

Cámara de Comercio de España en Taiwán

Otros documentos

Marco institucional de las relaciones bilaterales con Taiwán

Marco institucional de las relaciones bilaterales con Taiwán

Este estudio ha sido realizado por la Cámara de Comercio de España en Taiwán

Junio 2013

MARCO INSTITUCIONAL

Dado que no existen relaciones diplomáticas entre España y la República de China (Taiwán), la Cámara de Comercio de España en Taiwán es el único organismo de contacto entre las autoridades de ambos territorios, así como la entidad principal que puede prestar apoyo a los intereses españoles en la isla.

MARCO GENERAL DE LAS RELACIONES

Destacar la visita en septiembre de 2012 del Subdirector General de Política Comercial con Europa, Asia y Oceanía, Eduardo Euba, por invitación del Bureau of Foreign Trade. Su visita se desarrolló en torno a una agenda de reuniones con empresas españolas establecidas en el país, organizaciones europeas e instituciones taiwanesas que suscitaban un especial interés por parte de la Administración del Estado, como son la Civil Aeronautics Administration, el Bureau of Energy, el Council of Agriculture y la Water Resources Agency, además del Ministerio de asuntos Exteriores. Por parte española, se insistió en la apertura del mercado a los productos cárnicos del porcino y en facilitar la entrada de nuestras empresas en licitaciones públicas, entre otros aspectos. Durante todas las reuniones se manifestó un ambiente de cooperación.

El 5 de octubre de 2011, en Madrid, se celebró la VII Reunión de Cooperación Económica entre España y Taiwán. La delegación taiwanesa estuvo presidida por el DG del BOFT. Entre los temas propuestos por España, destacaron las barreras de acceso al mercado de productos cárnicos, la potenciación de la inversión bilateral y el acceso de empresas españolas a compras públicas en este mercado. Por la parte taiwanesa, se solicitó el apoyo de España a la firma de un Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea y la participación de Taiwán en organizaciones internacionales. Del mismo modo, se propuso la firma de acuerdos de cooperación en el sector agrícola y pesquero, industria fotovoltaica (ya firmado), energía eólica y tratamiento de aguas.

PRINCIPALES ACUERDOS Y PROGRAMAS

Existen pocos acuerdos de contenido propiamente económico entre España y Taiwán. La distensión de las relaciones en el estrecho, ha estimulado la firma de acuerdos, especial-

MARCO INSTITUCIONAL DE LAS RELACIONES BILATERALES CON TAIWÁN

mente Convenios para evitar la doble imposición, entre la mayoría de los principales socios europeos no así en el caso de España. Los principales acuerdos se detallan a continuación:

- El 26 de octubre de 2011, el presidente del Club de Exportadores e Inversores Españoles, Sr. D. Balbino Prieto Alda y el vicepresidente de la CIECA (Chinese International Economic Cooperation Association), Mr. Han-Sun Chien, firmaron un acuerdo de cooperación empresarial.
- El 4 de octubre de 2011 se firmó un Memorando de Cooperación entre Taiwan Photovoltaic Industry Association (TPVIA) y la Asociación de la Industria Fotovoltaica (ASIF) junto con la Asociación española para la Internacionalización y la Innovación de las empresas españolas de Energía Solar (SOLARTYS) para el desarrollo de las relaciones empresariales bilaterales en el sector fotovoltaico.
- El 5 de agosto de 2010 se firmó un Memorando de Entendimiento sobre la promoción de la inversión bilateral y la cooperación en programas de formación entre la Oficina Económica y Cultural de Taipéi en Madrid y la Cámara de Comercio de España en Taipéi.
- En septiembre del 2008, la Oficina de Propiedad Intelectual de Taiwán (TIPO) y la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM) firmaron un “Memorando de Entendimiento sobre Cooperación Institucional”.

En febrero del 2006, el Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) y el National Science Council (NSC) de Taiwán firmaron el “Acuerdo Marco de Cooperación Científica”.

ACCESO AL MERCADO. OBSTÁCULOS Y CONTENCIOSOS

Los sectores en los que las empresas españolas encuentran más problemas a la hora de exportar a Taiwán son principalmente las compras públicas y el agroalimentario.

1. **Compras públicas:** El panorama en adquisiciones y contrataciones públicas no ha suscitado suficiente interés en las empresas españolas; no sólo por el desconocimiento, la lejanía del mercado o la barrera del idioma, sino también porque las empresas sin presencia local quedaban en la práctica excluidas de los procesos de licitación. Principalmente debido a la existencia de limitaciones indirectas, como la falta de información detallada en inglés, corto periodo de publicación de las especificaciones en los pliegos de concesión de obra pública, selección sistemática de la oferta más económica y la exigencia indirecta de la participación de un agente local como condición para poder presentarse a ciertos concursos públicos.

El acercamiento de las relaciones económicas y comerciales entre los dos lados del estrecho, por un lado, y la adhesión de Taiwán al Government Procurement Agreement (GPA) de la OMC en julio de 2009, por el otro, constituyen piezas claves para potenciar la participación de empresas extranjeras en proyectos de infraestructuras en Taiwán.

Algunos de los problemas señalados por la European Chamber of Commerce de Taipéi respecto a este sector son un clima de inversión poco amigable para contratistas extranjeros en proyectos de infraestructuras, la no inclusión de los proyectos de muchas ciudades al GPA de la OMC, insuficiente presupuesto en la planificación de proyectos, falta de traducción al inglés de documentos en las licitaciones, amplia utilización del criterio de precio más bajo en

MARCO INSTITUCIONAL DE LAS RELACIONES BILATERALES CON TAIWÁN

la adjudicación de proyectos, falta de convergencia respecto a prácticas internacionales y falta de un sistema justo de evaluación.

2. Sector agroalimentario: La problemática concierne a la apertura de los alimentos frescos, en particular productos cárnicos. Este sector está fuertemente protegido principalmente por razones políticas y por la presión que ejerce sobre la administración las asociaciones sectoriales locales. La existencia de numerosos organismos con competencia sobre la materia dificulta cualquier proceso.

Las principales problemáticas identificadas dentro del sector agroalimentario son las siguientes:

a) Autorización de importación de productos frescos basada en listas positivas y no siempre en criterios científicos internacionalmente reconocidos. Toda importación de productos frescos debe estar precedida de complicado procedimiento de autorización técnica e inspección in situ. Estas negociaciones suelen llevar periodos extensos de tiempo (superiores a 5 años con resultado final incierto), al no existir voluntad de apertura.

La negociación de los productos cárnicos (porcino) se iniciaron en el 2005. Tras un arduo proceso, las autoridades sanitarias (TFDA / BAPHIQ) han indicado que se ha completado la información técnica de los cuestionarios y MAGRAMA ha invitado a los inspectores a España en septiembre 2013.

En el caso los protocolos de importación de cítricos (ya en vigor), se tardaron 5 años. Sin embargo, tras diversas problemáticas en el etiquetado durante la primera exportación, prácticamente no se ha introducido este producto en el mercado taiwanés.

b) Listas de países afectados por epidemias y plagas: Taiwán no aplica los principios de regionalización de la UE. La aparición de un solo caso puede llevar a la prohibición total de importaciones procedentes del país y el levantamiento de la condición de país afectado es lento y arbitrario.