

# Por qué el acuerdo UE-Mercosur es histórico



**Xiana Méndez**

La Unión Europea y Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) han llegado a un acuerdo político en las negociaciones para la conclusión de un Acuerdo de Asociación, en el que el pilar comercial es el más relevante. Es un momento histórico, al que se ha llegado tras grandes esfuerzos por ambas partes y largas negociaciones, que se iniciaron hace 20 años. España ha venido impulsando este acuerdo con Mercosur, convencida de sus efectos positivos para España, la Unión Europea y Mercosur. Ahora, prácticamente toda Iberoamérica queda cubierta por acuerdos comerciales con la UE.

Con este acuerdo, los dos principales procesos de integración económica que existen en la actualidad crean un mercado de casi 800 millones de consumidores. Es el primer acuerdo de este tipo que firma Mercosur, por lo que la UE tendrá un acceso privilegiado a cuatro países con los que España tiene importantes lazos económicos –comercio, inversión, cooperación–, políticos, culturales e históricos.

Con su conclusión, los dos grandes bloques comerciales lanzan un mensaje claro al mundo a favor del libre comercio y en contra de aquellas equivocadas ideas de que el comercio internacional es un juego de suma cero, en el que lo que uno gana el otro lo pierde. Ambas partes ganan con este acuerdo. La liberalización comercial siempre conlleva una

ganancia para el conjunto de ciudadanos y empresas de los países implicados.

Este acuerdo aportará a las empresas europeas una gran apertura del sexto mercado del mundo, con más de 260 millones de consumidores. A su vez, Mercosur tendrá acceso a un mercado de 500 millones de consumidores de alto nivel adquisitivo. Mediante este acuerdo, Mercosur liberalizará para la UE el 91% del comercio; el 72% será en un periodo de 10 años o menos. Ello afectará positivamente a los sectores más relevantes de nuestra economía. Así, los automóviles y sus componentes estarán totalmente liberalizados. La maquinaria, los productos químicos y farmacéuticos, los textiles y el calzado de cuero también estarán también cubiertos, con muy pocas excepciones. El aceite de oliva, la malta, las patatas congeladas, el vino (excepto a granel), las bebidas espirituosas, los refrescos, las frutas frescas, los tomates en conserva y los melocotones en conserva se liberalizarán completamente; el sector lácteo disfrutará de unos contingentes de exportación. Además, muchos productos agroalimentarios se verán beneficiados por la protección de sus Denominaciones de Origen.

La UE liberalizará de forma similar su comercio para Mercosur, manteniendo cuotas para aquellos productos más sensibles para nuestros agricultores. Con el Acuerdo alcanzado, se simplificarán los proce-

**Este acuerdo refuerza el compromiso de la UE y de Mercosur en materia social y medioambiental**

dimientos aduaneros, se armonizarán normas de calidad y etiquetado, y se reforzará la cooperación en materia de medidas sanitarias y fitosanitarias, garantizando que los productos importados cumplen las mismas normas de seguridad alimentaria que los de la Unión Europea. Esto supone eliminar importantes barreras de tipo no arancelario, favoreciendo así una mayor integración de Mercosur en las cadenas de valor global.

Por otra parte, el acuerdo abarca

también el mercado de servicios, abriéndose más el mercado de Mercosur y proporcionando mayor seguridad jurídica a las empresas europeas.

## Mercado de servicios

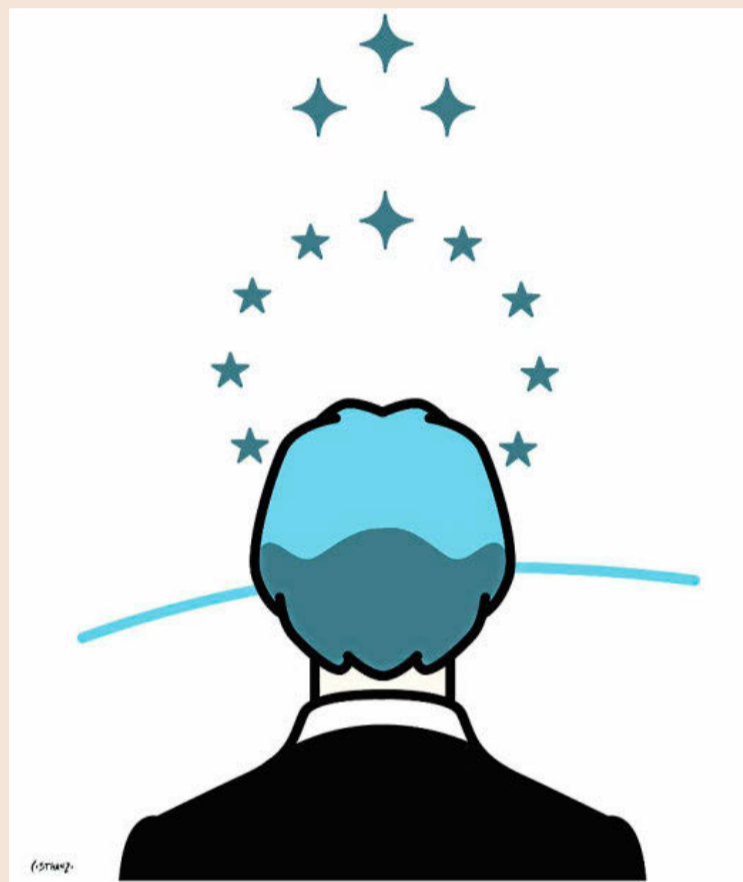
Es destacable la mejora en acceso al mercado en ciertos servicios como telecomunicaciones e ingeniería, en los que las empresas españolas han probado sobradamente su capacidad competitiva en todo el mundo. El acuerdo también abordará los

obstáculos al establecimiento de inversores de ambas partes, impulsando los flujos de inversión.

Pero los acuerdos de libre comercio en general implican ventajas no sólo para las empresas, sino también para los ciudadanos, consumidores y trabajadores. Constituyen un vehículo más para asentar los valores de la UE y, en este caso, de Mercosur, al incorporar cláusulas sobre protección del medio ambiente, desarrollo sostenible o estándares laborales. Este acuerdo refuerza el compromiso de la UE y de Mercosur en cuestiones sociales y laborales medioambientales, siguiendo ambos bloques comprometidos con la aplicación del Acuerdo de París contra el cambio climático.

Mercosur es un destino principal de inversiones y de exportaciones europeas y españolas. En 2018, las exportaciones de mercancías de España a Mercosur representaron el 26% de las exportaciones a América Latina, y las importaciones representaron un 37%. Hay que destacar también nuestras exportaciones de servicios y, dentro de ellos, los bancarios y de telecomunicaciones. Además, España es uno de los mayores inversores en Mercosur. El *stock* de la inversión española según los últimos datos disponibles (año 2017) alcanzó 52.000 millones de euros, cifra lograda tras un crecimiento continuado en la última década. Las cifras globales ponen de manifiesto la ya importante relación comercial y de inversión. Con el nuevo acuerdo, no cabe duda de que tanto los flujos comerciales como los de inversión se intensificarán en ambos sentidos.

Secretaría de Estado de Comercio



# El urbanismo madrileño, asignatura pendiente



**Carlos Peña**

Tras los períodos electorales y con los gobiernos estatal, autonómico y local en fase de formación, es el momento de analizar el resultado de las pasadas legislaturas en relación a la actividad urbanística en la región de Madrid.

Desde el punto de vista legislativo, comienza a ser francamente preocupante que la Comunidad de Madrid sea de las pocas autonomías cuya ley de Urbanismo, que data de 2001, no se ha adaptado al texto refundido de la Ley del Suelo estatal, ni tampoco a la Ley estatal de Evaluación Ambiental. El Proyecto de Ley de Urbanismo y Suelo, que se presentó a la Asamblea en 2017, no se ha podido aprobar por las discrepancias entre los distintos partidos políticos y las múltiples enmiendas al mismo. Su consecuencia: dificultades, re-

trasos e inseguridad jurídica en la tramitación de cualquier instrumento de planeamiento en el ámbito de la Comunidad de Madrid, y la correlativa escasez y encarecimiento del suelo y de la vivienda.

Otro de los problemas del urbanismo madrileño es la histórica inexistencia de instrumentos de ordenación territorial que contemplen y ordenen la ciudad de Madrid y de su zona metropolitana (corona de municipios adyacentes) como una única realidad que necesita de una planificación conjunta o, como mínimo, coordinada. Con estos mimbres, son los tribunales los que deciden sobre el urbanismo madrileño, convirtiendo en algo habitual (judicialización y anulación del planeamiento) lo que debería ser una patología aislada. Dado que la nulidad declarada por un tribunal, aunque sea por motivos formales, afecta a la totalidad del plan –al considerarse una norma jurídica–, que desaparece y debe volver a tramitarse y a aprobarse nuevamente, lo que puede llevar años. Pa-

ra modular los efectos de las nulidades de los planes, el Gobierno del Partido Popular preparó a comienzos de 2018 un proyecto de Ley de Medidas Administrativas y Procesales para reforzar la seguridad jurídica en el ámbito de la ordenación territorial y urbanística, proyecto que también ha quedado estancado tras el cambio de gobierno en junio de 2018. Veremos que ocurre cuando se forme el nuevo Ejecutivo.

El último ejemplo de ello lo tenemos en la sentencia 30/2019 del pasado 18 de enero dictada por el TSJ de Madrid que anula el Plan Director de la Nueva Estrategia de Desarrollo del Sureste, y su “aviso a navegantes” para que, por parte del Ayuntamiento de Madrid, se proceda, de una vez por todas, a la revisión del PGOU que data de 1997.

**Los nuevos gobernantes de Madrid deben impulsar una legislación urbanística moderna**

Dicha sentencia y fundamentación, aunque formalmente sólo se ha anulado el Plan Director de la Nueva Estrategia del Sureste, hieren de muerte las posteriores modificaciones puntuales del PGOU que el Ayuntamiento de Madrid inició a finales de 2018 (Avances de Modificación del Plan General en Valdecarros, Los Cerros, y Ensanche de San Fernando).

## Deberes inexcusables

Por tanto, uno de los inexcusables objetivos urbanísticos de los nuevos gobernantes de la ciudad de Madrid debe ser impulsar decididamente un nuevo PGOU de Madrid o, al menos, una revisión parcial del mismo que analice y actualice en su conjunto la planificación urbanística de la ciudad para responder a los nuevos retos y oportunidades tanto en la ciudad consolidada (actuaciones de reforma y renovación como las que están actualmente en marcha: Operación Mahou-Calderón, fábrica de Clesa, Madrid Nuevo Norte o las Co-

cheras de Metro en Cuatro Caminos), actualizando su catálogo de edificios protegidos y de sus normas urbanísticas, como en los suelos urbanizables pendientes o susceptibles de desarrollo (Estrategia del Sureste, Operación Campamento, entorno del Aeropuerto de Barajas, etc.).

La comunidad autónoma que más contribuye al PIB, así como la capital de España, no pueden ni deben permitirse seguir estando a la cola en cuanto a legislación urbanística y planificación de sus ciudades. Los nuevos gobernantes madrileños tienen el ineludible deber, al margen de discrepancias políticas, de impulsar la aprobación de una legislación urbanística moderna y adaptada a la normativa estatal y europea de suelo y medio ambiente, así como de acometer una mínima estrategia o coordinación territorial supramunicipal y la revisión general de los planeamientos urbanísticos municipales que hayan quedado desfasados.

Socio del área de Derecho público en Andersen Tax & Legal



El panorama fiscal europeo favorece que los grandes jugadores tiendan a ir a jugar a otras ligas.

## El peligro inminente de no tener una liga competitiva fiscalmente



Javier Tebas

Vivimos en la actualidad una situación altamente preocupante por las diferencias fiscales entre países europeos, que afecta directamente al fútbol profesional y a la aportación de esta industria a las arcas del Estado. Recientemente hemos conocido una reforma fiscal en Italia que implica que los futbolistas profesionales contratados por algún club de ese país no tributen por la mitad de su salario. Pero Italia no es el único Estado de las grandes ligas europeas que contempla ventajas fiscales que afectan a la competitividad de LaLiga y de sus clubes.

Analicémoslo con cifras. Si un club español quiere contratar a un gran jugador foráneo con un salario de 6 millones de euros netos (la forma en que habitualmente negocian su sueldo los futbolistas), le costará casi 12 millones de euros brutos al año. En un club francés tendría exentas de tributación el 30% de sus rentas. Por tanto, el coste para el club francés no llegaría a 9 millones de euros. En el caso de Italia, gracias a la reforma anteriormente mencionada, el coste no llegaría a 8 millones de euros. Y en Reino Unido, aunque la tributación a priori es la misma, existen otras ventajas fiscales por las rentas generadas fuera del país que le infieren un mayor atractivo fiscal para los futbolistas. Además, en el caso de los honorarios a abonar a un agente por la contratación de un jugador, lo que a un club español le cuesta 5, a uno británico le cuesta 3,7 y a un club alemán o francés sólo 2,5.

Este panorama fiscal a nivel europeo favorece que los grandes jugadores tiendan a ir a jugar a otras ligas, sencillamente porque los sistemas fiscales permiten a sus clubes contratar en mejores condiciones a estos futbolistas.

La implicación más directa será que el resto de las competiciones serán más atractivas para los aficionados, contarán con un mayor seguimiento y, por ende, mayores audiencias e ingresos.

### Menor creación de riqueza

La activación de este círculo vicioso minará la creación de riqueza que genera la industria del fútbol profesional en nuestro país. Como consecuencia, esta riqueza en forma de rentas, empleo e impuestos a favor del Estado se desviará a esos otros países que sí están ayudando a su fútbol profesional. Recordemos que, según un estudio de PwC, la industria del fútbol profesional tiene una facturación equivalente al 1,37% del PIB, aporta 4.100 millones de euros en impuestos anualmente y da empleo a 185.000 personas. Además, es un sector solidario y vertebrador del crecimiento de otros deportes. Cada año los clubes de LaLiga, entre los porcentajes cedidos por ingresos de TV y otras contribuciones, aportan al fútbol aficionado, al fútbol femenino y a otros deportes la cantidad de 64,4 millones de euros, a lo que habría que sumar su apoyo al valor de la marca España.

Pues bien, toda esta positiva aportación a la sociedad la pondremos en jaque si los futbolistas, que aportan ingentes cantidades de impuestos allí donde residen, eligen jugar y tributar en otras ligas a causa de las ventajas fiscales que sus respectivos Estados les ofrecen.

La mayoría estamos de acuerdo en que a mayor salario, mayor tributación. Pero, ¿no sería más lógico buscar la homogeneización fiscal europea en el sector? En tanto en cuanto eso es algo fuera de nuestra competencia, hasta que esa situación se alcance pedimos que en nuestro país se cuente con medidas similares a las de nuestros competidores para que no desaparezca un sector referente en la generación de riqueza como es el fútbol profesional español.

Presidente de LaLiga

### Pedimos que nuestro país cuente con medidas similares a las de nuestros competidores

## La cumbre del G20 puede dar oxígeno a la Bolsa



Robert Tornabell

Las Bolsas mundiales llevaban meses esperando algún indicio que diera esperanzas sobre un nuevo marco para el comercio mundial. Las bajas cotizaciones de muchas acciones sólo se explicaban porque se había descontado lo peor, incluso la posibilidad de una recesión provocada por el bloqueo del comercio mundial ante los aranceles con que el presidente Trump nos amenazaba a todos. A los fabricantes de coches de Alemania y, de rebote, a la industria auxiliar del automóvil de España.

En la apertura de la cumbre del G-20, el primer ministro de Japón, Shinzo Abe, propició un voto favorable al libre comercio, pero Trump no cambió su estrategia de relaciones bilaterales. Después de una reunión privada con el presidente de China, Xi Jinping, sorprendió a todos con lo que parece ser una cesión en su bloqueo contra China. Huawei dejaría de sufrir el boicot norteamericano. Ceder algo a su contrincante no parecía posible al empezar la primera sesión.

Y no es poco, porque de manera formal dijo públicamente que los proveedores norteamericanos de productos y procesadores reanudarán sus ventas de productos y procesadores al gigante Huawei, que hasta el día antes seguía siendo una amenaza para la seguridad nacional de EEUU. Nadie esperaba este anuncio y posiblemente Washington se dio cuenta de que China va por delante en las tecnologías 5G y que, de cualquier modo, los laboratorios de Shenzhen (como dijo el presidente de la compañía) en poco tiempo serían autosuficientes y seguirían suministrando al Gobierno británico, a pesar de que un experto en ciberataques de la Universidad de Cambridge advirtió a su todavía primera ministra, Theresa May, que en los códigos encriptados del 5G podía captarse información relevante para la seguridad nacional de Reino Unido.

¿Estamos ante un cambio de estrategia? No lo parece, porque ante las preguntas sobre las políticas arancelarias el presidente Trump dijo "ya veremos" (una aproximación a su expresión en inglés "for the time being"). Por el momento, se suspenden los aranceles del 25% sobre el primer bloque de exportaciones de China a Estados Unidos, de 300.000 millones de dólares. ¿Por cuánto tiempo? Eso está por ver, y, por lo que pueda suceder, las fábricas de Europa se instalan en Vietnam, siguiendo las pistas de lo que hizo Japón. Quizás luego será necesario protegerse invirtiendo en Camboya, Indonesia, Filipinas y, para mayor seguridad, fabricar en Bangladesh. Una industria electrónica de España, con fábricas en Málaga, Francia y Marruecos, se anticipó a los fabricantes alemanes y tiene ya talleres en Vietnam.

### El foco en México

Los que lo hicieron en México quizás tengan algunos meses de intranquilidad, porque dos agencias de calificación han declarado que los bonos de la petrolera estatal Pemex son "bonos basura" o *junk bonds*, y, de paso, han depreciado también la calificación de la República de México porque el endeudamiento es desorbitado. Si además la Guardia Nacional estadounidense se despliega en la frontera sur para contener a los emigrantes de Centroamérica, quizá López Obrador gane por un tiempo una especie de bula, pero con fecha de caducidad.

Lo que sí hizo Trump fue entregar al presidente de China una larga lista de reivindicaciones: libre inversión de las empresas norteamericanas en China; respeto a las patentes y procedimientos industriales y, lo que es decisivo, que las empresas estatales de Pekín no disfruten de ventajas comparativas gracias a subsidios y financiación a fondo perdido, como sucede, por ejemplo, con las placas fotovoltaicas que fábrica China, pues ya domina los mercados globales. Es posible que todo dependa del próximo tuit.

Profesor emérito en URL y exdecano de Esade

## Expansión

DIRECTORA ANA I. PEREDA

DIRECTORES ADJUNTOS: Manuel del Pozo, Martí Saballs, Iñaki Garay

SUBDIRECTOR: Pedro Biurrun

Redactores Jefes: Mayte A. Ayuso, Juan José Garrido, Tino Fernández, Estela S. Mazo, Javier Montalvo, Emelia Viaña, José Orihuel (Cataluña), Roberto Casado (Londres) y Clara Ruiz de Gauna (Nueva York)

Empresas Yovanna Blanco / Finanzas/Mercados Laura García / Economía Juan José Marcos / Investigación Miguel Ángel Patiño  
Emprendedores / Jurídico Sergio Saiz / Opinión Ricardo T. Lucas / Andalucía Rafael Porras / Comunidad Valenciana Julia Brines  
País Vasco Marian Fuentes / Galicia Abeta Chas / Diseño César Galera / Edición Elena Secanella

MADRID. 28033. Avenida de San Luis, 25-27. 1.ª planta. Tel. 91 443 50 00. Expansión.com 91 050 16 29. / BARCELONA. 08036. Avinguda Diagonal, 431 bis, 6.ª planta. Tel. 93 496 24 00. Fax. 93 496 24 05. / BILBAO. 48009. Plaza Euskadi, 5, planta 15, sector 4. Tel. 94 473 91 00. Fax. 94 473 91 58. / VALENCIA. 46004. Plaza de América, 2. 1.ª planta. Tel. 96 337 93 20. Fax. 96 351 81 01. / SEVILLA. 41011. República Argentina, 25. 8.ª planta. Tel. 95 499 14 40. Fax. 95 427 25 01. VIGO. 36202. López de Neira, 3. 3.ª. Oficina 303. Tel. 986 22 79 33. Fax. 986 43 81 99. / BRUSELAS. Tel. (322) 2311932. NUEVA YORK. Tel. +1 303 5862461. Móvil 639 88 52 02. / LONDRES. Tel. 44 (0) 20 77825331.



PRESIDENTE ANTONIO FERNÁNDEZ-GALIANO  
VICEPRESIDENTE GIAMPAOLO ZAMBELETTI

DIRECTOR GENERAL: Nicola Speroni  
DIRECTOR GENERAL DE PUBLICACIONES: Aurelio Fernández  
DIRECTOR GENERAL DE PUBLICIDAD: Jesús Zaballa

PUBLICIDAD: DIRECCIÓN GENERAL DE PUBLICIDAD Tel: 91 443 55 09 / SECRETARÍA DEPARTAMENTO DE PUBLICIDAD Tel: 616 506 719 / COORDINACIÓN Tel: 91 443 52 58 / 91 443 52 80 Fax: 91 443 56 47 / INFORMACIÓN PUBLICIDAD marketingpublicitario@unidadeditorial.es / CATALUÑA Mar de Vicente, Avinguda Diagonal, 431 bis, 6.ª planta. 08036 Barcelona. Tel: 93 496 24 22. / ZONA NORTE Marta Melero, Plaza Euskadi, 5, planta 15, sector 4. 48009 Bilbao. Tel: 94 473 91 07. / LEVANTE Marcos de la Fuente, Plaza de América, 2. 1.ª planta. 46004 Valencia. Tel: 96 337 93 27. / ANDALUCÍA Y EXTREMADURA Rafael Marín, Avda. República Argentina, 25, 8.ª B. 41011 Sevilla Tel: 95 499 07 21. / INTERNACIONAL Juan Jordán de Urries, Avda de San Luis, 25. 28033 Madrid. Tel: 91 443 55 24.

COMERCIAL: SUSCRIPCIONES Avenida de San Luis, 25-27. 1.ª planta. 28033 Madrid. Tel. 91 275 19 88  
TELÉFONO PARA EJEMPLARES ATRASADOS 902 99 99 46 / DISTRIBUYE Logintegral 2000, S.A.U. Tel. 91 443 50 00, www.logintegral.com  
RESÚMENES DE PRENSA. Empresas autorizadas por EXPANSIÓN (artículo 32.1, Ley 23/2006): Acceso, TNS Sofres, My News y Factiva.  
IMPRESIÓN: BERMONT IMPRESIÓN, S.L. Tel. 91 670 71 50. Fax 91 327 18 93.

DIFUSIÓN CONTROLADA POR



Depósito Legal M-15572-1986 ISSN 1576-3323

Edita: Unidad Editorial, Información Económica S.L.U.