemos ver reflejado en la exportación de vinos españoles, que aumentó en casi un 20% en 2019 respecto del año anterior. Además, con la entrada en vigor del acuerdo se protegen automáticamente algunas denominaciones de origen europeas entre las que se encuentran Guijuelo, Jabugo o Jijona.

El capítulo de sostenibilidad incluido en el AAE trata de estimular el comercio y la inversión en el ámbito de las energías renovables y muchas empresas

españolas han decidido apostar por él, especialmente en el campo de la energía solar, donde Japón ha establecido un sistema de tarifas reguladas que ha atraído a numerosas empresas extranjeras. Otras empresas españolas que también han tenido numerosas oportunidades en este país son las relacionadas con tecnologías de transición energética, almacenamiento...

Por último, la entrada en vigor del acuerdo ha supuesto un importante cambio en el ámbito de las compras públicas, debido al establecimiento del principio de trato no discriminatorio y la necesidad de publicitar las licitaciones en inglés. Aunque la presencia de empresas europeas en este campo aún sea escasa, es previsible que aparezcan importantes oportunidades, gracias a la regulación de estándares para garantizar un trato justo y la revisión de casos donde empresas europeas se hayan podido ver discriminadas.

6. LOS EFECTOS ECONÓMICOS DEL AAE ENTRE LA UE Y JAPÓN

Han pasado más de dos años desde que entrara en vigor el acuerdo comercial en la Unión Europea y Japón y, aunque sea un periodo demasiado corto para hacer un estudio completo de sus efectos, ya podemos observar algunas consecuencias derivadas de su establecimiento. De hecho, la Comisión Europea emitió un informe en enero de 2020 analizando los cambios experimentados gracias al acuerdo un año después de su firma. En él, se afirma que el acuerdo beneficiará a ciudadanos, trabajadores y empresas en Europa y Japón, además de impulsar el comercio entre ambos actores.³

Cabe señalar que no se puede considerar el acuerdo como el único factor influyente en las economías de ambas partes ya que, por ejemplo, la crisis originada por la pandemia en 2020 puede distorsionar los resultados esperados del acuerdo.

Sin embargo, para simplificar nuestro estudio, analizaremos sus efectos observando el cambio sufrido en sus economías y mercados comparando los periodos anteriores y posteriores a la entrada en vigor del acuerdo, en febrero de 2019.

6.1. Estudio macroeconómico

La firma de acuerdos comerciales y la creación de zonas de libre comercio trae consigo diferentes aspectos tanto positivos como negativos para ambas partes. En especial, para la Unión Europea es importante la firma de estos acuerdos, siendo las importaciones un 46% de su PIB y las exportaciones un 50% (Datos de Eurostat, 2021). El acuerdo comercial entre la Unión Europea y Japón supone uno de los tratados de libre comercio más importantes de la economía mundial.

Cabe reseñar que no podremos sacar unas conclusiones definitivas sobre el impacto del acuerdo mediante el estudio macroeconómico ya que la evolución de la economía de una región depende de numerosos factores que son ajenos a la firma de estos acuerdos, como pueden ser factores políticos, económicos,

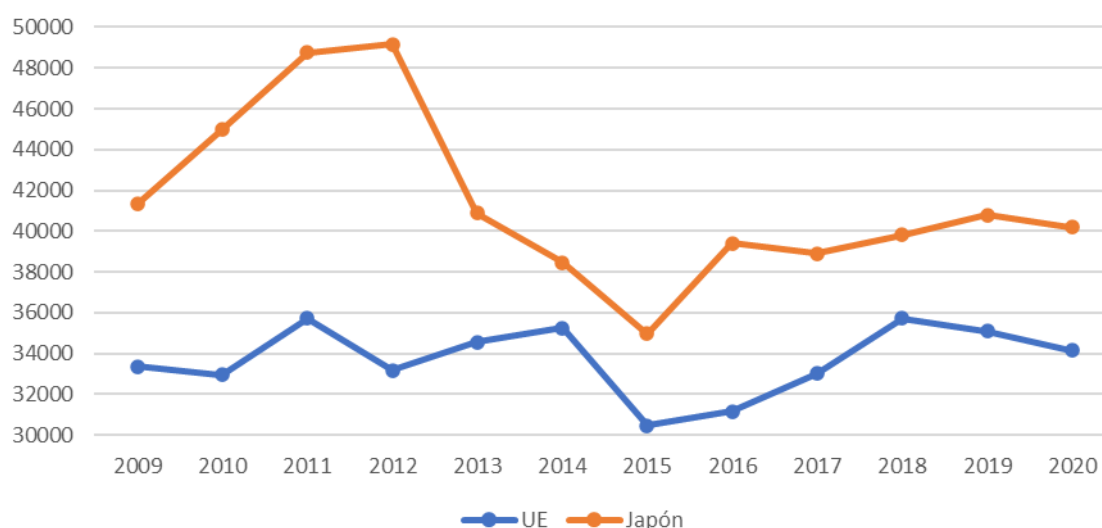
³ *First year of EU-Japan Economic Partnership Agreement shows growth in EU exports*, European Commission, 2020 (Disponible en <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2107>)

tecnológicos o culturales. Además, tanto Japón como la Unión Europea han negociado, en este periodo, acuerdos económicos con otros países, como pueden ser los mencionados de la UE con Singapur y Vietnam, que también tendrán su influencia en indicadores como el PIB.

Para el estudio del impacto del acuerdo a nivel macroeconómico, nos fijaremos en indicadores como el PIB, la tasa de desempleo o la tasa de inflación (IPC y deflactor del PIB).

6.1.1. PIB

6.1.1.1. Evolución del PIB per cápita en la UE y Japón (en millones de US\$⁴)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de The World Bank

Mediante el estudio del PIB per cápita veremos cómo evoluciona la renta de cada una de las partes del acuerdo antes y después de su entrada en vigor. En la evolución de este indicador a lo largo de los últimos 10 años, podemos observar cómo los niveles más bajos se observan entorno al año 2015, como consecuencia de la crisis económica que afectó a todo el mundo. Después de esto, se puede atisbar una recuperación hasta el año 2019, año en que entra en vigor el acuerdo. En el año 2020, el PIB volvió a disminuir a causa de la crisis originada por el COVID-19, que provocó una paralización en la economía mundial.

⁴ Tomando como referencia el valor del US\$ a 1/04/2022

Lo mismo ocurre al observar cómo ha evolucionado el indicador a lo largo de los años ya que la Unión Europea tenían una tasa de crecimiento del 8,2% en 2018 que disminuyó hasta el -2,7% en 2020, mientras que el PIB del país asiático crecía un 2,4% en 2018 y un -1,4% en 2020. Antes del impacto de la pandemia, ninguna de las partes experimentaba un crecimiento muy elevado, sin embargo, en 2021, la economía de la UE ha crecido en un 5,3% y la japonesa un 1,7%, haciéndonos ver que ya ha comenzado un periodo de recuperación (Ver tablas en Anexo 1).

6.1.2. Tasas de desempleo

Haremos también un estudio de las tasas de desempleo de Japón y la Unión Europea, ya que es un indicador que se verá reducido cuando la situación económica de un país mejora y aumentará en los momentos en los que la economía se encuentra en un momento de recesión. Mediante la firma del acuerdo entre la Unión Europea y Japón se trata de contribuir al crecimiento del empleo con medidas como la afirmación del principio de no discriminación en materia de empleo o el favorecimiento de la circulación de los trabajadores entre ambas regiones.

6.1.2.1. Evolución de la tasa de desempleo total diferenciando por género y edad en la UE (% sobre población activa)

UE	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
TOTAL	10,1	10,1	11,1	11,6	11,0	10,2	9,3	8,3	7,4	6,8	7,2
HOMBRES	10	9,9	11,0	11,5	10,9	10,1	9,0	8,0	7,1	6,5	7,0
MUJERES	10,2	10,3	11,2	11,7	11,2	10,3	9,5	8,6	7,7	7,2	7,6
DE 15 A 24 AÑOS	21,5	21,8	23,7	24,4	23,5	21,8	20,1	18,	16,1	15,1	16,8
DE 25 A 74 AÑOS	8,5	8,7	9,7	10,2	9,7	9,0	8,2	7,3	6,5	6,0	6,3

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat

6.1.2.2. Evolución de la tasa de desempleo total diferenciando por género y edad en Japón (% sobre población activa)

JAPÓN	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
TOTAL	5,1	4,6	4,3	4	3,6	3,4	3,1	2,8	2,4	2,4	2,8
HOMBRES	5,5	4,9	4,6	4,3	3,7	3,6	3,3	3	2,6	2,5	3
MUJERES	4,6	4,2	4	3,7	3,4	3,1	2,8	2,7	2,2	2,2	2,5
DE 15 A 24 AÑOS	9,4	8,2	8,1	6,9	6,3	5,5	5,1	4,6	3,6	3,8	4,6
A PARTIR DE 25 AÑOS	4,7	4,04	3,86	3,68	3,28	3,12	2,9	2,64	2,28	2,2	2,6

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de ILOSTAT

En primer lugar, veremos qué influencia ha podido tener el acuerdo en las tasas de desempleo por género y edad. Lo primero que podemos ver es que los valores de Japón son mucho más bajos que los de la Unión en todos los años observados, siendo las tasas de desempleo de esta última más del doble que las del país asiático. Observamos que los valores más altos se producen entre el 2011 y el 2013, como consecuencia del impacto que tuvo la crisis económica de 2008 en el mercado laboral, sin embargo, desde este hecho, la tasa ha tenido una tendencia decreciente, reflejando una mejora en la situación de la economía mundial. Es cierto que a partir del año 2020 se observa un incremento del desempleo, esta vez causado por la crisis del COVID-19.

En cuanto a las diferencias que podemos observar entre hombres y mujeres, vemos que en la Unión Europea se han acentuado en los últimos años, siendo las mujeres las que presentan unos valores más altos mientras que, por el contrario, en Japón son los hombres los que tiene una tasa de desempleo mayor. No podemos decir que la entrada en vigor haya tenido un impacto significativo en estas circunstancias, ya que después de 2019 siguen con la tendencia que se observaba en años anteriores.

Si hacemos un estudio de las tasas según la edad, vemos que tanto en Japón como en la Unión Europea los jóvenes presentan una tasa de desempleo mucho más elevada que los adultos y esta diferencia, aunque no se ha incrementado con el paso de los años, tampoco se ha reducido de forma notable. No podemos observar un gran impacto del acuerdo en este aspecto ya que, en los valores posteriores al 2019, las diferencias entre ambos grupos de edad se mantuvieron e incluso aumentaron tanto en la UE como en Japón. Una de las causas que

podría explicar esto es el impacto que tuvo la crisis originada por la pandemia en el empleo, sobre todo en el juvenil, donde los contratos temporales están más generalizados.

Debemos analizar también como ha afectado la entrada en vigor del acuerdo al desempleo según el nivel de educación de la población. Parece que los trabajadores más cualificados son los que más se beneficiarán de la firma del acuerdo ya que se establece el mutuo reconocimiento de las cualificaciones profesionales y se incluyen medidas como la posibilidad de los empresarios extranjeros de entrar y permanecer en Japón durante un máximo de un año para llevar a cabo las actividades de preparación de creación de una empresa.

Si observamos los datos, la tasa de desempleo de la UE ha aumentado con respecto al año 2018 en los grupos más cualificados, por lo que no podemos afirmar que se hayan beneficiado de las medidas del acuerdo. Son los grupos con menos cualificación los que han experimentado una reducción en sus tasas de desempleo. En el caso del país asiático también se ha producido un aumento del desempleo respecto a los niveles existentes en 2018 por lo que no podemos observar una incidencia clara del acuerdo tampoco en estos datos.

6.1.2.3. Evolución de la tasa de desempleo total diferenciando por nivel de educación en la UE (% sobre población activa)

UE	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
All ISCED 2011 levels	9,8	9,9	10,8	11,4	10,9	10,1	9,1	8,2	7,3	6,7	7,1
Less than primary, primary and lower secondary education	15,9	16,5	18,7	19,9	19,4	18,4	17,2	15,8	14,2	13,3	13,5
Upper secondary and post-secondary non-tertiary education (levels	9,1	9,0	9,7	10,2	9,7	9,0	8,2	7,2	6,5	5,9	6,4
Tertiary education	4,9	5,8	6,5	6,9	6,7	6,2	5,5	4,9	4,5	4,2	4,7
No response	11,7	15,2	13,5	13,3	11,3	11,4	11,4	9,3	9,3	8,0	7,1

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat

6.1.2.4. Evolución de la tasa de desempleo total diferenciando por nivel de educación en Japón (% sobre población activa)

JAPÓN	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Total	5,1		4,4	4,1		3,4	3,2	2,9	2,7		2,8
Intermediate	5,9		5,1	4,7		4	3,7	3,4	3,1		3,21
Advanced	4		3,5	3,4		2,7	2,6	2,3			2,47

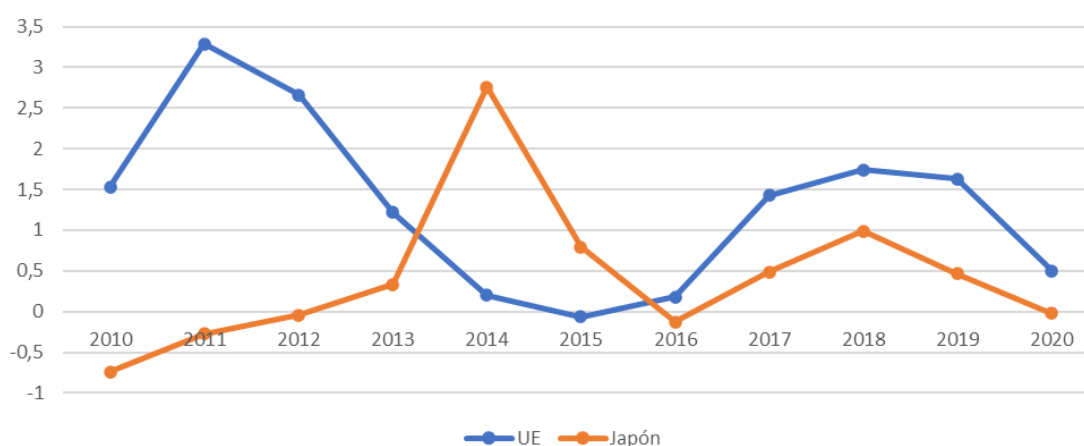
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de ILOSTAT

6.1.3. Tasas de inflación

Por último, veremos cómo ha variado el nivel general de precios en ambas economías, haciendo un estudio de la inflación mediante el Índice de precios al consumo (IPC). A través de éste, se estudia esa variación observando cómo han evolucionado los precios en una selección de productos que son normalmente comprados por los consumidores.

Vemos este indicador tenido una tendencia ascendente en Japón, alcanzando su valor más alto en 2014 coincidiendo con sus valores más bajos en PIB. La Unión Europea, por su parte, presentaba unos valores más bajos hasta el año 2016, cuando el IPC comienza a ascender manteniéndose siempre por encima de los valores del país asiático. Después de la entrada en vigor del acuerdo, en el año 2020, el IPC de ambas partes baja, es decir, se ha producido una bajada generalizada en el nivel de precios y eso hace que aumente el poder adquisitivo de los consumidores.

6.1.3.1. Evolución del IPC en la UE y Japón (en % anual)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de The World Bank

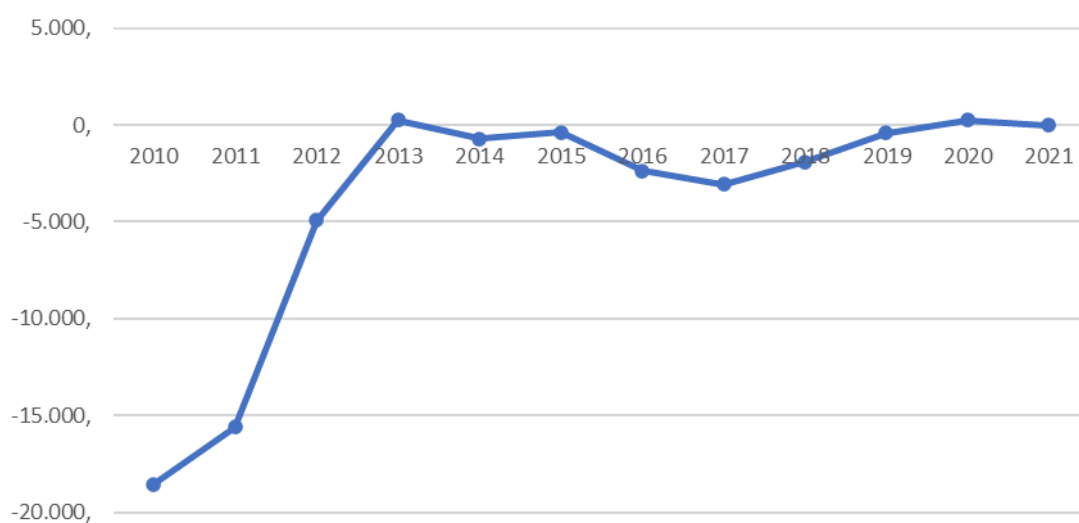
No podemos decir que la firma del acuerdo haya influido de manera significativa en esta variable macroeconómica. Esto se debe a varios factores de entre los que podemos destacar el fuerte impacto que ha tenido la crisis del COVID-19 en indicadores como el PIB o el desempleo. Hay que tener en cuenta que ha pasado poco tiempo desde la entrada en vigor del acuerdo, a principios de 2019, por lo que es pronto para ver un cambio significativo. Además, hay aspectos como la eliminación de determinados derechos de aduana que requieren un tiempo para su implementación y, hasta que no haya pasado ese periodo, no se puede hacer un estudio completo del impacto de la entrada en vigor del acuerdo.

6.2. Estudio de la balanza comercial

Después de analizar la situación macroeconómica de ambos países, tenemos que ver qué impacto ha tenido el Acuerdo en las operaciones comerciales existentes entre ambas partes. Es cierto que el acuerdo abarca muchos aspectos más allá de los comerciales ya que, como hemos señalado antes, se trata de uno de los acuerdos de nueva generación firmados por la Unión Europea, que tratan otros temas como el desarrollo sostenible. Sin embargo, la mayor parte del acuerdo afecta a aspectos comerciales y serán estos sectores los más beneficiados de la firma del mismo. Para hacer este estudio, nos fijaremos en la evolución de la balanza por cuenta corriente como principal indicador, ya que a través de él veremos cómo han evolucionado las operaciones comerciales, de servicios y de capitales entre la Unión Europea y Japón.⁵

⁵ Archivo: Estadísticas de la balanza de pagos, 2016 (Disponible en https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Archive:Estad%C3%ADsticas_de_la_balanza_de_pagos)

6.2.1. Evolución de la balanza comercial UE-Japón (en millones de €)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat

Observando la evolución de la balanza comercial podemos ver como en años anteriores al 2013, ésta se encontraba en valores negativos lo que nos quiere decir que la Unión Europea importaba más de lo que exportaba al país asiático. A partir de ese año, las importaciones y las exportaciones mantienen valores similares durante varios años, entorno a los cincuenta mil millones de euros. Esto cambia hasta 2019, cuando la balanza vuelve a presentar valores negativos. Después de ese año, el de entrada en vigor del acuerdo, las exportaciones e importaciones vuelven a equilibrarse, esta vez con valores más elevados, llegando a ser las exportaciones a Japón en 2021 de sesenta y dos mil millones de euros (Ver tablas en Anexo 2). Se experimenta, entonces, un incremento en los años posteriores al acuerdo tanto de las importaciones como de las exportaciones entre antes potencias, por lo que sí podemos considerar que éste tuvo cierto impacto en sus relaciones.

A través del acuerdo, se pretende eliminar el 90% de los aranceles en más del 90% de las exportaciones de la UE a Japón, con lo que los exportadores europeos ahorrarían unos 1000 millones de euros en impuestos de aduana al año. Mediante esto, se pretende facilitar a las empresas europeas la exportación a Japón, mediante el fomento de lazos económicos bilaterales más estrechos.

La Comisión Europea, en un comunicado emitido cuando se cumplía un año de la entrada en vigor del acuerdo, señalaba que éste había conseguido que las

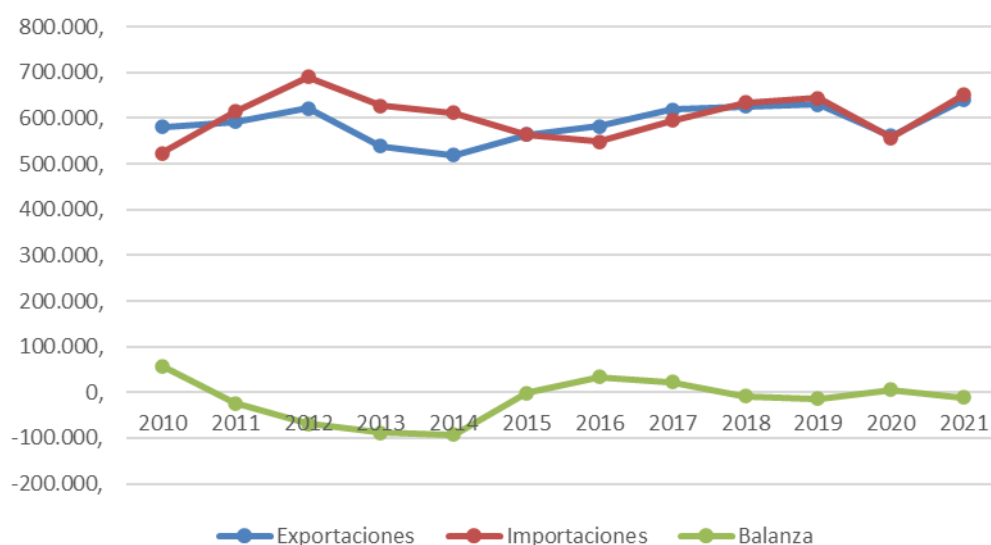
exportaciones de la Unión a Japón aumentaran en un 6.6% comparado con el mismo periodo del año anterior, a la vez que las importaciones provenientes de Japón aumentaron en un 6.3% en el mismo periodo.

6.2.2. Comercio de bienes

El acuerdo contiene importantes medidas en cuanto al intercambio de bienes entre ambas potencias, sobre todo en lo que se refiere a la eliminación de barreras arancelarias, lo que ahorrará a las empresas de ambas partes grandes cantidades de tiempo y dinero en el comercio bilateral de bienes. La Comisión Europea ha afirmado que, una vez el acuerdo sea implementado completamente, Japón habrá eliminado el 97% de los aranceles que afectan a los bienes importados de la Unión y el comercio anual entre ambas partes se verá incrementado en casi 36 billones de euros.

Desde 2015, el intercambio de bienes entre ambas potencias ha experimentado un incremento constante, exceptuando el año 2020, donde cayó en un 12,2% debido a la crisis originada por la pandemia. Sin embargo, en el año 2021, el intercambio de bienes entre ambos países volvió a aumentar, aunque no de manera muy significativa si lo comparamos con los datos del año anterior a la entrada en vigor del acuerdo, ya que solo fue un 2,6% superior que en 2018. Esto puede ser causado por la caída ocurrida en 2020 que frenó la tendencia al alza que se observaba en periodos anteriores.

6.2.2.1. Intercambio de bienes entre la UE y Japón (en millones de €)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat

Entre el 2018 y el 2021, las exportaciones de la Unión Europea con el resto del mundo aumentaron en un 5,8%, mientras que las exportaciones con Japón aumentaron en un 2,4%, lo que supone que el intercambio de bienes con el país asiático sufrió un crecimiento menor que el de la Unión con el resto de los países en general. Lo mismo ocurre con las importaciones, que se incrementan un 10,4% en relación al resto del mundo mientras que las provenientes del país asiático se quedan en un 2,8% (Ver tablas en Anexo 3).

Además, podemos observar que la crisis del COVID-19 tuvo un fuerte impacto en las exportaciones e importaciones de la UE con Japón, sufriendo un descenso del 10,9% y el 13,6% respectivamente en 2020 respecto al año anterior. Sin embargo, después de esa caída, podemos ver que la recuperación ha sido notable, alcanzando unos niveles de exportaciones e importaciones en 2021 superiores a los que podemos observar en los periodos previos a la crisis. El acuerdo ha sido influyente en este aspecto, ya que ha permitido que se eliminen numerosas barreras arancelarias y ha dado un impulso al intercambio de bienes entre ambas potencias.

6.2.2.2. Intercambio total de bienes UE-Japón (en millones de €)

Intercambio total de bienes UE-Japón (en millones de €)						
AÑO	Exportaciones		Importaciones		NETO	TOTAL
	Millones €	Incremento (%)	Millones €	Incremento (%)		
2010	580.654,6		523.541,6		57.113,0	1.104.196,2
2011	591.367,6	1,8%	614.497,5	17,4%	-23.129,9	1.205.865,1
2012	621.590,9	5,1%	689.625,7	12,2%	-68.034,8	1.311.216,6
2013	538.436,3	-13,4%	627.336,8	-9,0%	-88.900,5	1.165.773,1
2014	519.546,5	-3,5%	611.354,7	-2,5%	-91.808,2	1.130.901,2
2015	563.202,8	8,4%	563.829,1	-7,8%	-626,3	1.127.031,9
2016	582.647,4	3,5%	548.309,7	-2,8%	34.337,7	1.130.957,1
2017	617.979,3	6,1%	594.778,0	8,5%	23.201,3	1.212.757,3
2018	625.059,3	1,1%	633.806,3	6,6%	-8.747,0	1.258.865,6
2019	630.310,9	0,8%	643.911,2	1,6%	-13.600,3	1.274.222,1
2020	561.445,1	-10,9%	556.296,9	-13,6%	5.148,2	1.117.742,0
2021	640.128,9	14,0%	651.498,8	17,1%	-11.369,9	1.291.627,7

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat

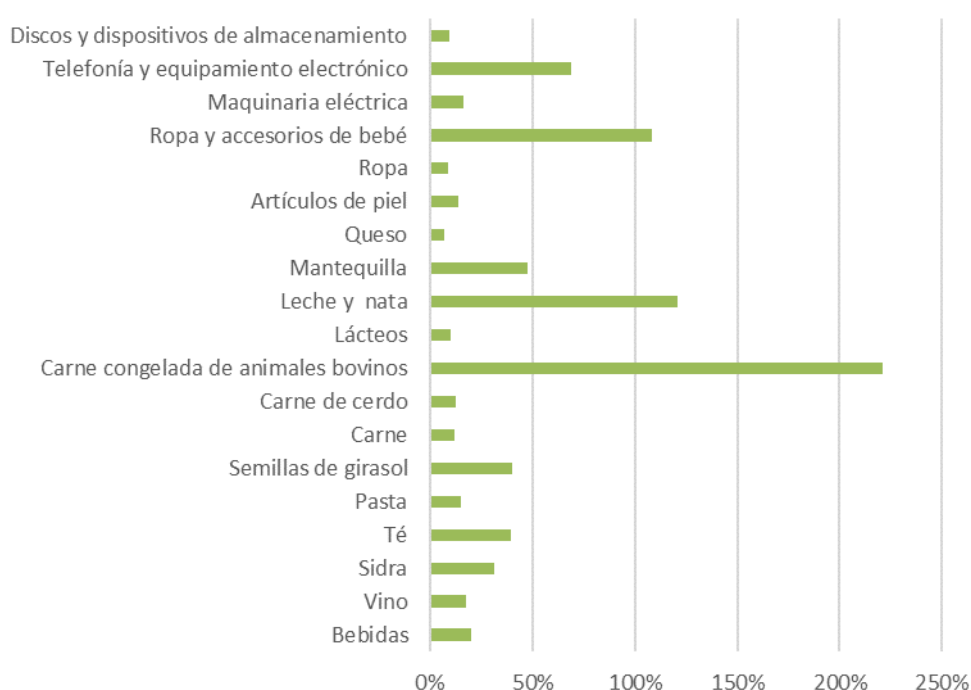
Si hacemos un estudio de cuáles serán los bienes más beneficiados por la entrada en vigor del contrato encontramos, en primer lugar, los productos agrícolas. Para las exportaciones de este tipo de productos, Japón es ya el cuarto mercado para la UE. El acuerdo establece unos aranceles reducidos en el sector de la carne, eliminando por completo los que afectan a la carne transformada. Esto ha tenido su reflejo en las exportaciones de carne a Japón, que han aumentado en un 12%⁶. También los productos lácteos verán eliminadas las barreras arancelarias, lo que ha producido un aumento en sus exportaciones de un 10,4%, especialmente la mantequilla, que ha aumentado un 47%.

Es destacable el caso de los productos elaborados con cuero cuyos aranceles se eliminarán por completo en un periodo de 10 años. Sin embargo, la entrada en vigor del acuerdo ya ha tenido un impacto notable en este sector, y así lo expresa la Comisión Europea, señalando que la compañía de calzado española Masaltos obtiene casi dos tercios de su beneficio de las ventas al extranjero, con Japón acaparando un 4%. Así, su competitividad en el mercado japonés ha aumentado, gracias al acuerdo que ha ayudado a reducir costes a los exportadores de productos de lujo.

⁶ Comparando los periodos de febrero a noviembre de 2018 y febrero a noviembre de 2019

Otros sectores especialmente beneficiados por el acuerdo han sido las bebidas, que han experimentado un incremento de sus exportaciones a Japón de un 20%, destacando especialmente el caso del vino y la sidra, que han aumentado un 17,3% y un 31,5% respectivamente. Algunas de las medidas que recoge el acuerdo para estos productos, además de la eliminación de los aranceles existentes que suponían un obstáculo para la UE; es el reconocimiento y protección por parte de Japón de numerosas indicaciones geográficas de bebidas como el vino o la cerveza.

6.2.2.3. Aumento de las exportaciones de bienes de la UE después del acuerdo



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos proporcionados por la Comisión Europea

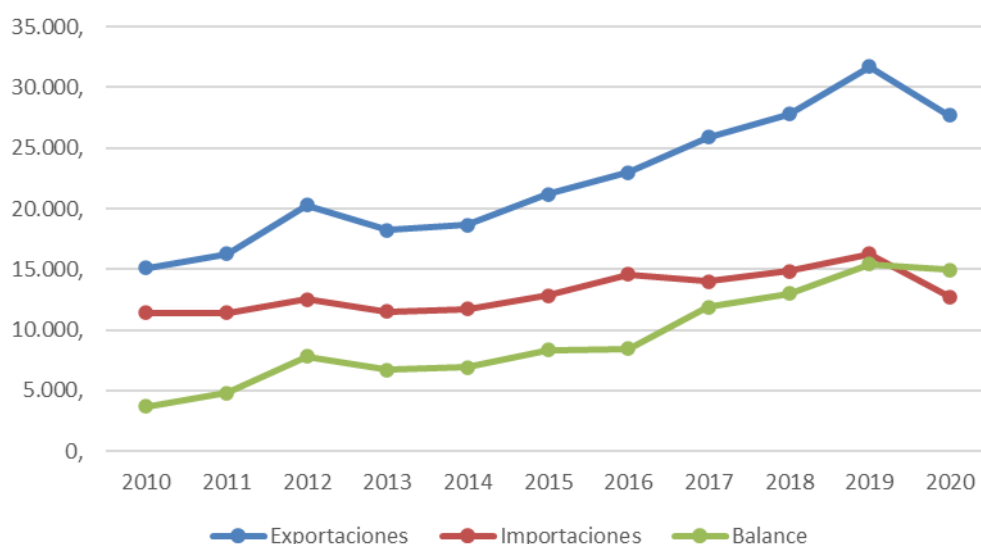
Por tanto, podemos afirmar que la entrada en vigor del acuerdo ha supuesto un impacto positivo tanto para las importaciones como para las exportaciones de la Unión Europea con Japón, sin embargo, estos resultados aún son difíciles de apreciar. Esto es, en primer lugar, por la influencia de la crisis del COVID-19 en el mercado internacional, que hizo que el intercambio de bienes entre ambas potencias sufriera su mayor caída desde 2013. A pesar de ello, sí que podemos ver como en 2021 tanto las importaciones como las exportaciones experimentaron la mayor subida en 10 años, y en esto, la entrada en vigor del

acuerdo ha tenido cierta influencia. Por otro lado, cabe destacar que el acuerdo entró en vigor en febrero de 2019, por lo que no tenemos un periodo lo suficientemente extenso como para poder observar los efectos reales del mismo ya que, entre otras cosas, hay ciertas medidas que tienen un periodo de implantación de entre 7 y 10 años.

6.2.3. Comercio de servicios

El intercambio de servicios entre la Unión Europea y Japón también ha salido beneficiado con la entrada en vigor del acuerdo, ya que se garantizará la apertura de los mercados de servicios, en particular los servicios financieros, las telecomunicaciones y el transporte. En este ámbito, podemos observar como el intercambio total de servicios entre ambas partes llegó a los 40400,1 millones de euros en 2020, lo que supone una caída del 5,2% respecto al año 2018, sin embargo, debemos tener en cuenta el impacto que ha tenido la pandemia en el intercambio de servicios. Si comparamos los datos de 2020 con los observados en 2016, podemos ver como el comercio de servicios entre Japón y la Unión Europea ha aumentado en casi un 8%.

6.2.3.1. Intercambio total de servicios entre la UE y Japón (en millones de €)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat

Las exportaciones de servicios de la Unión Europea a Japón se han incrementado de forma continua desde el año 2014 hasta 2020, donde cayeron

en un 12,7%. Lo mismo ha pasado con las importaciones, que sufrieron una leve caída en 2017, pero siguieron aumentando hasta 2020 donde sufrieron un descenso más acusado, del 21,8%. Entre 2018 y 2020, las exportaciones de servicios de la UE a Japón apenas han aumentado en un 0,003%, mientras que, en ese mismo periodo, las importaciones han sufrido una caída del 14%, por lo que no podemos observar todavía una influencia notable del acuerdo en estos datos.

6.2.3.2. Intercambio total de servicios entre la UE y Japón (en millones de €)

Intercambio total de servicios entre UE y Japón (en millones de €)						
AÑO	Exportaciones		Importaciones		NETO	TOTAL
	Millones €	Incremento %	Millones €	Incremento %		
2010	15.101,2		11.409,2		3.692,0	26.510,4
2011	16.248,6	7,6%	11.432,1	0,2%	4.816,5	27.680,7
2012	20.298,3	24,9%	12.496,8	9,3%	7.801,5	32.795,1
2013	18.243,2	-10,1%	11.526,5	-7,8%	6.716,7	29.769,7
2014	18.668,5	2,3%	11.744,7	1,9%	6.923,8	30.413,2
2015	21.179,2	13,4%	12.847,5	9,4%	8.331,7	34.026,7
2016	22.988,2	8,5%	14.565,0	13,4%	8.423,2	37.553,2
2017	25.890,9	12,6%	14.002,6	-3,9%	11.888,4	39.893,5
2018	27.787,6	7,3%	14.819,5	5,8%	12.968,1	42.607,1
2019	31.694,5	14,1%	16.287,1	9,9%	15.407,5	47.981,6
2020	27.671,6	-12,7%	12.728,5	-21,8%	14.943,0	40.400,1

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat

Se contienen en el acuerdo una serie de disposiciones de aplicación horizontal en cuanto a los servicios, como la ratificación del derecho de las partes a regular sus servicios. Las autoridades de ambas partes podrán mantener públicos los servicios públicos y no habrá obligación de privatizar o desregularizar los servicios públicos en sectores como la sanidad, la educación o el agua. Sin embargo, hay sectores en los que se han acordado disposiciones específicas como en el postal y de mensajería, el de telecomunicaciones, el de transporte marítimo o los servicios financieros.

6.2.3.3. Intercambio total de servicios en los sectores más importantes entre la UE y Japón (en millones de €)

Intercambio total de servicios en los sectores más importantes entre la UE y Japón (en millones de €)			
	Pre-AAE (2018)	Post-AAE(2020)	%
Exportaciones			
Transporte	4.358,6	2.840,7	-34,8%
Viajes	3.462,8	931,7	-73,1%
Construcción	71,7	92,0	28,3%
Servicios financieros	1.677,4	1.896,7	13,1%
Importaciones			
Transporte	4.191,2	3.565,4	-14,9%
Viajes	1.560,2	454,5	-70,9%
Construcción	24,9	32,6	30,9%
Servicios financieros	648,1	651,4	0,5%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat

Podemos ver cómo ha evolucionado el intercambio de servicios entre Japón y la Unión Europea entre los periodos anterior y posterior a la entrada en vigor del acuerdo. Como era de esperar, debido a la crisis del COVID-19, sectores como el del transporte y los viajes han sufrido una gran caída, de más del 70% en este último caso. Sin embargo, otros servicios se vieron menos afectados por esta circunstancia y experimentaron un aumento, como es el caso de la construcción, cuyas exportaciones aumentaron un 28,3% y sus importaciones un 30,9%.

7. CONCLUSIONES

Hemos visto como la Unión Europea ha basado su política comercial en la firma de acuerdos bilaterales con sus principales socios comerciales después de que la estrategia de negociaciones multilaterales fracasara tras varios intentos. Es en este contexto cuando se comienzan a adoptar por parte de la Unión los llamados acuerdos de libre comercio de “Nueva Generación”, cuyo contenido es mucho más amplio que los de “Primera Generación” y, además, contienen capítulos sobre el comercio sostenible, la gobernanza y la resolución de controversias. Así, la Unión ha utilizado esta herramienta para impulsar sus relaciones económicas con países como Vietnam y Singapur.

Precisamente uno de estos tratados es el adoptado por la Unión Europea y Japón en febrero de 2019. Japón representa el segundo socio comercial de la UE en Asia, por lo que no es sorprendente que este acuerdo suponga uno de los Tratados de libre comercio más importantes firmados hasta la fecha. Este acuerdo, además de contener medidas relativas a la liberalización de los intercambios, también contiene disposiciones que recogen los principales valores de la UE en materia laboral o de sostenibilidad. Así, ambas partes disfrutarán de ventajas competitivas en su sector exportador, un aspecto que cada vez gana más relevancia en la actualidad. Cabe señalar que España en particular también se verá beneficiada de la firma de este tratado, tanto en el comercio de bienes y servicios con el país asiático, como en el ámbito de las inversiones.

Al hacer un estudio de los efectos económicos de la entrada en vigor del acuerdo, hemos visto como a nivel macroeconómico no se pueden sacar unas conclusiones claras, ya que hay otros muchos factores que influyen en la situación económica de ambas partes, además de que el tiempo transcurrido desde su firma es muy breve. Especialmente, en el periodo estudiado hemos observado como la crisis causada por el COVID-19 ha tenido un fuerte impacto en las economías de ambos socios. Sin embargo, es de esperar que ambos experimenten una tendencia positiva en sus economías con la recuperación en los próximos años.

Cuando analizamos el comercio bilateral entre la Unión Europea y Japón es cuando podemos observar una relativa mejoría en sus intercambios. Particularmente en el intercambio de bienes es donde podemos ver que el acuerdo ha tenido un impacto positivo, al liberalizar la mayoría de ellos mediante la eliminación de los derechos de aduana. En el caso del intercambio de servicios, aún no podemos observar unos cambios notables, en muchos casos por el impacto de la pandemia, como es el caso de los viajes. Debemos tener en cuenta que la liberalización de los intercambios de algunos bienes y servicios tienen un periodo de implantación de hasta 10 años desde la entrada en vigor del acuerdo, por lo que aún no es posible ver sus efectos.

Pero no sólo es en los intercambios de bienes y servicios donde podremos ver las consecuencias de la adopción ya que hemos señalado que el Tratado contiene capítulos sobre otros muchos aspectos. Algunos de los ámbitos donde se espera observar una mejora en los próximos años son la contratación pública, el comercio y el desarrollo sostenible o las PYMES.

A pesar de que no podamos observar los efectos del acuerdo de forma clara debido, entre otras cosas, al corto periodo de tiempo que ha pasado desde su entrada en vigor en 2019, es indudable que supone un referente en cuanto a la elaboración de acuerdos de Nueva Generación. Además, se trata de uno de los acuerdos de libre comercio más importantes firmados hasta ahora, ya que tiene como protagonistas a dos de las mayores potencias económicas del mundo y supone para la Unión Europea un gran paso en su presencia en el continente asiático.

8. BILIOGRAFÍA

- Allen, T. (2001) «European Union trade with dynamic Asian economies», *Eurostat: Statistics in focus*, Theme 6-4/2001
- Bacaria Colom, J. (2013) «Hacia una nueva relación de la Unión Europea con Asia», *Revista de Información Comercial Española (ICE)*, 875, pp. 79-92
- Baena Rojas, J.J. y Cardona Montoya, G. (2019) «Unión Europea y Japón: ¿El tratado de libre comercio más grande del mundo?», *Revista de Ciencias Sociales*, Vol. XXV, Número especial 1, pp. 62-81
- BBC (2018): *Acuerdo comercial entre la Unión Europea y Japón: 3 claves para entender por qué este pacto es tan importante (y el mensaje que envía a Donald Trump)*. Disponible en: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-44862348> [consulta: 18/04/2022]
- Christiansen, T. (2015) «La fuerza de alianzas lejanas: las relaciones entre Europa y Asia en un mundo en transformación», *La búsqueda de Europa. Visiones en contraste*, BBVA
- Consejo Europeo (2021): *Acuerdos comerciales de la UE*. Disponible en: <https://www.consilium.europa.eu/es/policies/trade-policy/trade-agreements/> [consulta: 18/04/2022]
- Conthe Yoldi, J. (2016) «Los acuerdos comerciales europeos de nueva generación», *Boletín económico de ICE*, 3074, pp. 95-104
- Dictamen 2/15 del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 16 de mayo de 2017, EU:C:2017:376
- El Economista (2021): *El PIB per cápita de España vuelve a niveles de 2015 por el fuerte impacto de la crisis del covid*. Disponible en: <https://www.eleconomista.es/economia/noticias/11028047/02/21/EI-PIB-per-capita-de-Espana-vuelve-a-niveles-de-2015-por-el-fuerte-impacto-de-la-crisis-del-covid.html> [consulta: 18/04/2022]
- El Mercantil (2020): *El tratado UE-Japón favorece la exportación española de productos de cuero*. Disponible en: <https://elmercantil.com/2020/02/01/el->

[tratado-ue-japon-favorece-la-exportacion-espanola-de-productos-de-cuero/](#) [consulta: 18/04/2022]

El Mundo (2019): *Un nuevo marco para las relaciones entre la Unión Europea y Japón.* Disponible en: <https://www.elmundo.es/promociones/native/2019/03/18jpn/index.html> [consulta: 18/04/2022]

El País (2015): *Japón sufre su quinta recesión en siete años.* Disponible en: https://elpais.com/economia/2015/11/16/actualidad/1447661207_899297.html [consulta: 18/04/2022]

El País (2021): *Las mayores crisis de la economía española.* Disponible en: <https://elpais.com/economia/2021-01-29/las-mayores-crisis-de-la-economia-espanola.html> [consulta: 18/04/2022]

European Commission (2018): *EU-Vietnam Trade Agreement-MEMO.* Disponible en: https://policy.trade.ec.europa.eu/news/eu-vietnam-trade-agreement-memo-2018-10-17_en [consulta: 18/04/2022]

European Commission (2018): *Hoja informativa: Elementos clave del Acuerdo de Asociación Económica UE-Japón.* Disponible en: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/MEMO_18_3326 [consulta: 18/04/2022]

European Commission (2018): *Press corner: Key elements of the EU-Singapore trade and investment agreements.* Disponible en: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/MEMO_18_3327 [consulta: 18/04/2022]

European Commission (2019): *Acuerdo de Asociación Económica UE-Japón.* Disponible en: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/content/acuerdo-de-asociacion-economica-ue-japon#:~:text=El%20Acuerdo%20de%20Asociaci%C3%B3n%20Econ%C3%B3mica,millones%20de%20euros%20en%20servicios.> [consulta: 18/04/2022]

European Commission (2019): *Agreement between the European union and Japan for an Economic Partnership.* Disponible en:

https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/august/tradoc_157228.pdf

[consulta: 18/04/2022]

European Commission (2019): *Press release: EU-Japan trade agreement enters into force.* Disponible en:

https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_19_785

[consulta: 18/04/2022]

European Commission (2020): *Press release: First year of EU-Japan Economic Partnership Agreement shows growth in EU exports.* Disponible en:

<https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2107> [consulta:

18/04/2022]

Eurostat Statistics (2022): *Extra-EU27 (from 2020) trade, by main partners, total product.*

[https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tet00021/default/table?la](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tet00021/default/table?lang=en)

[ng=en](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tet00021/default/table?lang=en) [Consulta: 18/04/2022]

Eurostat Statistics (2022): *International trade in services (since 2010)*

[https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/bop_its6_det/default/tab](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/bop_its6_det/default/table?lang=en)

[e?lang=en](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/bop_its6_det/default/table?lang=en) [Consulta: 18/04/2022]

Eurostat Statistics (2022): *Trade in goods, by main world traders - EU27 (from 2020)*

[https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tet00071/default/table?la](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tet00071/default/table?lang=en)

[ng=en](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tet00071/default/table?lang=en) [Consulta: 18/04/2022]

Eurostat Statistics (2022): *Unemployment rates by sex, age and educational attainment level (%)*.

[https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/lfsa_urged/default/table](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/lfsa_urged/default/table?lang=en)

[?lang=en](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/lfsa_urged/default/table?lang=en) [Consulta: 18/04/2022]

Eurostat Statistics explained (2016): *Archive: Estadísticas de la balanza de pagos.* Disponible en:

[https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Archive:Estad%C3%ADsticas_de_la_balanza_de_pagos)

[explained/index.php?title=Archive:Estad%C3%ADsticas de la balanza de pagos](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Archive:Estad%C3%ADsticas_de_la_balanza_de_pagos) [consulta: 18/04/2022]

Huffington Post (2018): *Acuerdo de libre comercio Unión Europea-Japón: luces y sombras.* Disponible en: <https://www.huffingtonpost.es/julio-gonzalez->

[garcia/acuerdo-de-libre-comercio-union-europea-japon-luces-y-sombras_a_23483570/](#) [consulta: 18/04/2022]

International Labour Organization Statistics (ILOSTAT) (2022): *Unemployment rate by sex, age and education (%)*. https://www.ilo.org/shinyapps/bulkexplorer12/?lang=en&segment=indicator&id=UNE_DEAP_SEX_AGE_EDU_RT_A [Consulta: 18/04/2022]

International Monetary Fund (IMF) (2022): *World Economic Outlook*. <https://www.imf.org/en/Data> [Consulta: 18/04/2022]

Jensana Tanehashi, A. (2021) «El acuerdo de Partenariado Económico UE-JAPÓN. Implicaciones para España», *Documento de Trabajo: Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales*, CEU Ediciones, 107

Káiser Moreiras, J.L. y Frutos Ibor, R. (2018) «La política comercial europea», *Revista de Información Comercial Española (ICE)*, 903, pp. 111-125

La Vanguardia (2019): *La UE ahorrará 1.000 millones al año gracias al acuerdo comercial con Japón*. Disponible en: <https://www.lavanguardia.com/economia/20190211/46350257990/acuerdo-comercial-japon-ue-ahorro.html> [consulta: 18/04/2022]

Maillo, J. (2021) «Acuerdos comerciales UE de “Nueva Generación”: origen, rasgos y valoración», *Documento de Trabajo: Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales*, CEU Ediciones, 110

Molina Lladó R. (2004) «Las relaciones entre Europa y Asia», *Anuario Asia Pacífico*, Anuario 2004, pp. 101-109

Oficina Económica y Comercial de España en Japón (2020): *Informe económico y comercial. Japón 2020*. Disponible en: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/inf-economico-comercial-japon-2020-517706.html?idPais=JP> [consulta: 18/04/2022]

Parlamento Europeo (2018): *Las relaciones entre la UE y Japón: el acuerdo comercial da inicio a una nueva era*. Disponible en:

<https://www.europarl.europa.eu/news/es/headlines/economy/20181127S TO20312/alianza-ue-japon-el-acuerdo-comercial-da-inicio-a-una-nueva-era> [consulta: 18/04/2022]

Parlamento Europeo (2018): *Noticias: El Parlamento aprueba el acuerdo de libre comercio UE-Japón.* Disponible en: <https://www.europarl.europa.eu/news/es/press-room/20181205IPR20930/el-parlamento-aprueba-el-acuerdo-de-libre-comercio-ue-japon> [consulta: 18/04/2022]

Parlamento Europeo (2021): *Relaciones exteriores: Sudeste asiático.* Disponible en: <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/es/sheet/183/southeast-asia> [consulta: 18/04/2022]

RTVE (2019): *La UE y Japón abren una de las mayores áreas de libre comercio del mundo en plena era Trump.* Disponible en: <https://www.rtve.es/noticias/20190201/acuerdo-ue-japon-union-europea-japon-abren-mayores-areas-libre-comercio-del-mundo-plena-era-trump/1877720.shtml> [consulta: 18/04/2022]

Subdirección General de Política Comercial con Europa, Asia y Oceanía (2008) «Relaciones económicas comerciales entre España y Asia en la última década», *Boletín económico de ICE*, 2937, pp. 17-40

The World Bank (2022): *GDP per capita Japan, European Union (Current US\$).* <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=JP-EU> [Consulta: 18/04/2022]

The World Bank (2022): *Inflation, consumer prices (annual %) - Japan, European Union.* <https://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG?end=2020&locations=JP-EU&start=2010> [Consulta: 18/04/2022]

Tugores Ques, J. (2006): *Economía internacional: globalización e integración regional.* Editorial McGraw Hill, Madrid.

World Trade Organization (2022): *Services Trade Policy Database.* <http://i-tip.wto.org/services/ChartResults.aspx> [Consulta: 18/04/2022]

9. ANEXOS

Anexo 1: Tablas PIB real per cápita de la UE y Japón: evolución y crecimiento anual

9.1.1. PIB real per cápita UE: evolución y crecimiento

Evolución PIB real per cápita UE		
AÑO	PIB UE (mill US\$)	Crecimiento anual (%)
2010	32.943,1	
2011	35.716,2	8,4%
2012	33.160,5	-7,2%
2013	34.569,6	4,2%
2014	35.245,9	2,0%
2015	30.474,5	-13,5%
2016	31.168,4	2,3%
2017	33.023,8	6,0%
2018	35.737,3	8,2%
2019	35.083,8	-1,8%
2020	34.148,9	-2,7%

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de The World Bank

9.1.2. PIB real per cápita Japón: evolución y crecimiento

Evolución PIB real per cápita Japón		
AÑO	PIB Japón (mill US\$)	Crecimiento anual (%)
2010	44.968,2	
2011	48.760,1	8,4%
2012	49.145,3	0,8%
2013	40.898,6	-16,8%
2014	38.475,4	-5,9%
2015	34.960,6	-9,1%
2016	39.400,7	12,7%
2017	38.891,1	-1,3%
2018	39.808,2	2,4%
2019	40.777,6	2,4%
2020	40.193,3	-1,4%

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de The World Bank

Anexo 2: Tablas evolución balanza comercial entre la UE y Japón

9.2.1. Balanza comercial entre la UE y Japón: evolución

Balanza comercial entre UE y Japón			
AÑO	Millones €	Incremento (€)	Incremento (%)
2010	-18534,9		
2011	-15607,3	2927,6	-16%
2012	-4914,7	10692,6	-69%
2013	260,9	5175,6	-105%
2014	-705,9	-966,8	-371%
2015	-383,2	322,7	-46%
2016	-2355,6	-1972,4	515%
2017	-3067	-711,4	30%
2018	-1886,5	1180,5	-38%
2019	-401,2	1485,3	-79%
2020	251,7	652,9	-163%
2021	-8,2	-259,9	-103%

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Eurostat

9.2.2. Balanza comercial entre la UE y Japón: evolución de las importaciones y las exportaciones

AÑO	Importaciones			Exportaciones			BALANZA	TOTAL
	Millones €	Incremento (€)	Incremento (%)	Millones €	Incremento (€)	Incremento (%)		
2010	57.693,3			39.158,4			-18.534,9	96.851,7
2011	59.677,1	1.983,8	3,4%	44.069,8	4.911,4	12,5%	-15.607,3	103.746,9
2012	55.064,1	-4.613,0	-7,7%	50.149,4	6.079,6	13,8%	-4.914,7	105.213,5
2013	48.578,6	-6.485,5	-11,8%	48.839,5	-1.309,9	-2,6%	260,9	97.418,1
2014	48.785,7	207,1	0,4%	48.079,7	-759,8	-1,6%	-706,0	96.865,4
2015	51.096,0	2.310,3	4,7%	50.712,7	2.633,0	5,5%	-383,3	101.808,7
2016	54.652,9	3.556,9	7,0%	52.297,3	1.584,6	3,1%	-2.355,6	106.950,2
2017	57.128,5	2.475,6	4,5%	54.061,6	1.764,3	3,4%	-3.066,9	111.190,1
2018	59.684,5	2.556,0	4,5%	57.798,0	3.736,4	6,9%	-1.886,5	117.482,5
2019	63.030,2	3.345,7	5,6%	62.629,0	4.831,0	8,4%	-401,2	125.659,2
2020	54.956,1	-8.074,1	-12,8%	55.207,8	-7.421,2	-11,8%	251,7	110.163,9
2021	62.361,3	7.405,2	13,5%	62.353,1	7.145,3	12,9%	-8,2	124.714,4

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Eurostat

Anexo 3: Intercambio de bienes y servicios de cada una de las partes con el resto del mundo

9.3.1. Intercambio total de bienes entre la UE y el resto del mundo (en millones de €)

Intercambio total de bienes entre UE-mundo (en millones de €)						
AÑO	Exportaciones		Importaciones		BALANCE	TOTAL
	Millones €	Crecimiento %	Millones €	Crecimiento %		
2010	1.435.577,8		1.471.032,3		-35.454,4	2.906.610,1
2011	1.624.461,1	13,2%	1.666.126,6	13,3%	-41.665,5	3.290.587,7
2012	1.770.879,8	9,0%	1.702.497,7	2,2%	68.382,1	3.473.377,5
2013	1.780.148,3	0,5%	1.630.801,5	-4,2%	149.346,8	3.410.949,8
2014	1.796.802,3	0,9%	1.625.426,5	-0,3%	171.375,8	3.422.228,8
2015	1.876.328,3	4,4%	1.648.068,3	1,4%	228.260,0	3.524.396,6
2016	1.866.812,7	-0,5%	1.602.470,1	-2,8%	264.342,7	3.469.282,8
2017	1.994.260,5	6,8%	1.772.081,2	10,6%	222.179,3	3.766.341,7
2018	2.059.766,9	3,3%	1.912.116,7	7,9%	147.650,2	3.971.883,6
2019	2.131.994,0	3,5%	1.940.886,7	1,5%	191.107,2	4.072.880,7
2020	1.933.059,2	-9,3%	1.717.259,0	-11,5%	215.800,3	3.650.318,2

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Eurostat

9.3.2. Intercambio total de bienes entre Japón y el resto del mundo (en millones de US\$)

Intercambio total de bienes entre Japón-mundo (en millones de US\$)						
AÑO	Exportaciones		Importaciones		BALANCE	TOTAL
	Millones \$	Crecimiento %	Millones \$	Crecimiento %		
2010	769.773		694.051		75.722,	1.463.824
2011	822.566	6,9%	854.997	23,2%	-32.431,	1.677.563
2012	798.620	-2,9%	886.037	3,6%	-87.417,	1.684.657
2013	714.612	-10,5%	832.341	-6,1%	-117.729,	1.546.953
2014	690.203	-3,4%	812.209	-2,4%	-122.006,	1.502.412
2015	624.922	-9,5%	648.117	-20,2%	-23.195,	1.273.039
2016	645.052	3,2%	607.728	-6,2%	37.324,	1.252.780
2017	698.329	8,3%	672.095	10,6%	26.234,	1.370.424
2018	738.144	5,7%	748.486	11,4%	-10.342,	1.486.630
2019	705.563	-4,4%	720.955	-3,7%	-15.392,	1.426.518
2020	641.319	-9,1%	635.460	-11,9%	5.859,	1.276.779

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Fondo Monetario Internacional

9.3.3. Intercambio total de servicios entre la UE y el resto del mundo (en millones de €)

Intercambio total de servicios entre UE-mundo (en millones de €)						
AÑO	Exportaciones		Importaciones		BALANCE	TOTAL
	Millones €	Crecimiento %	Millones €	Crecimiento %		
2010	564.536,4		488.443,7		76.092,7	1.052.980,1
2011	610.322,0	8,1%	511.312,2	4,7%	99.009,8	1.121.634,2
2012	668.747,1	9,6%	552.954,9	8,1%	115.792,2	1.221.702,0
2013	692.822,6	3,6%	570.962,9	3,3%	121.859,7	1.263.785,5
2014	747.497,5	7,9%	636.337,0	11,4%	111.160,5	1.383.834,5
2015	845.645,2	13,1%	770.139,4	21,0%	75.505,8	1.615.784,6
2016	854.495,6	1,0%	780.430,7	1,3%	74.064,9	1.634.926,3
2017	931.992,3	9,1%	821.265,6	5,2%	110.726,7	1.753.257,9
2018	994.260,8	6,7%	859.853,6	4,7%	134.407,2	1.854.114,4
2019	1.072.003,0	7,8%	1.022.031,3	18,9%	49.971,7	2.094.034,3
2020	910.151,2	-15,1%	877.548,1	-14,1%	32.603,1	1.787.699,3

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Eurostat

9.3.4. Intercambio total de servicios entre Japón y el resto del mundo (en millones de US\$)

Intercambio total de servicios entre Japón-mundo (en millones de US\$)						
AÑO	Exportaciones		Importaciones		BALANCE	TOTAL
	Millones \$	Crecimiento %	Millones \$	Crecimiento %		
2010	134.414		164.704		-30.290	299.118
2011	140.827	4,8%	175.659	6,7%	-34.832	316.486
2012	136.939	-2,8%	184.702	5,1%	-47.763	321.641
2013	135.227	-1,3%	170.870	-7,5%	-35.643	306.097
2014	163.790	21,1%	192.423	12,6%	-28.633	356.213
2015	162.637	-0,7%	178.587	-7,2%	-15.950	341.224
2016	175.807	8,1%	186.183	4,3%	-10.376	361.990
2017	186.879	6,3%	193.037	3,7%	-6.158	379.916
2018	194.130	3,9%	203.379	5,4%	-9.249	397.509
2019	207.421	6,8%	206.276	1,4%	1.145	413.697
2020	160.287	-22,7%	184.531	-10,5%	-24.244	344.818

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la Organización Mundial del Comercio