

**EL SECTOR VITIVINÍCOLA ENTRE EL AECG (CETA) Y EL ACUERDO DE
2003: ANALISIS CRÍTICO DE LAS NORMAS Y DE LAS NOVEDADES
INTRODUCIDAS**

Beatrice La Porta¹²³

*Abogada experta en derecho alimentario y del vino
Università Cattolica del Sacro Cuore in Piacenza (Italia)*

Fecha de publicación: 18 de octubre de 2017

Resumen: El artículo se enfoca sobre la manera en que el Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG) -en inglés CETA, Comprehensive and Economic Trade Agreement- ha incluido y modificado el Acuerdo de 2003 entre la Comunidad Europea y Canadá sobre el comercio del vino. Pensado en el 2009, el nuevo Acuerdo está siendo examinado por las autoridades de los Estados miembros y desde el 21 de septiembre de 2017 ha entrado provisionalmente en vigor para la mayoría de las partes, no obstante todavía existen críticas. El artículo se enfoca sobre la parte dedicada al sector vitivinícola poniendo una atención especial al nuevo procedimiento de solución de controversias y a la reglamentación de la GPI.

Abstract: After an overview on what the Comprehensive and Economic Trade Agreement (CETA hereafter) is and which are the intentions behind it, this article puts the attention on how the CETA had included and modified the 2003 Agreement between the European Community and Canada on trade in wines. The all-embracing new Agreement launched in May 2009 is now being considered by the Member States Authorities and inspires to improve wine sector but criticisms are still existing. A special attention here is given to the new dispute settlement resolution procedure and GPI regulation.

¹ Abogada experta en derecho alimentario y del vino, doctoranda en la Escuela de Doctorado de Agrisystem de la Università Cattolica del Sacro Cuore in Piacenza (Italia).

² El artículo está escrito con materiales proporcionados por el CEEV - Comité Europeo de Empresas Vins en la primavera de 2017. Un agradecimiento especial por su disponibilidad al Sr. Ignacio Sánchez Recarte, Secretario General y a la Sra. Aurora Abad, responsable del departamento de comercio exterior.

³ En el presente artículo, las partes del AECG en cursiva y puestas entre comillas son traducciones al español a partir de la versión oficial inglesa realizada por la autora.

1. Introducción. AECG: una visión general

Creado por la Unión Europea y Canadá, el Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG), más conocido como CETA a nivel internacional, es un acuerdo comercial que cubre todos los sectores económicos e intenta promover y proteger los valores y perspectivas compartidas por ambas partes con el objetivo final de impulsar el comercio y ayudar al crecimiento y al empleo en los territorios afectados.⁴

Lanzado en mayo de 2009 durante el summit UE-Canadá en Praga, el AECG fue concebido para facilitar las inversiones, mejorar las oportunidades de negocio⁵ y crear las medidas necesarias para garantizar un trato que por lo menos sea igual a aquel ya concedido a terceros países que se beneficien de la cláusula de nación más favorecida para los mismos productos.

Eliminando las barreras directas e indirectas existentes entre las dos costas del Océano Atlántico, el AECG pretende reunir las mejores prácticas de ambas partes, aumentando la transparencia también en temas de subsidios gubernamentales a las empresas.⁶

Aprobado el 15 de febrero de 2017 por el Parlamento Europeo, desde el 21 de septiembre 2017 la mayor parte del acuerdo comercial aquí analizado - cuyo texto final es de agosto de 2014⁷ - se aplicará provisionalmente, mientras que algunas partes del acuerdo estarán sujetas a ratificación por los legisladores nacionales de la UE.⁸

El alcance del Acuerdo, según el art. 1.4 del AECC consiste en establecer una zona de libre comercio de conformidad con el artículo XXIV del GATT de 1994 y el artículo V del AGCS para confirmar sus derechos y compromisos en virtud de las normas de la Organización Mundial del Comercio y crear facilidades aduaneras y comerciales.⁹ Las

⁴ Hübner K., Canadá y la UE: elaborar las relaciones transatlánticas en el siglo XXI, en: Europa, Canadá y el Acuerdo Económico y Comercial Global, K. Hübner (ed.), Nueva York, Routledge, 2011, pagg. 1-17

⁵ En EP Sesión plenaria: debate conjunto - AECG UE-Canadá. Inauguración por Antonio TAJANI, Presidente del PE. Declaración Artis PABRIKS (PPE, LV), ponente (9: 14-9: 21). Vídeo en <http://audiovisual.europarl.europa.eu/Assetdetail.aspx?id=3edc773d-447a-4e50-bf09-a71a00721592>

⁶ Nota de la Secretaría General del Consejo, Bruselas 27.10.2016

⁷ El Acuerdo fue firmado el 30 de octubre de 2016 por el Primer Ministro de Canadá, Sr. Trudeau. Para más información sobre el proceso de negociación comercial, véase http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/june/tradoc_149616.pdf y <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relaciones/acuerdos/>

⁸ AECG: Los eurodiputados respaldan el acuerdo comercial UE-Canadá" en <http://www.europarl.europa.eu/news/en/news-room/20170209IPR61728/ceta-meps-back-eu-canada-trade-agreement>.

⁹ Incluido en el Capítulo III - Soluciones comerciales del AECG art. 3.1 "Disposiciones generales relativas a las medidas antidumping y compensatorias". Un resumen del capítulo sobre <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/>



partes reafirman también sus derechos y obligaciones en virtud del artículo VI del GATT de 1994, del Acuerdo Antidumping y del Acuerdo SMC para un proceso justo y transparente.¹⁰

Treinta capítulos, treinta y cinco anexos y más de mil páginas componen este acuerdo que se encuentra ahora en la evaluación de los Parlamentos nacionales de la UE.¹¹

Publicado en bloque con su Instrumento de Interpretación Conjunto¹², el AECG también incluye viejas y nuevas reglas en el área de bebidas alcohólicas modificando parcialmente el Acuerdo sobre Vinos y Bebidas Espirituosas firmado por la Comunidad Europea y Canadá en el 2003.¹³

2. AECG y el Acuerdo de 2003 entre la Comunidad Europea y Canadá sobre el comercio de vinos: análisis del sistema y crítica

Durante años Canadá ha sido el cuarto país receptor de la exportación del vino de la UE.¹⁴ El primer acuerdo comercial de vino y bebidas espirituosas se firmó en 1989 y fue sustituido en 2003 por un nuevo acuerdo general elaborado para crear un sistema más integrado, así como definido por el Convenio sobre producto armonizado, descripción y sistema de codificación firmado en Bruselas el 14 de junio de 1983.¹⁵

El Artículo X.05 (p.15) del AECG incluye oficialmente el Acuerdo de Vinos en el nuevo acuerdo, al mismo tiempo el Anexo 30-B enmienda ambos Acuerdos, el de 1989 y el de 2003. El mismo Acuerdo de 2003 entre la Comunidad Europea y Canadá, sobre el comercio de vinos y bebidas espirituosas, se firmó para " *facilitar y fomentar los*

¹⁰ Incluido en el Capítulo III - Soluciones comerciales del AECG art. 3.2 "Transparencia". Un resumen del capítulo sobre <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/>

¹¹ Los beneficios de la AECG en http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/july/tradoc_154775.pdf, julio de 2016.

Para una visión más completa, véase <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/canada/>.

¹² Instrumento común de interpretación del Acuerdo General de Asociación Económica y Comercial entre el Canadá y la Unión Europea y sus Estados miembros, Bruselas, 27 de octubre de 2016 (OR.) 13541/16 LIMITE OMC 300 SERVICIOS 28 FDI 23 CDN 24.

¹³ Una breve explicación de la AECG capítulo por capítulo se ofrece en el sitio web oficial de la UE centrado en el acuerdo bilateral en <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/>

¹⁴ Commission Européenne Direction Générale De L'agriculture Et Du Développement Rural C.3. Vin, alcools, tabac, semences et houblon Direction C. Économie des marchés agricoles (et OCM) https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/wine/statistics/extra-eu-trade_fr.pdf.

En 2016 fue más de € 29,1 mil millones el número de bienes importados de Canadá y € 35,2 mil millones las mercancías exportadas y los expertos consideran que este número podría aumentar en más del 20% en virtud del nuevo acuerdo.

¹⁵ Art. 2 del Acuerdo entre la Comunidad Europea y Canadá sobre el comercio de vinos y bebidas espirituosas del 2003.



intercambios comerciales de vinos y bebidas espirituosas producidos en Canadá y la Comunidad (...)"¹⁶ y está compuesto por cuarenta y dos artículos y varios anexos. Los anexos y artículos, agrupados en nueve títulos, están diseñados para facilitar y promover el comercio de vinos y bebidas espirituosas según un principio de no discriminación y reciprocidad.

El Acuerdo de 2003, prácticamente casi todo recogido en el AECG, incluye:

- Un título introductorio con disposiciones iniciales con objetivos, alcance y definiciones.
- Tres títulos dedicados a los aspectos relacionados con la producción y el comercio del vino como prácticas enológicas, procesos y - en el Título II - especificaciones de productos.
- En el título IV, las Indicaciones Geográficas del vino.
- En los títulos V y VI, etiquetado y certificación de la importación de vinos y requisitos de comercialización del vino.
- Los títulos VII, VIII y IX tratan de cooperación, resolución de conflictos y definen las disposiciones finales.¹⁷

El Acuerdo de 2003 se completa con varios anexos, incluido el último anexo VIII que contiene enmiendas al Acuerdo sobre el vino de 1989 y los principios de trato nacional y trato de la nación más favorecida para los productos alcohólicos, incluida una excepción específica para los productos vitivinícolas canadienses.

Sin embargo, existe una excepción a la cláusula de nación más favorecida¹⁸ introduce en el artículo VIII del Anexo VIII del Acuerdo de 2003 que permite a las competentes autoridades canadienses aplicar una de las tres medidas enumeradas en el anexo: "*Limitar las ventas de una destilería o de una en sus locales a las bebidas alcohólicas destiladas o los vinos producidos allí a precios no inferiores a los de los mismos aguardientes o vinos destilados vendidos a través de los puntos de venta disponibles para los productos de la Comunidad*".

¹⁶ Título I Artículo 1 "Objetivos" en el Acuerdo entre la Comunidad Europea y Canadá sobre el comercio de vinos y bebidas espirituosas realizado en dos ejemplares en Niagara-on-the-Lake, el dieciseis de septiembre de 2003 y publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea el 06.02.2004.

¹⁷ Excepto para el título IV - artículos 14 a 19 - dedicado a las bebidas espirituosas, el Acuerdo de 2003 se dedica íntegramente al vino.

¹⁸ Según este principio las autoridades locales no pueden utilizar para los productos de la Comunidad Europea - ahora Unión Europea - un trato menos favorable que el reservado a los países de Canadá o de otros países.



De acuerdo con la lista incluida en el Acuerdo de 2003, en Ontario y Columbia Británica sólo se pueden vender vinos canadienses en tiendas privadas de vinos, además en Québec sólo se pueden vender vinos de origen provincial sin denominación de origen y sin indicación de nombres de variedades en tiendas de abarrotes.

La sección B del Anexo 30-B del AECG introduce noticias relevantes sobre puntos de venta en tiendas privadas donde el acceso está limitado a vinos importados; de hecho, el Anexo limita el número máximo de tiendas de vino privadas fuera del sitio autorizado para un total de 292 en Ontario y 60 en Columbia Británica.¹⁹

Además, el art. 24 del AECG menciona una intención general para crear beneficios iguales y mutuos en el mercado de manera que vinos importados y nacionales se equiparen para certificaciones, análisis o pruebas que debe emprender el proveedor o las autoridades competentes. Sin embargo, no siempre esta fórmula parece funcionar, así como se puede ver analizando la situación existente en las provincias de Columbia Británica y Ontario.

En este sentido merece considerar, por dar un ejemplo, que existe una obligación por parte de todos los proveedores de vino en Canadá de entregar pruebas anuales de laboratorio, sólo que mientras la Junta de Control de Licores de Ontario (LCBO) ha proporcionado servicios gratuitos de laboratorio y garantía de calidad para las bodegas locales, los mismos servicios no se han garantizados a los productores de la UE, infringiendo *de facto* el Acuerdo sobre el vino de 2003 y otorgando una ventaja económica al vino nacional.²⁰ Según el sistema canadiense, las provincias tienen la autoridad para crear reglas locales también en el mercado de venta de alcohol y de hecho, en ello se basa la legitimidad de la decisión tomada por Columbia Británica, Terranova, Labrador y Nueva Escocia de limitar la venta únicamente al vino local en tiendas de licor privadas y provinciales.²¹ En este

¹⁹ El Anexo 30-B de la AECG reemplaza el Artículo 2.2 (b) del Acuerdo de 1989 sobre Bebidas Alcohólicas, enmendado por el Anexo VIII del Acuerdo de 2003 sobre Vinos y Bebidas Espirituosas. Anexo 11 - Apoyo de la LCBO para la Industria Vinícola de Ontario y Anexo 12 - Cómo la LCBO apoya la Industria Vinícola de Ontario.

Para más información sobre el Plan Estratégico Trienal de la LCBO (2016/17 - 2018/19) para apoyar el sector vitivinícola de Ontario en <http://www.lcbo.com/content/lcbo/en/corporate-pages/about/media-center/noticias/2016-06-13a.html>

USDA Servicio Agrícola Exterior. Red Global de Información Agrícola. GAIN Informe sobre el vino y bebidas espirituosas CA13042 - 07/26/2013.

²⁰ Anexo 11 - Apoyo de la LCBO para la Industria Vinícola de Ontario y Anexo 12 - Cómo la LCBO apoya la Industria Vinícola de Ontario.

²¹ Para más información sobre el Plan Estratégico Trienal de la LCBO (2016/17 - 2018/19) para apoyar el sector vitivinícola de Ontario en <http://www.lcbo.com/content/lcbo/en/corporate-pages/about/media-center/noticias/2016-06-13a.html>



sentido parece oportuno describir brevemente cómo el mercado de vino canadiense se organiza a nivel provincial.

En Alberta, el vino es vendido sólo por tiendas privadas de licores, mientras que en Saskatchewan sólo existen tres tiendas similares y los mismos productos están disponibles principalmente en las licorerías propiedad de provincias, franquicias rurales con licencia del gobierno y en varias tiendas "off sales" conectadas a bares y restaurantes. Diversamente en Manitoba hay una buena mezcla de tiendas de vino y cervecerías privadas y gestionadas por el Gobierno, donde también los hoteles pueden vender cerveza como vendedores con licencia, similar a la de la tiendas "off sales".

En Quebec, la cerveza y el vino se venden en "grocery stores", "corner stores" y "government-run outlets" (tiendas gestionadas por el Gobierno). En New Brunswick, exactamente igual que en otras provincias, el alcohol se vende en tiendas de licor de propiedad provincial con la posibilidad de comprar una selección limitada de vinos en algunos supermercados; casi lo mismo ocurre en la Isla del Príncipe Eduardo donde la cerveza, el vino y los licores son vendidos en los puntos de venta de licores de propiedad provincial y en un número limitado de "licensed agency stores".²²

Para completar y siempre con la intención de prevenir discriminaciones, el Artículo F - artículo 4a del Acuerdo de 2003, prescribe reservar a las Autoridades Canadienses la competencia para verificar la existencia de cualquier margen discriminatorio, costo de servicio y otras medidas de precios aplicadas por los minoristas.²³ El artículo, parcialmente modificado por el anexo 30-B, sección D del AECG, también otorga a las autoridades la competencia para aplicar un costo de servicio diferencial a los productos de otras partes. También es esencial que dicha diferencia no se calcule sobre la base del valor del producto y en el caso de que "no supere los costes adicionales necesariamente asociados con la comercialización de productos de la otra parte, teniendo en cuenta los costes adicionales resultantes, entre otras cosas, de los métodos y la frecuencia de entrega". El artículo también indica que "el costo del diferencial de servicio se justificará

²² USDA Servicio Agrícola Exterior. Red Global de Información Agrícola. GAIN Informe sobre el vino y bebidas espirituosas CA13042 - 07/26/2013.

²³ Costo de servicio diferencial (COSD) representa la diferencia entre el costo de dos decisiones alternativas, o de un cambio en el nivel de output y aquí representa el costo que los monopolios atribuyen a los proveedores para cubrir el costo de las actividades de la junta de licores y ocupaciones. AECG prohibió el uso del valor del producto como base para calcular el COSD pero en concreto esta ventaja discriminatoria para los vinos canadienses todavía existe.

El AECG introdujo un sistema más transparente obligando a las Autoridades competentes a publicar todos los aranceles y creando un punto de contacto capaz de responder a las solicitudes de los operadores sobre la atribución de costes de hecho, por esta razón los COSD son aplicables sólo después de haber puesto todas las informaciones necesarias a disposición del público a través de páginas web.



de conformidad con los procedimientos contables habituales de los auditores independientes sobre la base de una auditoría realizada a solicitud de la otra parte” dentro del año siguiente a la solicitud y respuesta por escrito en un plazo de 60 días a partir de la recepción de la solicitud.

Con el objetivo de eliminar las tarifas directas o indirectas, el AECG también introdujo un nuevo artículo sobre requisitos de mezcla. De conformidad con la nueva norma, se prohíbe a las partes adoptar o mantener medidas *"que exijan que los aguardientes importados del territorio de la otra Parte para embotellamiento sean mezclados con cualquier aguardiente destilado de la parte importadora"*.²⁴

La posibilidad de mantener medidas, permitidas también en el marco del Acuerdo de 2003, es la razón por la cual se han aprobado proyectos de ley como el Presupuesto de 2006 (Proyecto de Ley C-28), sobre esta base y de acuerdo con el Proyecto de ley C-28, en el pasado el Gobierno Federal utilizó su derecho a imponer un impuesto sobre el vino no elaborado a partir de uvas 100% canadienses u otros frutos, y al mismo tiempo ofreció a la UE una compensación por discriminación fiscal federal en forma de arancel para determinados vinos importados.²⁵ Hoy en día este derecho y la compensación no siguen siendo aplicables, lo que supone que aunque el principal objetivo de la AECG sea eliminar el arancel²⁶, la ventaja fiscal para el vino local canadiense sigue existiendo no habiendo tomado otras medidas por el lado canadiense.²⁷ En el futuro, esta ventaja podría ser aún más importante teniendo en cuenta el aumento de los impuestos especiales para las bebidas alcohólicas que se ha incluido en el presupuesto del gobierno federal canadiense 2017-2018 al 2% y que aumentará anualmente por la inflación gracias a la cláusula de escalera.²⁸

²⁴ En el Anexo 30-B del AECC en la Sección E, agrega un Artículo 4b "Requisitos de Mezcla" al Acuerdo de 1989 sobre Bebidas Alcohólicas, enmendado por el Anexo VIII del Acuerdo de 2003 sobre Vinos y Bebidas Espirituosas.

²⁵ Referido al Anexo I: Acto de Consumo de 2001, artículo 135 del Comité Europeo de Empresas Vins. Informe 26.04.2017 "Reunión de CEEV para la alta misión en Canadá / Prácticas discriminatorias al vino de la UE en Canadá".

²⁶ Anexo 30-C AECG "Declaración conjunta sobre vinos y bebidas espirituosas".

²⁷ De hecho, como se indica en el informe del Comité Europeo de Empresas Vins 26.04.2017 "CEEV briefing for high mission in Canada / Discriminatory practices to EU wine in Canada.", no hay impuestos sobre el vino que no es 100% canadiense, mientras el derecho de la UE a la compensación fue quitado y ya no existe en el contexto de un acuerdo de comercio entre Canadá y la UE, así dando una ventaja discriminatoria a los vinos canadienses.

²⁸ Referido al Anexo I: Acto de Consumo de 2001, artículo 135 del Comité Europeo de Empresas Vins. Informe 26.04.2017 "Reunión de CEEV para la alta misión en Canadá / Prácticas discriminatorias al vino de la UE en Canadá"



De hecho, si de acuerdo con el TLC, el precio de venta de una botella de vino nacional debe ser igual para los consumidores en todas las tiendas canadienses, en la práctica no se aplican los márgenes de algunos productos al canal de salida privado, resultando en márgenes adicionales para el productor de vino local²⁹ que constituyen una ventaja comparativa y discriminatoria para la industria vitivinícola nacional, que con este dinero a su vez puede invertir más en marketing, publicidad y promoción de sus propios productos.

3. El AECG y la introducción de un nuevo sistema de resolución de controversias en el sector vitivinícola

El Acuerdo de 2003 prevee que en caso de que una de las partes no haya cumplido con alguna de las obligaciones incluida en el Acuerdo, debe iniciarse un proceso de consulta por escrito con el fin de encontrar una resolución. Desde el momento del envío de la solicitud, la parte que la recibe dispone de treinta días, que pueden ampliarse de común acuerdo, para empezar un proceso de consulta con la otra parte e intentar resolver la cuestión. Si no se llega a una solución pactada, transcurrido un mínimo de sesenta días, "*cualquiera de las partes contratantes podrá notificar por escrito a la otra parte contratante su decisión de remitir la cuestión al arbitraje en virtud del Artículo 31*".³⁰

El sistema introducido por el artículo 31 del Acuerdo del 2003 sólo funciona en ausencia de otras referencias, y el Anexo VII prevee "*establecer el procedimiento a seguir en caso de referencia al arbitraje*" así que la decisión tiene que tomarse en no más de 90 días a partir del nombramiento de estos y las conclusiones se hacen con referencia a la ley, a los hechos y eventualmente a "*la práctica enológica, proceso o modificación notificada que cumple con los requisitos establecidos en el artículo 6 (2) (a) y (b)*" e incluye cualquier recomendación para la resolución de la controversia. La Sección F del Anexo 30 B del AECG ha eliminado enteramente el Título VIII del Acuerdo de 2003 dedicado a la resolución de controversias.

Según lo regulado en el AECG, que sustituye este sistema de resolución de controversias, ahora hay un solo procedimiento que se aplica a cualquier conflicto - existen todavía excepciones - relativo a la interpretación o aplicación de las disposiciones del Acuerdo construyendo así un sistema único dotado de reglas homogéneas para facilitar la gestión

²⁹ Es importante subrayar que el canal privado de salida es exclusivamente accesible para los vinos nacionales.

³⁰ Artículo 29 Acuerdo del 2003.

Segun el Acuerdo se entiende por arbitraje a un grupo compuesto por tres árbitros imparciales, que sean expertos gubernamentales o no gubernamentales, con tarea de decidir sobre la aplicación o interpretación del Acuerdo.



de disputas. De hecho, el Anexo 30-B del AECG, sección F letra d), reforma totalmente el procedimiento suprimiendo por completo el título VIII del Acuerdo de 2003 en materia de solución de controversias y también define en la letra e) que "*los artículos 29.6 a 29.10 del AECG se aplican mutatis mutandis en el transcurso del procedimiento a que se refiere el artículo 9.2 de los Vinos y Bebidas Espirituosas del Acuerdo del 2003*".³¹

El mencionado artículo 29 del AECG está inspirado sobre un principio de cooperación que considera la resolución mutuamente satisfactoria como un objetivo que ambas partes tratan de lograr -también gracias a las consultas escritas y a la mediación- y este sistema funciona sin perjuicio de cualquier otro acuerdo conseguido por las partes.³²

En materia de elección del foro, según el nuevo Acuerdo, es competente para conocer del caso cualquier foro elegido entre los dos -aún utilizando otros acuerdos ya existentes- con el único límite que una vez iniciado un procedimiento de solución de controversias "*la parte no presentará una reclamación para obtener una reparación por el incumplimiento de la obligación sustancialmente equivalente en el otro acuerdo*".³³

Según las normas del proceso de consulta escrita, tal como está previsto por el art. 29.4 del AECG, la parte solicitante tiene que transmitir preliminarmente una solicitud a la parte demandada incluyendo toda la información relevante: identificación de la medida específica en cuestión y base legal para la queja.

A partir de la fecha de recepción de la solicitud por la parte demandada, en el plazo de treinta días - reducido a 15 días en casos urgentes³⁴ - ambas entrarán en consulta en el territorio de la parte respondida (es verdad que las partes tienen también derecho a decidir de forma distinta) y para lograr una solución que satisfaga a ambas, cada una puede enviar consultas escritas o personales al mismo tiempo garantizando la protección de cualquier información confidencial o patentada intercambiada, proporcionando información suficiente y poniendo a disposición del personal de sus agencias gubernamentales - u otros organismos reguladores - expertos para que sean consultados.³⁵

³¹ Anexo 30-B Sección F letra e) del AECG.

³² Art. 29.1 y art. 29.4.1 Capítulo veintisiete del AECG.

³³ Art. 29.3 El capítulo veintisiete de la AECG mencionó el Acuerdo sobre la OMC además de la referencia genérica a cualquier otro acuerdo en el que la UE y Canadá sean parte.

³⁴ Art. 29.4.4 El capítulo veintisiete del AECG incluye, en caso de urgencia, "*todo lo relativo a bienes perecederos o de temporada, o servicios que pierden rápidamente su valor comercial*".

³⁵ Art. 29.4.5 El capítulo veintisiete de la AECG especificaba que "*las consultas son confidenciales y sin perjuicio de los derechos de las Partes en los procedimientos de este Capítulo*".

Es importante subrayar que las partes pueden llegar a una solución convenida de mutuo acuerdo en cualquier momento para solucionar la controversia, notificando simplemente su acuerdo tanto al Joint Committee previsto en el AECG como al panel de arbitraje: desde este momento, el procedimiento se dará por concluido.³⁶ También es posible un procedimiento de mediación según las previsiones del artículo 29.5 y de las normas del anexo 29-C del AECG.

En caso de que no se resuelva mutuamente dentro de los cuarenta y cinco días -o veinticinco días en casos de urgencia- desde la fecha de recepción de la solicitud de consultas, es posible solicitar el establecimiento de un panel de arbitraje compuesto por tres árbitros: un sistema muy parecido a aquel descrito por el artículo 31 del Acuerdo de 2003.³⁷

En un informe final se establecerán "*las conclusiones de hecho, la aplicabilidad de las disposiciones pertinentes del presente Acuerdo y la fundamentación básica de las constataciones y conclusiones que adopte*"³⁸ y la parte demandada adoptará todas las medidas necesarias para darle cumplimiento de inmediato. Esto significa que, en un plazo a más tardar de veinte días después de la recepción del informe final, la parte demandada informará a la otra parte y al "*Joint Comité*" AECG de sus intenciones con respecto al cumplimiento por si necesitan un período de tiempo más largo. Este "plazo razonable", cuya extensión no está definida, podrá ser ampliado por las partes y ambas pueden aún aceptar acuerdos mutuos y remedios temporales en caso de incumplimiento como medidas de suspensión adoptadas.

6. Indicación geográfica protegida

El artículo D del Anexo VIII del Acuerdo de 2003 se dedica a las Indicaciones Geográficas y limita el derecho de las Autoridades canadienses a vender e incluir en la lista de productos autorizados, vinos o bebidas espirituosas que llevan incorrectamente una indicación geográfica protegida por la legislación canadiense preservando al mismo tiempo los nombres geográficos de los productos comunitarios.

³⁶ Artículo 29.19 Capítulo 27 de la AECG "Soluciones mutuamente acordadas".

³⁷ Todo el procedimiento se define en el artículo 29.6 y siguientes Sección C - Procedimientos de solución de controversias y cumplimiento Subsección A sobre procedimiento de solución de controversias. Según el artículo 29.8 los árbitros deben formar parte de una lista de mínimo 15 personas establecidas por el Joint Comité en el AECG y "*elegidas sobre la base de la objetividad, la fiabilidad y el buen juicio, que están dispuestas y son capaces de actuar como árbitros*".

³⁸ Artículo 29.10 Capítulo veintisiete del AECG.



A la IGP está reservado el capítulo 20 sub-sección C del Acuerdo y no hay ninguna sustitución de las normas por el Anexo 30-B del AECG que se dedica a la modificación en forma general de los Acuerdos de 1989 y 2003. Sin estar expresamente derogado, se considera que los Artículo 10 y siguientes del Acuerdo de 2003 coexisten con los artículos de la Sub parte C del AECG, con el objetivo de garantizar una buena protección a los consumidores y a los productos originados en áreas definidas y que están incluidos en las listas adjuntas.

Una definición clara de la indicación geográfica en general está prevista en el artículo 20.16 del AECG: GI es "*una indicación que identifica un producto agrícola o alimenticio como originario del territorio de una Parte, o de una región o localidad en ese territorio y donde la reputación u otras características del producto son esencialmente atribuible a su origen geográfico*".

El artículo 10³⁹ y viceversa el artículo 11⁴⁰ del Acuerdo de 2003 definen de manera similar el IGP con exclusiva referencia a los vinos que son considerados productos - ya enumerados en un anexo específico - protegidos por provenir de en un territorio de la Comunidad (actualmente Unión) o de Canadá donde "*una calidad, reputación o otra característica del vino es esencialmente atribuible a su origen geográfico y está oficialmente reconocida y protegida como indicación geográfica en el sentido del apartado 1 del artículo 22 del Acuerdo TRIP*".

La lista de vinos IGP incluidos en los Anexos III A y B y en los Anexos IV A y B, en uno con la indicación del artículo 15 y siguientes del Acuerdo, son flexibles; por consiguiente, es posible ampliar el número de productos de la lista aplicando el procedimiento establecido por el Acuerdo, procedimiento que se introduce con una solicitud oficial por nota diplomática y tiene por objeto garantizar la calidad, reputación y otras características atribuibles a un área específica y reconocidas en un producto específico.

Para garantizar una protección eficaz, tanto el Acuerdo de 2003 como el AECG prohíben la utilización de indicaciones que podrían inducir a error a los consumidores: por esta razón no está permitido hacer uso de indicaciones geográficas homónimas⁴¹ o describir o

³⁹ El artículo 10 del Acuerdo de 2003 se remite a los vinos comunitarios (actualmente UE) enumerados en el Anexo III, letra a).

⁴⁰ El artículo 11 del Acuerdo de 2003 se refiere a los vinos canadienses.

⁴¹ El artículo 20.20.2 del AECG incluía un procedimiento específico en el contexto de la negociación con terceros países para garantizar una protección eficaz frente a la indicación geográfica homónima. Según el artículo: "*If a Party, in the context of negotiations with a third country, proposes to protect a geographical indication identifying a product originating in the third country, if that indication is homonymous with a geographical indication of the other Party listed in Annex 20-A and if that product falls within the product class specified in Annex 20- A for the homonymous geographical indication of the other Party, the other*



presentar un vino no originario del lugar indicado por la indicación geográfica protegida sin que releve acompañar la indicación geográfica protegida con una referencia al verdadero lugar de origen.⁴²

La idea es garantizar un sistema de protección más fuerte para los bienes que tienen un valor en relación con su área de producción; por consiguiente, cada parte "*deberá prever la ejecución mediante medidas administrativas, en la medida en que lo disponga su legislación, prohibir a una persona fabricar, preparar, empaquetar, etiquetar, vender o importar o publicitar un producto alimenticio de manera falsa, engañosa o que es probable que genere una impresión errónea con respecto a su origen*".⁴³

El etiquetado de los productos y su presentación también están bajo el control de cada parte para evitar mensajes falsos o engañosos que puedan inducir a error a los consumidores; para realizarlo, el Acuerdo prohíbe el uso de traducciones o expresiones tales como "tipo", "estilo", "imitación" o similares para indicar productos no PGI.⁴⁴

Los principios generales mencionados anteriormente son los mismos incluidos en el Reglamento de la UE sobre el etiquetado -Reg. UE 1169/2011- y obligan a ambas partes a proporcionar información clara, completa y que no genere una impresión errónea sobre el carácter, la composición, la calidad, el origen o el valor de un vino.

Como ya se ha mencionado, la intención general es crear beneficios iguales y mutuos en el mercado, esto está claro en el artículo 24 donde el Acuerdo de 2003 iguala el vino originario de la Comunidad al vino nacional en materia de certificaciones, sistemas generalizados, análisis o ensayos a realizar por el proveedor o por las autoridades competentes.

5. Las declaraciones conjuntas en AECG: el Anexo 30-C y 30-D

El Anexo 30-C del AECG incluye una "*Declaración conjunta sobre el vino y las bebidas espirituosas*": al final del quinto año a partir del día de la introducción del nuevo acuerdo, ambas partes podrán revisar los avances realizados. El anexo garantiza al mismo tiempo la posibilidad de modificar las condiciones del AECG adoptando eventualmente la

Party shall be informed and be given the opportunity to comment before the geographical indication becomes protected."

⁴² Artículo 10.2 del Acuerdo de 2003.

⁴³ Artículo 20.20.4 del AECG.

⁴⁴ El art. 10 se refiere al vino y el art. 14 se refiere a las bebidas espirituosas del Acuerdo de 2003 entre la Comunidad Europea y Canadá sobre el comercio de vinos y bebidas espirituosas; los anexos III A y B y los anexos IV A y B, proporcionan listas de nombres completos donde se identifican bebidas de vino y bebidas espirituosas de la Comunidad Europea y Canadá, incluidas su propia calidad, reputación y otras características esencialmente atribuibles a una zona específica.

cláusula de la nación más favorecida en caso de que se haya decidido en otros acuerdos internacionales posteriormente desarrollados por Canadá.

Según la UE, las disposiciones anteriores podrían considerarse parcialmente como una repetición de otras partes del AECG; de hecho, el artículo C del Anexo VIII del Acuerdo de 2003, adoptado por la AECG, aplica el “principio de la nación más favorecida” a los productos de la UE que también se refieren al Acuerdo sobre la OMC: este principio no ha sido modificado por el último Acuerdo.

Los anexos dedicados al AECG del sector vitivinícola concluyen mediante una declaración conjunta incluida en el anexo 30-D, en la que se insta a Canadá a que inicie lo antes posible un nuevo acuerdo bilateral global sobre bienes y servicios, y que establezca una zona de libre comercio con los Países terceros ya socios de la UE.

6. Conclusiones

Una nueva temporada de acuerdos de libre comercio ha sido abierta y las alianzas entre varios países tienen por objeto eliminar los aranceles y facilitar el comercio de bienes y servicios; después del colapso del Acuerdo TTIP, el Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG) entre Canadá, por una parte, y la Unión Europea y sus Estados miembros, por otra, podría representar el primer paso para crear un mercado de libre comercio con el Norte de América.

Entre el increíble número de bienes, servicios y relaciones gestionados por AECG y cambiados radicalmente por él, sólo unas pocas noticias relevantes son de interés para el sector vitivinícola. De hecho, el acuerdo CE-Canadá de 2003 sobre el comercio de vinos y bebidas espirituosas está casi totalmente incorporado por AECG, aunque hay algunas excepciones importantes. Una de las excepciones principales esta relacionada con la introducción de un nuevo sistema común para resolver disputas que garantice procedimientos homogéneos para todas las cuestiones incluidas bajo el nuevo acuerdo.

El sistema AECG se inspira en el principio de cooperación y valora resoluciones de controversias que satisfagan a ambas partes: consultas escritas y personales como los procedimientos de mediación son favorecidos, mientras que el arbitraje es el último recurso para resolver conflictos.

La inclusión de un nuevo artículo 4 b, recogido en el Anexo 30-B del AECG, prohíbe la mezcla de vinos de la UE con vinos canadienses como requisitos para la venta en Canadá y también se pone como propósito la máxima transparencia y la eliminación de ambas



tarifas, directa e indirecta, siendo suficiente que las medidas tomadas creen ventajas para las empresas locales.

La existencia de elementos críticos no está excluida por un marco general favorable: el número cerrado de establecimientos privados de venta de vino en Ontario y Columbia Británica representa una de las excepciones más evidentes al principio de igualdad de trato reservado a los productos de las partes y hay también otras medidas locales, descritas en estas paginas, que pueden infringir el principio de equivalencia.

Ademas la coexistencia de las normas del Acuerdo de 2003 sobre los vinos IGP y las previsiones del AECG sobre productos alimenticios parece autorizar una interpretación integrada que facilite una mayor protección de productos con características esencialmente atribuibles a su origen geográfico. Con el fin de proteger a los consumidores de la información falsa, engañosa o que pueda crear una idea errónea con respecto al origen del GPI, se prohíbe no simplemente la utilización del nombre originario, sino también la traducción de nombres, o el empleo de expresiones tales como “tipo”, “estilo”, “imitación” o similar para indicar productos no IGP.

La posibilidad de cambiar las condiciones existe, según lo acordado por ambas partes. Esta previsión habitual se corresponde con la flexibilidad descrita de la lista de productos de la IGP y la declaración conjunta en el Anexo 30-C que garantiza el cambio de las condiciones AECG adoptando la cláusula de nación más favorecida que permite aplicar las condiciones más favorable decididas en otros acuerdos internacionales desarrollados posteriormente.

A pesar de las novedades buenas, es innegable que existen zonas grises: por ejemplo en el ámbito del IGP, cada parte tiene el derecho a determinar las condiciones prácticas en las que las indicaciones homónimas se diferencian y *de facto* hay violaciones al principio de igualdad de los vinos que se realizan a través de impuestos directos o indirectos o beneficios prácticos que no pueden aceptarse bajo el AECG.