



Rgtº. Sª. Nº.: 400

**LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO QUE NEGOCIA LA UNIÓN EUROPEA Y SU
INCIDENCIA SOBRE LOS SERVICIOS PROFESIONALES**

Adjunto se acompaña el documento reseñado en el epígrafe, que ha sido elaborado por Unión Profesional.

Con este documento, que se actualizará periódicamente, se pretende dar a conocer las cuestiones que implican un especial interés para las profesiones en la negociación de los acuerdos comerciales más relevantes que se abordan en el ámbito europeo.

Madrid, 24 de julio de
EL SECRETARIO GENERAL



Anexo · Documento que se cita.

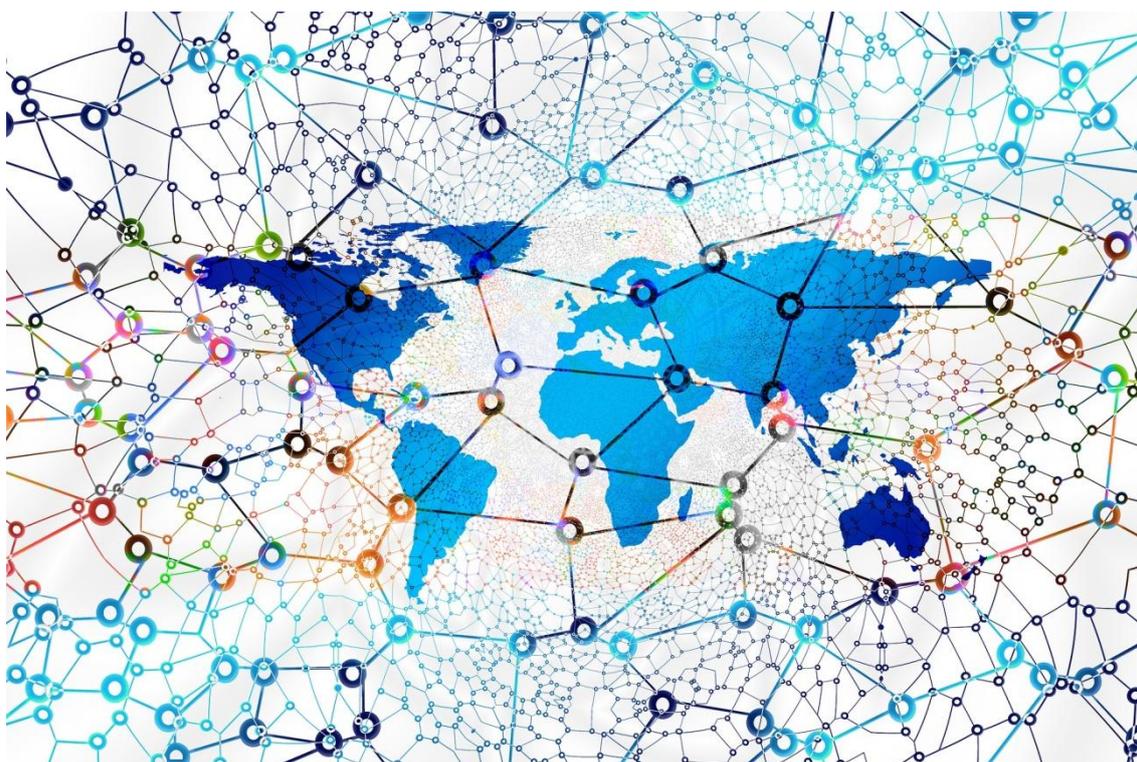
Presidente del Colegio Oficial de Aparejadores y Arquitectos Técnicos.

DOCUMENTO BASE ACERCA DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO QUE NEGOCIA LA UNIÓN EUROPEA Y SU INCIDENCIA SOBRE LOS SERVICIOS PROFESIONALES

DOCUMENTO EN ACTUALIZACIÓN PERIÓDICA

Última versión: 11 de julio del 2018

Unión Profesional



El documento es de carácter técnico e informativo. Además, Unión Profesional puede suministrar una información más específica y complementaria exclusivamente a sus miembros.

CONTEXTO

Unión Profesional (UP) realiza desde hace años un seguimiento pormenorizado del dossier de tratados de libre comercio que negocia y aplica la Unión Europea. Este seguimiento también se enmarca en la relación que ha mantenido con los diversos responsables del Ministerio de Economía y que dio lugar, por ejemplo, a la sesión realizada el 25 de noviembre del 2015 con la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones dirigida a los miembros de UP. En este sentido, con este documento, que se actualizará periódicamente, se pretende dar a conocer las cuestiones que implican un especial interés para las profesiones en la negociación de los acuerdos comerciales más relevantes que se abordan en el ámbito europeo.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

I. ACCIONES E INFORMACIONES DE INTERÉS 4

1. APORTACIONES DE UP A LAS CONSULTAS DE LOS ACUERDOS CON CANADÁ Y CHILE.....	4
1.1. SOBRE LA IMPLEMENTACIÓN DEL CETA.....	4
1.2. DESARROLLO DE LAS NEGOCIACIONES ENTRE CHILE Y LA UE.....	5
2. TRIBUNAL MULTILATERAL DE INVERSIONES.....	5
3. RATIFICACIÓN VÍA RÁPIDA DE LOS ACUERDOS COMERCIALES.....	6
4. IGUALDAD DE GÉNERO EN LOS ACUERDOS COMERCIALES DE LA UE.....	6
5. PARALIZACIÓN DE LAS NEGOCIACIONES EN LOS ACUERDOS TTIP Y TISA.....	7

II. REPASO DE LOS PRINCIPALES TRATADOS DE LIBRE COMERCIO ACTUALES 8

1. ACUERDO UNIÓN EUROPEA - MERCOSUR.....	8
A) BASE.....	8
B) PROCESO.....	8
C) PERSPECTIVAS.....	9
D) SERVICIOS PROFESIONALES.....	9
i) Modelo básico de capítulo de reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales	10
2. ACUERDO UNIÓN EUROPEA - MÉXICO.....	11
A) BASE.....	11
B) PROCESO.....	11
C) PERSPECTIVAS.....	12
D) SERVICIOS PROFESIONALES.....	12

i) Reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales (Mutual Recognition Agreement)	13
ii) Guías para celebrar los acuerdos de reconocimiento mutuo	13
3. ACUERDO UNIÓN EUROPEA - CHILE	18
A) BASE	18
B) PROCESO.....	18
i) Aprobación de las recomendaciones del Parlamento Europeo sobre el acuerdo	19
ii) Textos propuestos por la Comisión Europea	19
C) PERSPECTIVAS	20
D) SERVICIOS PROFESIONALES.....	20
i) Reconocimiento mutuo de calificaciones profesionales	20
ii) Presencia temporal de personas naturales con fines empresariales	21
iii) Comercio transfronterizo de servicios	22
4. ACUERDO UNIÓN EUROPEA - JAPÓN.....	23
A) BASE.....	23
B) PROCESO.....	23
C) PERSPECTIVAS	23
D) SERVICIOS PROFESIONALES.....	24
i) Reconocimiento mutuo	24
5. ACUERDO UE - AUSTRALIA Y UE - NUEVA ZELANDA	25
A) BASE.....	25
B) PROCESO.....	25
i) Mandatos aprobados por el Consejo Europeo.....	26
C) PERSPECTIVAS	26
D) SERVICIOS PROFESIONALES.....	26
6. OTROS ACUERDOS COMERCIALES: INDONESIA, VIETNAM Y SINGAPUR	28

I. ACCIONES E INFORMACIONES DE INTERÉS

1. APORTACIONES DE UP A LAS CONSULTAS DE LOS ACUERDOS CON CANADÁ Y CHILE

Unión Profesional (UP) contribuyó con sus aportaciones sobre la preservación del sistema de profesionales colegiadas a las consultas públicas que abrió la Comisión Europea (CE) del Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA) entre la Unión Europea (UE) y Canadá, y de la modernización del acuerdo comercial entre Chile y la UE. En el caso del CETA, la respuesta se remitió el 16 de febrero, mientras que en el caso del posible acuerdo con Chile el 19 de febrero, de acuerdo a los plazos establecidos. **El Ministerio de Economía, Industria y Competitividad (MEIC), a través de la Subdirección General de Comercio Internacional de Servicios e Inversiones, informó a UP de estas consultas en virtud también del seguimiento y colaboración entre ambas entidades** que se ha venido realizando en los últimos años sobre el desarrollo de las negociaciones de los acuerdos de libre comercio internacionales de la UE y que atañen a las profesiones. El objetivo de dichas consultas era abrir un espacio para los agentes sociales con el ánimo de que puedan enviar sus asuntos y preocupaciones particulares sobre estos acuerdos. Una vez **trasladada esta información a los miembros de Unión Profesional para que valorasen remitir sus cuestiones** y temas de interés, desde UP se consideró realizar una contribución general a ambas consultas con el denominador común de defender la esencia y el marco de actuación de las profesiones colegiadas.

1. 1. SOBRE LA IMPLEMENTACIÓN DEL CETA

<https://drive.google.com/file/d/1mwWqokkkTJTb7bnoDRzqx6mX8jfJtT2D/view>

En el caso del acuerdo CETA, que entró en vigor el 21 de septiembre del 2017, la consulta planteada con la finalidad de identificar sectores y áreas donde haya interés por establecer iniciativas de cooperación regulatoria entre ambas partes, se enmarca dentro del instrumento del Foro de Cooperación Regulatoria, previsto en el artículo 21.6 del capítulo 21 del acuerdo. En este sentido, dada la fase de implementación en la que se encuentra el CETA, la contribución de Unión Profesional se centró en seis bloques de recomendaciones principales:

1. Garantizar que el CETA no distorsionará el modelo de ejercicio profesional.
2. Desarrollar un reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales con los mayores estándares de control y seguridad.
3. Ampliar el papel de las organizaciones colegiales en la aplicación del acuerdo.
4. Velar por la independencia y transparencia del sistema de tribunales de inversiones (STI).
5. Dejar fuera del ámbito de aplicación del CETA los servicios públicos.
6. Facilitar la contratación pública en igualdad de condiciones a las empresas de servicios profesionales de las partes.

- Las últimas informaciones a finales de junio del 2018 apuntan a que **el Parlamento de Italia podría no ratificar el CETA**. Su argumento se basa que el tratado no protege las denominaciones de origen e indicaciones geográficas de los productos italianos. **De no aprobarse, sería un hecho que paralizaría la aplicación de facto del acuerdo en la Unión Europea.**

1.2. DESARROLLO DE LAS NEGOCIACIONES ENTRE CHILE Y LA UE

<https://drive.google.com/file/d/1EB0mznZvrOpAMxsKVOQHxISEB1vc6uUO/view>

Por su parte, el enfoque de la consulta sobre la modernización del acuerdo que la UE y Chile mantienen desde el 2002, se encuentra, efectivamente, contextualizado en el proceso de negociación del tratado. A tal efecto, las líneas que Unión Profesional propone en su consulta están relacionadas con la base de lo propuesto en la consulta sobre el CETA y responden al patrón común que se ha establecido para la negociación de otros acuerdos comerciales internacionales. Si bien, en esta ocasión, estas líneas parten de un estadio anterior:

1. Garantizar el modelo actual de ejercicio profesional en España y en Chile.
2. Crear un Comité de reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales que armonice con los mayores estándares.
3. Otorgar mayor papel a las organizaciones colegiales en las negociaciones.
4. Asegurar la independencia y transparencia del sistema de protección de inversiones.
5. Dejar fuera de la negociación los servicios públicos.
6. Facilitar la contratación pública en igualdad de condiciones.

2. TRIBUNAL MULTILATERAL DE INVERSIONES

<http://www.consilium.europa.eu/es/press/press-releases/2018/03/20/multilateral-investment-court-council-gives-mandate-to-the-commission-to-open-negotiations/>

El pasado 20 de marzo, el Consejo de la Unión Europea autorizó a la Comisión Europea a negociar, en nombre de la UE, la constitución de un tribunal multilateral de inversiones o **Multilateral Investment Court (MIC)**. Con ello, se establece un órgano permanente sobre esta materia al que lleguen las cuestiones sobre diferencias de los tratados de inversión actuales y futuros. El objetivo es que sustituya finalmente a los sistema de tribunales de inversión bilaterales que se han contemplado en los acuerdos comerciales y de inversión de la UE. Su formato final que dependerá de las negociaciones entre los países estará basado en los siguientes principios:

- El tribunal debe ser una institución internacional permanente;
- Los jueces deben ser titulares, estar cualificados, recibir una remuneración permanente y garantizar su independencia e imparcialidad;
- Los procedimientos serán transparentes;
- El tribunal tendrá la posibilidad de interponer recurso contra una decisión;
- El cumplimiento efectivo de las decisiones del tribunal será esencial;
- El tribunal ha de conocer las diferencias que surjan en los tratados de inversión presentes y futuros que los países decidan someter a la autoridad del tribunal.

3. RATIFICACIÓN VÍA RÁPIDA DE LOS ACUERDOS COMERCIALES

https://ec.europa.eu/commission/news/trade-agreements-japan-and-singapore-2018-apr-18_es

El 18 de abril, la Comisión Europea (CE), en la medida que asume las competencias para las negociaciones comerciales, propuso al Consejo Europeo y la Eurocámara un proceso de ratificación rápida de los acuerdos que la UE cerró con Japón en el 2017 y con Singapur en el 2013. Dicho proceso implica que solo se requeriría la aprobación de los acuerdos por parte del Consejo y del Parlamento Europeo.

Ello marca una diferencia clara con la articulación de la aprobación que atravesó el acuerdo comercial con Canadá, el CETA, que se sometió a la aprobación de los parlamentos nacionales. No obstante, la CE se basa en una [sentencia de la Justicia Europea en mayo del 2017](#) que sostenía que la gran mayoría de los asuntos de los acuerdos comerciales solo requerirían la aprobación de las instituciones europeas. Así, solo la parte de protección de inversiones perteneciente al acuerdo con Singapur se someterá a la aprobación de los parlamentos de los países miembros debido a que su contenido alude a ciertas de sus competencias.

4. IGUALDAD DE GÉNERO EN LOS ACUERDOS COMERCIALES DE LA UE

<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=REPORT&reference=A8-2018-0023&language=ES>

Los eurodiputados votaron y aprobaron en la sesión plenaria de marzo del 2018 un informe sobre "Igualdad de género en los acuerdos comerciales de la UE". **Los acuerdos de comercio e inversión de la UE no son neutrales desde el punto de vista del género y tienen un impacto diferente en las mujeres y los hombres debido a las desigualdades estructurales.** Este informe exige la recopilación de datos agregados desglosados por género y la inclusión del análisis de género específico de cada país y sector en las evaluaciones de impacto ex-ante y ex-post de la política y los acuerdos comerciales de la UE, un mejor apoyo a las microempresas dirigidas por mujeres, de las pequeñas y medianas empresas y la mejor utilización de los capítulos de comercio y desarrollo sostenible para promover y mantener la igualdad de género.

5. PARALIZACIÓN DE LAS NEGOCIACIONES EN LOS ACUERDOS TTIP Y TISA

La llegada de Donald Trump a la presidencia de EE.UU. a finales del 2016, supuso un vuelco en el enfoque de la política comercial estadounidense que tuvo, entre otras consecuencias, el parón en las negociaciones comerciales para concluir el denominado TTIP (Asociación Transatlántico para el Comercio y la Inversión) y el TiSA (Acuerdo sobre el Comercio de Servicios).

Desde entonces, solo una vez que Trump ha aplicado la nueva política comercial arancelaria se ha sugerido desde distintos ámbitos que podría renegociarse el TTIP para hacer frente a un nuevo marco de relaciones comerciales.

II. REPASO DE LOS PRINCIPALES TRATADOS DE LIBRE COMERCIO ACTUALES

1. ACUERDO UNIÓN EUROPEA - MERCOSUR

A) BASE

En mayo del 2016, la Unión Europea y el bloque Mercosur formado por Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay volvieron a activar las negociaciones para alcanzar un tratado comercial. Las relaciones comerciales se remontan al año 1999 cuando entró en vigor un Acuerdo Marco de Cooperación interregional. El último precedente, data del 2010 cuando se planteó concretar un comercial que finalmente se frenó en el 2012.

Desde el 2016, en las rondas negociadoras que se han sucedido se han tratado diversos temas principales entre los que destacan: tarifas, reglas de origen, obstáculos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, servicios, contratación pública, propiedad intelectual, desarrollo sostenible, y pymes.

Información general:

<http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-mercosur-association-agreement/>

B) PROCESO

- **Jefe negociador por UE:** Sandra Gallina, directora general adjunta de la Dirección General de Comercio de la Comisión Europea.

- **Jefe negociador por Mercosur:** Ronaldo Costa Filho, subsecretario general de Asuntos Económicos y Financieros de Brasil.

Hasta el momento se han celebrado 33 rondas negociadoras, la última del 4 al 8 de junio en Montevideo. No obstante, se han señalado dificultades desde ambas partes para avanzar al ritmo previsto. Entre las trabas principales destaca el ámbito automotriz, en el que Brasil cuestiona la apertura del mercado sudamericano al europeo, o el ámbito agrícola, donde la parte europea no está conforme con el nivel de apertura que solicita Mercosur.

Precisamente, de la última ronda negociadora en Montevideo, la Comisión Europea publicó un breve resumen a la espera de un informe más amplio próximamente. En el resumen señala que se avanzaron en temas de servicios y los intercambios. Si bien, reconoce que aún hay trabas en el apartado de automóviles, indicaciones geográficas, transporte marítimo y productos lácteos. Por su parte, Mercosur también reconoce que aún hay dificultades en el ámbito agrícola por la fuerte regulación europea de la Política Agraria Común (PAC).

En el informe publicado el 22 de junio que ofrece un resumen más amplio, sostiene que **en el ámbito de servicios se intentó definir un texto más concreto**. En este sentido, el capítulo de

telecomunicaciones está ya cerrado, y se acordó que el capítulo de comercio electrónico tenga un alcance general, además de cubrir los servicios informáticos.

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/june/tradoc_156959.pdf

C) PERSPECTIVAS

La intención de ambas partes sigue siendo poder cerrar el acuerdo antes de concluir el año y de que se sucedan diversas elecciones en distintos países. **La próxima ronda negociadora, la 34ª tiene lugar el 9 de julio en Bruselas.** Se habla que entre los objetivos podría concretarse un borrador más concreto.

Asimismo, **el 18 de julio, los cancilleres de Argentina, Uruguay, Brasil, y Paraguay,** cuyo canciller de este último, Eladio Loizaga preside en este momento el bloque Mercosur, **se reunirán con los comisarios europeos de Comercio, Cecilia Malmström, y de Agricultura, Phil Hogan. El objetivo será poder concretar definitivamente el acuerdo** de libre comercio dentro de este semestre y, si es posible, en este mes.

D) SERVICIOS PROFESIONALES

Dentro de las propuestas de texto que ha realizado la Unión Europea para la negociación, si nos centramos en el capítulo de servicios, no hay una mención específica al ámbito de los servicios profesionales. Únicamente, se centra en las cuestiones relacionadas con la exploración y producción de petróleo, gas natural y electricidad, el acceso a terceros a las infraestructuras de transporte de energía, o los requisitos de funcionamiento en cada parte.

A la espera de un documento más concreto acerca de los servicios profesionales, es interesante recordar los cuatro modos de prestación de servicios que reconoce la Organización Mundial del Comercio (WTO), pues son sobre los cuáles se negocia las áreas de servicios en los tratados de libre comercio.

Modos de prestación de servicios según la OMC:

De conformidad con el [párrafo 2 del artículo I](#), el Acuerdo General del Comercio de Servicios (AGCS), más conocido como GATS, comprende los servicios suministrados del siguiente modo:

- a. **Modo 1. Comercio transfronterizo:** del territorio de un Miembro al territorio de cualquier otro Miembro. Ejemplo: prestación telemática de servicios
- b. **Modo 2. Consumo en el extranjero:** en el territorio de un Miembro a un consumidor de servicios de cualquier otro Miembro. Ejemplo: turismo
- c. **Modo 3. Presencia comercial:** por un proveedor de servicios de un Miembro mediante la presencia comercial en el territorio de cualquier otro Miembro. Ejemplo: establecimiento mediante inversión a través de una empresa.

- d. Modo 4. Presencia de personas físicas:** por un proveedor de servicios de un Miembro mediante la presencia de personas físicas de un Miembro en el territorio de cualquier otro Miembro. Ejemplo: se trata de presencia temporal en la otra para la prestación de un servicio.

Por otro lado, aunque no aparece de manera explícita en este acuerdo, cuando se examinan los textos y propuestas en torno a la articulación de los acuerdos de reconocimiento mutuo, presentan una estructura bastante similar que se puede resumir del siguiente modo:

i) Modelo básico de capítulo de reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales

1. Las partes podrán exigir que las personas físicas tengan la cualificación o experiencia profesional necesarias requeridas en el territorio donde prestarían el servicio.
2. Las partes alentarán a las organizaciones profesionales pertinentes o autoridades respectivas, según corresponda, en cada territorio a desarrollar y proporcionar una recomendación conjunta sobre el reconocimiento mutuo de las cualificaciones profesionales. Las recomendaciones se remitirán a un Comité especializado establecido por las partes de acuerdo a los criterios de buenas prácticas regulatorias.

La recomendación conjunta deberá ser respaldada por la evidencia de:

- a) El valor económico resultante del acuerdo de reconocimiento mutuo propuesto
 - b) La compatibilidad de los regímenes, normas y criterios aplicados por cada parte para la autorización, concesión de licencias, operación y certificación de empresarios y proveedores de servicios
3. Una vez que el Comité reciba la recomendación conjunta sustentada, deberá, dentro un plazo razonable, revisar dicha documentación con el fin de garantizar su coherencia con el presente tratado de libre comercio.
 4. Si se cumplen los requisitos, el Comité determinará los pasos necesarios para que las Partes negocien el acuerdo de reconocimiento mutuo a través de sus autoridades competentes o los que designen a tal efecto.

2. ACUERDO UNIÓN EUROPEA - MÉXICO

A) BASE

La relación comercial entre la Unión Europea y México se remonta al año 2000 con un balance beneficioso hasta el momento para ambas partes.

Las líneas esenciales de esta actualización del acuerdo se centran en: la simplificación de los trámites burocráticos y aduaneros; fomentar el comercio y desarrollo sostenible a través del respeto a las normativas laborales, medioambiente y consumidores; favorecer en igualdad de condiciones el acceso a los mercados de contratación pública; garantizar un nivel elevado en la protección de los derechos de propiedad intelectual; y establecer el nuevo Sistema de Tribunales de Inversiones orientado a garantizar la transparencia y el derecho a regular de los Gobiernos. Igualmente, contempla una serie de disposiciones para combatir la corrupción y es el primer acuerdo comercial de la UE que lo contiene.

<http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-mexico-trade-agreement/>

B) PROCESO

- **Jefe negociador por UE:** Helena König, de la dirección general de Comercio de la Comisión Europea.

- **Jefe negociador por México:** Juan Carlos Baker Pinea, subsecretario de Comercio Exterior de México.

Una vez alcanzado el acuerdo político del 21 de abril, la Comisión Europea (CE) publicó en la página dedicada al tratado, los textos referentes a cada uno de los capítulos que serían negociados. Como señala la CE se trata de 36 textos con carácter informativo y no definitivo, puesto que podrían sufrir modificaciones hasta que se cierren las conversaciones técnicas.

<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1833>

- 1 [Trade in goods](#)
- 2 [Trade remedies](#)
- 3 [Sanitary and phytosanitary matters](#)
- 4 [Cooperation on animal welfare and antimicrobial resistance](#)
- 5 [Energy and raw materials](#)
- 6 [Technical barriers to trade](#)
- 7 [Cross border trade in services](#)
- 8 [Temporary admission](#)
- 9 [Mutual recognition of professional qualifications](#)
- 10 [Mutual recognition of professional qualifications - guidelines](#)
- 11 [Domestic regulation](#)
- 12 [Financial services](#)

- 13 [Maritime services](#)
- 14 [Telecommunications](#)
- 15 [Delivery](#)
- 16 [Digital trade](#)
- 17 [Investment](#)
- 18 [Capital movement](#)
- 19 [Investment dispute resolution](#)
- 20 [Public procurement](#)
- 21 Public procurement - [EU schedule](#)
- 22 Public procurement - [Mexico schedule](#)
- 23 [Competition](#)
- 24 [Subsidies](#)
- 25 [State-owned enterprises](#)
- 26 State-owned enterprises - [annex](#)
- 27 [Trade and sustainable development](#)
- 28 [Transparency](#)
- 29 [Good regulatory practise](#)
- 30 [Small and medium-sized enterprises](#)
- 31 [Dispute settlement](#)
- 32 [Rules of procedures](#)
- 33 [Code of conduct](#)
- 34 [General exceptions](#)
- 35 [Horizontal and Final Provision](#)
- 36 [Anti-corruption](#)

C) PERSPECTIVAS

El trabajo restante se basa en los aspectos técnicos que aún quedan por concretar. Por ello, los negociadores se reunirán de nuevo para avanzar y poder concretar un texto legal completo del acuerdo antes de concluir el 2018. A continuación, la Comisión Europea someterá dicho texto a la verificación legal y traducción del acuerdo a las lenguas oficiales de la UE. Y, posteriormente, quedará la aprobación por parte del Parlamento Europeo y el Consejo de la Unión Europea.

D) SERVICIOS PROFESIONALES

En el ámbito del sector servicios se prevé una mayor apertura en los subsectores de: servicios financieros, transporte, comercio electrónico, servicios postales, y telecomunicaciones.

Mientras, en relación al **subsector de servicios profesionales**, se expone que el acuerdo abre un marco de colaboración para que las partes establezcan acuerdos de reconocimiento mutuo de las cualificaciones profesionales. **Y concretamente, cita cuatro profesiones reguladas: arquitectos, ingenieros, contables y abogados.**

Más en detalle, dentro de los propios textos iniciales citados. En los capítulos 9 y 10 se alude al reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales.

i) Reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales (Mutual Recognition Agreement)

1. Las partes podrán exigir que las personas físicas tengan la cualificación o experiencia profesional necesarias requeridas en el territorio donde prestarían el servicio.

2. Las partes alentarán a las organizaciones profesionales pertinentes según corresponda, en sus respectivos territorios para desarrollar y proporcionar una recomendación conjunta sobre el reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales, al Comité establecido de acuerdo al Artículo X. La recomendación conjunta deberá estar basada en:

a) El valor económico de un acuerdo previsto sobre reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales

b) Y en la compatibilidad de los respectivos regímenes. Es decir, la medida en que los criterios aplicados por cada parte para la autorización, concesión de licencias, operación y certificación de empresarios y proveedores de servicios son compatibles

3. Cuando se reciba la recomendación conjunta, el Comité deberá, en un plazo razonable, revisar la recomendación conjunta para determinar si es compatible con el acuerdo de libre comercio.

4. Si la recomendación conjunta es coherente con el Acuerdo, las partes adoptarán las medidas necesarias para negociar cuando corresponda, a través de sus autoridades competentes o personas designadas autorizadas por una parte, un acuerdo de reconocimiento mutuo

ii) Guías para celebrar los acuerdos de reconocimiento mutuo

Se trata de una guía práctica que pretende facilitar la negociación de los Acuerdos de Reconocimiento Mutuo (ARM), o MRA en inglés, en relación a las profesiones reguladas. No obstante, **no es una guía vinculante, si no orientativa.**

1. Participantes

Las partes en el ARM deben estar claramente establecidas.

2. Propósito del ARM

El propósito del ARM debe ser claramente establecido.

3. Alcance del ARM

El ARM debe incluir claramente:

a) El alcance en relación a los títulos y actividades profesionales específicos cubiertas

- b) Quién tiene derechos a usar los títulos profesionales que se citen
- c) Si el mecanismo de reconocimiento se basa en cualificaciones formales, una licencia obtenida en la jurisdicción de origen u otro requisito
- d) Si el mecanismo de reconocimiento permite el acceso permanente o temporal. Es decir, se podrían establecer requisitos diferentes para cuando sea permanente o cuando sea temporal de acuerdo a los proyectos o la profesión de que se trate

4. Disposiciones de reconocimiento mutuo

Paso 1: verificación de equivalencia

Las entidades negociadoras deberían:

- a) Identificar las actividades cubiertas por el alcance de los derechos de la profesión regulada
- b) Identificar las cualificaciones requeridas en cada jurisdicción
 - El nivel mínimo de formación requerida
 - El nivel mínimo de experiencia requerida
 - Los exámenes aprobados en materia de competencia profesional
 - La medida en que las cualificaciones de una jurisdicción se reconocen en la otra jurisdicción
 - Las cualificaciones que las autoridades pertinentes de cada jurisdicción están dispuestas a reconocer

Paso 2: evaluación de las diferencias sustanciales

Habrá diferencia sustancial cuando hay diferencias importantes en:

- El conocimiento esencial
- La duración o el contenido de la formación

En la práctica profesional habrá diferencia sustancial si:

- Una o más actividades no forman parte de la profesión en la jurisdicción de origen
- Las actividades están sujetas a una capacitación específica en la jurisdicción de acogida
- La formación para estas actividades en la jurisdicción de acogida cubre sustancialmente diferentes asuntos de los cubiertos por la cualificación del solicitante

Paso 3: Medidas de equivalencia

Si se determina por las entidades negociadoras que hay una diferencia sustancial en el alcance de los derechos del ejercicio o de las cualificaciones entre jurisdicciones, se pueden determinar medidas de equivalencia.

Entre ellas, periodos de adaptación, pruebas de aptitud, etc.

Paso 4: identificación de las condiciones para el reconocimiento

Una vez completada la evaluación de la equivalencia, las entidades deberían especificar en el ARM:

- a) La competencia legal requerida para ejercer la profesión regulada
- b) Las cualificaciones de equivalencia que son necesarias
- c) La medida en que la experiencia profesional puede compensar las diferencias
- d) Una descripción de cualquier medida de equivalencia, como ejemplo, el periodo de adaptación

5. Mecanismos de la implementación

EL ARM debe indicar:

- a) Las reglas y procedimientos para controlar y hacer cumplir las disposiciones del acuerdo
- b) Los mecanismos de diálogo y cooperación entre las partes en relación al MRA
- c) Los medios para que los solicitantes individuales aborden cualquier asunto que surja de la interpretación o implementación del MRA

En el tratamiento de las solicitudes individuales, el ARM debe incluir detalles como:

- a) El punto de contacto para obtener información sobre las cuestiones relevantes para la aplicación. Ejemplo: nombre, dirección de las autoridades pertinentes, formalidades de licencia, requisitos adicionales, etc.
- b) La duración de los procedimientos para el procesamiento de las solicitudes por las autoridades pertinentes de la jurisdicción anfitriona
- c) La documentación requerida de los solicitantes y la forma en que debe presentarse
- d) Aceptación de documentos y certificados emitidos en la jurisdicción anfitriona en relación con las cualificaciones y licencias
- e) Los procedimientos de apelación o revisión por las autoridades pertinentes

El ARM debe incluir los siguientes compromisos por las autoridades pertinentes:

- a) Prontitud en el tratamiento de las solicitudes sobre los requisitos y procedimientos de licencia y cualificación
- b) Proporcionar tiempo suficiente para que los solicitantes completen los requisitos del proceso de solicitud y de cualquier apelación o revisión por parte de las autoridades pertinentes
- c) Frecuencia razonable en la organización de los exámenes y pruebas
- d) Los honorarios para los solicitantes que deseen aprovechar los términos del ARM serán proporcionales a los costes incurridos por la jurisdicción anfitriona
- e) Proporcionar información sobre cualquier programa de asistencia en la jurisdicción anfitriona para la capacitación práctica, y cualquier compromiso de la jurisdicción anfitriona en ese contexto

6. Licencias y otras disposiciones

Si procede, el ARM debe establecer los medios por los cuales y las condiciones bajo las cuales se obtiene una licencia después de la determinación de elegibilidad y lo que una licencia conlleva. Ejemplo: licencia y contenidos, la colegiación, o el uso de los títulos profesionales o académicos.

Deben explicarse todos los requisitos de licencia distintos de los requisitos, incluidos los relacionados con:

- a) Tener una dirección de oficina, mantener un establecimiento o ser residente
- b) Habilidades lingüísticas
- c) Prueba de buen carácter
- d) Seguro de indemnización profesional
- e) Cumplimiento de los requisitos de la jurisdicción anfitriona para el uso de nombres comerciales o de empresas
- f) Cumplimiento de la ética de la jurisdicción de acogida. Ejemplo: la independencia de criterio o la buena conducta

Para garantizar la transparencia, el ARM debe incluir los siguientes detalles para cada jurisdicción:

- a) La ley que se aplicará en relación a la acción disciplinaria, o responsabilidad financiera

- b) Los principios de disciplina y cumplimiento de estándares profesionales que ha de incluir la jurisdicción disciplinaria y cualquier consecuencia en el ejercicio profesional
- c) Los medios para la verificación continua de la competencia
- d) Los criterios y procedimientos relacionados con la revocación del registro

7. Revisión del MRA

Si el MRA incluye términos bajo los cuales puede ser revisado o revocado, los detalles se deben establecer claramente.

8. Transparencia

Las partes deberían:

- a) Poner a disposición del público el texto de los ARM que estén concluidos
- b) Notificarse mutuamente sobre cualquier modificación de las cualificaciones que puede afectar la aplicación o implementación de un MRA. Asimismo, debería ser posible que cada una de las partes pudiera comentar las modificaciones que plantee la otra parte

3. ACUERDO UNIÓN EUROPEA - CHILE

A) BASE

La relación política y económica entre Chile y la Unión Europea tiene entre sus principales hitos el Acuerdo de Asociación firmado en el 2002 y que abarca diálogo político, comercio y cooperación. Ya en noviembre del 2017, el Consejo Europeo aprobó el mandato de la Comisión Europea para modernizar dicho acuerdo entre las partes en el área de relación comercial e inversión.

En el mandato del Consejo no se alude directamente a los servicios profesionales. No obstante, **se apunta que el acuerdo debería recoger disposiciones nuevas o mejoradas respecto al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS, en inglés)** de la WTO. Entre ellas, cita las siguientes:

- Disposiciones reglamentarias sobre transparencia y **reconocimiento mutuo**.
- Disposiciones horizontales sobre reglamentación nacional que garantizan la imparcialidad y el debido proceso en relación a los requisitos y procedimientos de autorización y cualificación.
- Disposiciones reglamentarias para servicios específicos como las telecomunicaciones, los servicios financieros, los servicios postales y los servicios de transporte marítimo internacional

Mandato del Consejo Europeo

<http://www.consilium.europa.eu/media/32405/st13553-ad01dc01en17.pdf>

Información general: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/chile/>

B) PROCESO

- **Jefe negociador por UE:** Matthias Jorgensen, jefe de unidad para Latinoamérica de la Dirección General de Comercio de la Comisión Europea.
- **Jefe negociador por Chile:** Pablo Urria, director de Asuntos Económicos Bilaterales de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (Direcon) de Chile.

Hasta el momento se han celebrado tres rondas negociadoras.

1ª ronda: Bruselas, 16 de noviembre del 2017

<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1757&title=EU-and-Chile-launch-negotiations-for-a-modernised-Association-Agreement>

2ª ronda: Santiago de Chile, del 15 al 19 de enero del 2018

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/february/tradoc_156597.pdf

3ª ronda: Bruselas, del 28 de mayo al 1 de junio del 2018

<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1857>

Los equipos negociadores discutieron todos los temas cubiertos por el acuerdo, tales como acceso a mercados para bienes, servicios e inversiones, barreras técnicas al comercio, derechos de propiedad intelectual, incluyendo indicaciones geográficas, competencia y subsidios, medidas sanitarias y fitosanitarias, comercio y desarrollo sostenible, así como comercio y género.

Asimismo, la UE presentó textos para esta ronda sobre medidas sanitarias y fitosanitarias, comercio e igualdad de género, y comercio y desarrollo sostenible.

Informe más extenso de la tercera ronda:

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/june/tradoc_156959.pdf

En el informe publicado el 22 de junio, se describió más en detalle los avances en el ámbito de servicios. La nota más significativa fue el avance en prácticamente todos los capítulos contemplados. De interés para las profesiones fueron los debates aún sobre el comercio transfronterizo de servicios (modo 1 OMC) y la estancia temporal en su prestación (modo 4 OMC), cuyos textos pudieron concretarse más. Igualmente, también se abordó las cuestiones de los acuerdos de reconocimiento mutuo (ARM) aunque sin definir en qué términos.

i) Aprobación de las recomendaciones del Parlamento Europeo sobre el acuerdo

El 13 de junio, el Parlamento aprobó con 569 votos a favor, 84 en contra y 35 abstenciones, sus recomendaciones a los negociadores comunitarios ante las discusiones en curso para la actualización del **Acuerdo de Asociación**, de 2002. Aunque se trata de una resolución no vinculante. Según los eurodiputados, las negociaciones deben alcanzar un **acuerdo “ambicioso, global y equilibrado”**, señala la resolución no vinculante, y se «apuesta por una cooperación reforzada sobre los principios y valores compartidos de democracia, lucha contra el cambio climático, garantía de la igualdad de género, Estado de derecho, buena gobernanza, respeto de los derechos humanos y las libertades fundamentales».

Recomendaciones del Parlamento Europeo para el acuerdo

<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P8-TA-2018-0256+0+DOC+XML+V0//EN&language=EN>

ii) Textos propuestos por la Comisión Europea

La Comisión Europea publicó el 6 de febrero del 2018, sus propuestas iniciales de posicionamiento respecto a la negociación. Concretamente, de los 18 textos, para las profesiones son de particular interés los siguientes:

Contratación pública (PUBLIC PROCUREMENT)

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/february/tradoc_156587.pdf

Del texto, cabe destacar que la CE propone que los proveedores que se establezcan mediante presencia comercial en cada parte, es decir, modo 3 de la WTO, **se les otorgará un trato nacional en relación a cualquier contratación pública en el territorio**. Una disposición que suele ser común al resto de los otros tratados. A pesar de ello, contempla excepciones por desarrollar.

- ✓ Each Party shall ensure that the suppliers of the other Party that have established a commercial presence in its territory through the constitution, acquisition or maintenance of a juridical person are accorded national treatment with regard to any government procurement of the Party in its territory. The general exceptions set forth in article 3 of the GPA shall apply.

C) PERSPECTIVAS

No hay previsión oficial para la finalización de las negociaciones dado el estado más inicial del proceso. Si bien, los horizontes temporales en el ámbito comercial de la Comisión Europea suelen estar en el entorno de los dos años.

D) SERVICIOS PROFESIONALES

También dentro de los textos propuestos por la Comisión Europea el 6 de febrero, se encuentra uno dedicado a la inversión y comercio de servicios.

Inversión y comercio de servicio (INVESTMENT AND TRADE IN SERVICES)

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/february/tradoc_156589.pdf

i) Reconocimiento mutuo de calificaciones profesionales

Se plantea en los mismos términos que en el acuerdo con México y otros tratados similares, respecto al reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales.

1. Ninguna disposición de este Artículo impedirá que una Parte exija que las personas físicas posean las cualificaciones y / o experiencia profesional necesarias especificadas en el territorio donde se presta el servicio, para el sector de actividad de que se trate.

2. Las Partes alentarán a los organismos profesionales pertinentes o autoridades respectivas, según corresponda, en sus respectivos territorios a desarrollar y proporcionar una recomendación conjunta sobre el reconocimiento mutuo de las cualificaciones profesionales al [Comité] establecido de conformidad con el Artículo X (Comités especializados). Dicha recomendación conjunta deberá ser respaldada por evidencia de:

a) el valor económico de un acuerdo previsto sobre reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales

(b) la compatibilidad de los respectivos regímenes, es decir, la medida en que los criterios aplicados por cada Parte para la autorización, concesión de licencias, operación y certificación de empresarios y proveedores de servicios son compatibles.

3. Al recibir una recomendación conjunta, el [Comité] deberá, en un plazo razonable, revisar la recomendación conjunta con miras a determinar si es compatible con este Acuerdo.

4. Cuando, sobre la base de la información prevista en el párrafo 2, se haya determinado que la recomendación conjunta es compatible con este Acuerdo, las Partes adoptarán las medidas necesarias para negociar, a través de sus autoridades competentes o los designados por una Parte, una Acuerdo de reconocimiento mutuo.

ii) Presencia temporal de personas naturales con fines empresariales

Temporary presence of natural persons for business purposes

Se citan a los profesionales y más en concreto, enmarcados en la figura de especialistas donde se valoraría, como ejemplo, si están colegiados, y también si son profesionales independientes:

- ✓ **specialists:** persons working within a juridical person possessing specialised knowledge essential to the enterprise's areas of activity, techniques or management. **In assessing such knowledge**, account shall be taken not only of knowledge specific to the enterprise, but also of whether the person has a high level of qualification, **including adequate professional experience, referring to a type of work or activity requiring specific technical knowledge, including possible membership of an accredited profession;**
- ✓ **independent professionals**” mean natural persons engaged in the supply of a service and established as self-employed in the territory of a Party who have not established in the territory of the other Party and who have concluded a bona fide contract (other than through an agency for placement and supply services of personnel) to supply services with a final consumer in the latter Party, requiring their presence on a temporary basis in that Party in order to fulfil the contract to provide services.

Para la contratación de profesionales independientes, se recogen las siguientes condiciones:

2. In accordance with the conditions specified in paragraphs 3, 4 and 5, each Party shall allow the supply of services into their territory by Independent Professionals of the other Party, in the sectors listed for that category in Annex XXX [reservations on contractual services suppliers and independent professionals], subject to the following conditions:

- a) The natural persons must be engaged in the supply of a service on a temporary basis as self-employed persons established in the other Party and must have obtained a service contract for a period not exceeding twelve months
- b) The natural persons entering the other Party must possess, on the date of submission of an application for entry into the other Party, at least six years professional experience in the sector of activity which is the subject of the contract.
- c) The natural persons entering the other Party must possess:
 - (i) a university degree or a qualification demonstrating knowledge of an equivalent level and
 - (ii) professional qualifications where this is required to exercise an activity pursuant to the law, regulations or other legal requirements of the Party where the service is supplied.
- d) Access accorded under the provisions of this Article relates only to the service activity which is the subject of the contract; it does not confer entitlement to exercise the professional title of the Party where the service is provided.

iii) Comercio transfronterizo de servicios

Cross border supply of services

El capítulo de comercio transfronterizo, modo 1 de prestación según la WTO, se pretende fomentar aunque contempla las siguientes excepciones: Servicios audiovisuales, cabotaje marítimo internacional, y los servicios de transporte aéreo nacionales e internacionales.

Ello deja abierto que **los servicios profesionales puedan ser sujeto de este tipo de prestación cada vez más presente en los ámbitos jurídico, sanitario o técnico, entre otros.**

4. ACUERDO UNIÓN EUROPEA - JAPÓN

A) BASE

En la Cumbre de la Unión Europea y Japón en el año 2011, ambas partes decidieron estrechar sus vínculos económicos. Para ello, se propusieron alcanzar un acuerdo de libre comercio en materia de bienes, servicios e inversiones sobre la base de eliminar los aranceles, barreras no arancelarias y abordar cuestiones como la contratación pública, reglamentación, competencia y desarrollo sostenible. En este sentido, las negociaciones se pusieron en marcha en abril del 2013 y, después de 18 rondas negociadoras, se alcanzó un acuerdo político el 6 de julio del 2017. Un hecho que supone el acuerdo bilateral de mayor dimensión que ha negociado hasta el momento la Unión Europea, pues Japón es el segundo socio comercial por volumen para el ámbito comunitario solo por detrás de China.

Información general: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-japan-economic-partnership-agreement/>

B) PROCESO

Una vez alcanzado el acuerdo político en julio del 2017, la conclusión oficial para el acuerdo se obtuvo el 6 de diciembre con el resultado posterior de un texto legal ya más sólido del tratado. Con la denominación de Acuerdo de Asociación Económica UE-Japón (EPA), **entre las novedades más destacables contiene un compromiso específico con el acuerdo climático de París.**

Asimismo, **en materia de servicios pretende abrir distintos mercados**, como los servicios financieros, el comercio electrónico, las telecomunicaciones y el transporte. Pero **también los servicios profesionales** como se desarrolla a continuación.

C) PERSPECTIVAS

El pasado 6 de julio, los estados miembros de la UE dieron el visto bueno al acuerdo comercial con Japón. Posteriormente, el 17 de julio, el primer ministro de Japón, Shinzo Abe, junto con Donald Tusk, presidente del Consejo Europeo y Jean Claude Juncker, presidente de la Comisión Europea, firmarán definitivamente el tratado en Tokio. A partir de entonces, el turno pasará al Parlamento Europeo que deberá dar su ratificación. Un hecho que previsiblemente tendría lugar en otoño del 2018. Si se ratifica, el acuerdo entraría en vigor ya de cara a principios del 2019.

Por otra parte, las negociaciones sobre el capítulo de protección de inversiones continúan en paralelo, cuyo horizonte también se espera que pueda concretarse tan pronto como sea posible.

D) SERVICIOS PROFESIONALES

Dentro del capítulo del comercio de servicios, se recogen las directrices sobre la articulación del reconocimiento mutuo que son comunes a otros acuerdos comerciales.

ARTÍCULO 8.35

i) Reconocimiento mutuo

1. Nada de lo dispuesto en esta Sección impedirá que una Parte exija que las personas físicas posean las cualificaciones o la experiencia profesional necesarias especificadas en el territorio donde se presta el servicio, para el sector de actividad de que se trate.

2. Cada Parte alentará a los organismos profesionales pertinentes en su territorio a que formulen recomendaciones conjuntas de mutuo reconocimiento al Comité, a los fines del cumplimiento, en todo o en parte, por los empresarios y proveedores de servicios de los criterios aplicados por esa Parte para la autorización, licencia, operación y certificación de empresarios y proveedores de servicios y, en particular, en el sector de los servicios profesionales.

3. Al recibir una recomendación conjunta a que se refiere el apartado 2, el Comité, dentro de un plazo razonable, revisará dicha recomendación con el fin de garantizar su coherencia con el presente Acuerdo y, sobre la base de la información contenida en el mismo, evaluar en particular:

(a) la medida en que convergen las normas y criterios aplicados por cada Parte para la autorización, concesión de licencias, operación y certificación a que se refiere el párrafo 2; y

(b) el valor económico potencial de un acuerdo de reconocimiento mutuo para la autorización, concesión de licencias, operación y certificación a que se refiere el párrafo 2.

4. Cuando se cumplan esos requisitos, el Comité establecerá los pasos necesarios para negociar. Posteriormente, las Partes entablarán negociaciones, a través de sus autoridades competentes, de un acuerdo de reconocimiento mutuo para la autorización, concesión de licencias, explotación y certificación a que se refiere el párrafo 2.

5. Todo acuerdo de reconocimiento mutuo que las Partes puedan celebrar se ajustará a las disposiciones pertinentes del Acuerdo sobre la OMC y, en particular, al artículo VII del AGCS.

Capítulo de servicios

<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1684>

5. ACUERDO UE - AUSTRALIA Y UE - NUEVA ZELANDA

A) BASE

En septiembre del 2017, la Comisión Europea publicó los mandatos de negociación con el objeto de establecer tratados comerciales con Australia y Nueva Zelanda. En mayo de este año, el Consejo Europeo dio su conformidad al respecto para ambos y, por ende, la apertura para poder iniciar las conversaciones entre las partes.

<http://www.consilium.europa.eu/es/press/press-releases/2018/05/22/council-gives-the-go-ahead-to-trade-negotiations-with-australia-and-new-zealand/>

En relación a los mandatos, dentro de las líneas que se pretenden abordar, se encuentra la **liberalización del sector servicios o la contratación pública, aunque no se cita específicamente a los servicios profesionales**. Jean Claude Juncker, presidente de la CE, señaló que «estos acuerdos se negociarán con la mayor transparencia, y esperamos que los Estados miembros apoyen este alto nivel de transparencia».

Recomendación de la Comisión Europea para el Mandato sobre la negociación con Australia que debe aprobar el Consejo Europeo sobre Australia

https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:3812f928-985c-11e7-b92d-01aa75ed71a1.0001.02/DOC_1&format=PDF

Recomendación de la Comisión Europea sobre el Mandato sobre la negociación con Nueva Zelanda que debe aprobar el Consejo Europeo

https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:7836e6f2-9857-11e7-b92d-01aa75ed71a1.0001.02/DOC_1&format=PDF

Información general sobre acuerdo con Australia: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-australia-trade-agreement/>

Información general sobre acuerdo con Nueva Zelanda: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-new-zealand-trade-agreement/>

B) PROCESO

La comisaria de Comercio, Cecilia Malmström, viajó a las capitales Canberra y Wellington en junio para iniciar las conversaciones políticas.

Comienzo proceso Australia: https://ec.europa.eu/commission/news/eu-and-australia-launch-talks-broad-trade-agreement-2018-jun-18-0_es

El 18 de junio, Malmström se encontró con el primer ministro de Australia, Malcolm Turnbull, y el ministro de Comercio, Steven Ciobo. El objetivo fue declarar abiertas las negociaciones entre ambos la UE y Australia con un enfoque exhaustivo y ambicioso.

La primera fecha para el comienzo de las rondas negociadoras fue del 2 al 6 de julio en Bruselas. En ella, se establecieron los primeros grupos de trabajo y comenzaron los primeros debates acerca de todos los capítulos que pretenden abordarse.

En breve, será publicado un informe más extenso de esta primera ronda.

<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1886>

Comienzo proceso Nueva Zelanda: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-4165_es.htm

En el caso de Nueva Zelanda, el encuentro entre Malmström y el ministro de Comercio de Nueva Zelanda tuvo lugar el 21 de junio en Wellington, la capital neozelandesa, cuyo ánimo también es alcanzar un acuerdo de libre comercio amplio.

La primera fecha para el inicio de las rondas negociadoras tendrá lugar en la semana del 16 al 20 de julio.

i) Mandatos aprobados por el Consejo Europeo

Por su parte, el 25 de junio el Consejo Europeo aprobó definitivamente los mandatos de ambos acuerdos sobre las directrices con las que la Comisión Europea ha de negociar tanto con Australia, como con Nueva Zelanda.

En ambos, dentro del capítulo del comercio de servicios, se recoge que deberán cubrir el **establecimiento de un marco para el reconocimiento mutuo de cualificaciones**, licencias, o certificaciones otorgadas en relación al suministro de servicios, **incluidas las cualificaciones profesionales**.

MANDATO PARA LA COMISIÓN EUROPEA SOBRE AUSTRALIA:

<http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-7663-2018-ADD-1-DCL-1/en/pdf>

MANDATO PARA COMISIÓN EUROPEA SOBRE NUEVA ZELANDA:

<http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-7661-2018-ADD-1-DCL-1/en/pdf>

C) PERSPECTIVAS

Aún no hay perspectivas de finalización, aunque dado el ritmo de negociación que se pretende con el resto de acuerdos, el periodo 2019 - 2020 podría ser factible para su entrada en vigor.

D) SERVICIOS PROFESIONALES

Junto con el inicio de las conversaciones con Australia y Nueva Zelanda, la Comisión Europea publicó en septiembre del 2017 dos informes de evaluación de impacto de lo que supondrían los

acuerdos de libre comercio y los puntos principales que acometer. Entre ellos, uno de los temas tratados son los servicios profesionales.

Informe de evaluación para Australia

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52017SC0293&from=EN>

Informe de evaluación para Nueva Zelanda

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52017SC0289&from=EN>

Ambos informes comparten el mismo cuerpo de texto y se alude en ellos tanto a Australia, como Nueva Zelanda.

Entre lo más destacado de los informes cabe señalar:

Según el informe de la Comisión Europea (CE) acerca de la evaluación de impacto del tratado, **las estadísticas señalan que las actividades profesionales, científicas y técnicas se encuentran entre las de más presencia exportadora en las PYMES hacia Australia.**

Para la realización de la evaluación de impacto, **la CE llevó a cabo una consulta pública entre marzo y junio del 2016 en la que se invitó a las partes interesadas de la UE y terceros países** a responder a 51 preguntas. La CE recibió 108 respuestas de un amplio espectro de grupos de interés.

Entre las principales conclusiones que se extraen, se reconoce que **hay dificultades en el acceso a algunos mercados, entre los que cita el de servicios profesionales.**

- ✓ *There are some remaining **sectoral restrictions to accessing markets for services** in Australia (e.g. postal and express delivery, distribution and **professional services**) and New Zealand (e.g. distribution services, telecommunication).*

Asimismo, apunta que **sería de especial interés crear un marco de Acuerdos de Reconocimiento Mutuo (ARM) de cualificaciones y diplomas en los sectores de servicios profesionales.**

- ✓ *Further improvements to be considered would be the assessment of implementation and consideration of potential review, upgrade and expansion of the agreement to other sectors including agriculture, standards for the digital environment, more cooperation on General Manufacturing Practice (GMP) inspections and **a framework for MRA of qualifications and diplomas in the professional services sectors.***

Desde la parte europea, se apunta al interés de liberalización los servicios, **revisar cómo el reconocimiento de cualificaciones profesionales ha resultado entre Australia y Nueva Zelanda, y potenciar servicios como la ingeniería, la arquitectura, o la salud entre otros.**

- ✓ Business respondents note their priorities as regards the **services sector**: service liberalisation, professions, **review of how recognition of professional qualifications has worked bilaterally between New Zealand and Australia**, construction services, ICT, engineering and architectural services, healthcare, water management and aviation. Business respondents also note the need of facilitation of two-way **investment**.

Por la parte australiana, se recoge que uno de los mayores intereses es que se facilite el tránsito de sus profesionales dentro de la UE.

- ✓ According to Australian business respondents, improvements should be made on the EU side regarding the lack of market mobility for **Australian professionals within the EU (i.e. foreign lawyers and insurance providers)**.

La parte europea también identifica restricciones a la inversión en Australia en determinados ámbitos como los servicios profesionales, y cita el ámbito legal y contable.

- ✓ Some existing sectoral restrictions should be lifted: postal & express delivery; distribution services (car sector: e.g.); **professional services (legal and accounting)**; financial services, gambling and betting, aviation, in maritime transport, etc.

6. OTROS ACUERDOS COMERCIALES: INDONESIA, VIETNAM Y SINGAPUR

Dentro de los acuerdos que también negocia la Comisión Europea cabe destacar tres más como son los que se pretende alcanzar con Indonesia y ratificar definitivamente con Vietnam y Singapur.

Respecto al [acuerdo comercial con Indonesia](#), comenzó a negociarse en septiembre del 2016. En febrero del 2018 tuvo lugar la cuarta ronda negociadora en Surakarta. **En materia de servicios, no se trató una alusión directa a los servicios profesionales**. Tampoco ha habido una propuesta específica del capítulo de servicios. Mientras, la quinta ronda negociadora aún está sin convocar, aunque estaba previsto que fuera antes del verano en Bruselas.

Por su parte, el [tratado de libre comercio entre la Unión Europea y Vietnam](#) fue alcanzado el 1 de febrero del 2016 después de que las negociaciones se iniciarán en el 2012. El texto, que aún estaba bajo revisión, fue aprobado definitivamente el 25 de junio de este año en la reunión que mantuvieron la comisaria de Comercio europeo, Cecilia Malmström y el ministro de Comercio e Industria vietnamita.

Igualmente, también concluyeron el acuerdo de protección de inversiones vinculado al tratado. En relación a este texto de protección de inversiones, la Comisión Europea lo traducirá a los 22 idiomas oficiales de la UE para que sea revisado y realizará una propuesta final al Consejo Europeo para su aprobación, que pasará posteriormente al Parlamento Europeo para su ratificación final junto con el texto general del acuerdo de libre comercio. El [proceso de](#)

[reconocimiento mutuo](#) opera en los mismos términos que en el resto de acuerdos comerciales previstos.

Por último, en relación al [tratado de libre comercio de la UE con Singapur](#), cuyas negociaciones comenzaron en el 2010 y finalizaron con la firma del acuerdo en el 2013, aún está pendiente, como se señalaba, del proceso de ratificación de la parte de protección de inversiones. El proceso de [articulación del reconocimiento mutuo](#) opera igual que en los anteriores acuerdos descritos.