



Cuerpo de Inspectores del SOIVRE

Proceso selectivo convocado por Resolución de 16 de enero de 2019, de la Subsecretaría, para ingreso por el sistema general de acceso libre y promoción interna. (BOE 21/01/2019)

OEP 2018

Ejercicios de la fase de oposición

EU-Japan Agreement and the World Trade Disputes

Cheaper wine and cheese for Japan, cheaper cars for the EU - part of what the EU-Japan trade deal, now in force, means. The world's biggest such deal, it covers nearly a third of global GDP and 635 million people. However there are warnings that the UK could lose its benefits if it leaves the EU without an agreement.

It comes as a trade war rages between the US and China, who have slapped tariffs on each others' products. The move contrasts sharply with actions by the US Trump administration. The US was in talks with Japan and other Asian countries 18 months ago about a wide-ranging free-trade agreement, the Trans-Pacific trade agreement, but Donald Trump withdrew from this in one of his first moves after becoming president. Since then, his "America First" policy has seen tariffs introduced on a range of items, including steel, which both Japan and the EU export to the US.

The EU's Jean-Claude Juncker said the pact, which took years to agree, was about "values and principles", and Japan's Minister for Economic Revitalisation, Toshiimitsu Motegi, added that: "At a time when protectionist measures are gaining steam globally, the signing of the Japan-EU deal today will show the world once again our unwavering political will to promote free trade."

The deal's headline is about scrapping duties on 97% and 99% of Japanese and European imports respectively. Dairy and other food products are among the EU's biggest exports to Japan and the progressive reduction of nearly €1bn of tariffs - nearly 40% on beef, up to 30% on chocolate, 15% on wine and up to 40% on cheese - could boost exports and create jobs.

Going the other way, the EU will reduce the 10% duties on car imports to zero by 2027. Japan's government estimates it could increase GDP by 1%. However, the deal also provides better access for services firms, allowing them to bid for more public contracts. European service exports to Japan are currently worth €28bn a year. The EU says firms selling business, financial, telecoms, transport and distribution services stand to benefit most. Japan has not historically been that active in free trade talks internationally - but that has now changed. It led negotiations to salvage a Pacific trade deal - the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, or Trans-Pacific Agreement - after the US pulled out.

Trans-Pacific Agreement came into force in 2019 and slashes tariffs between 11 states - Australia, Brunei Darussalam, Canada, Chile, Japan, Malaysia, Mexico, Peru, New Zealand, Singapore and Vietnam - with 500 million inhabitants. That and its EU deal mean 2019 has already seen Japan enter a free trade sphere of a billion people.

Last year Jun Yamazaki, Japan's ambassador to Singapore, told the BBC what was behind Japan's new approach: "Our country does not produce natural resources. Our strength is that we have people - a quite well-educated

population that is fairly diligent in doing things, and in order to utilise that asset, we do have to have interaction with the outside world, and that definitely means free trade, and creating a more liberalised investment climate."

The economic agreement will strengthen cooperation between Europe and Japan in a range of areas. It will reaffirm their shared commitment to sustainable development, and include for the first time a specific commitment to the Paris climate agreement. The deal is the first struck by the EU to include a specific provision on the Paris climate agreement, which - until the US announced its intention to withdraw - united the world in a single agreement to prevent global warming by reducing emissions. The EU and Japan have agreed that trade could make a "positive contribution" in the fight against rising temperatures. Last February EU trade commissioner Cecilia Malmstrom said a reference to the Paris deal would be required in all new trade deals. However, some campaigners have questioned whether the EU would be willing to risk trade by insisting on compliance.

In December a report from the Institute of International and European Affairs said that the US withdrawal had created political cover for others to go slow on their commitments.

There have been important changes on the political and economical scene, and as Japan, Europe and Pacific-bordering nations dismantle tariffs, the world's two biggest economies are busy putting them up. President Donald Trump's trade war with China is not the only conflict with a major trading partner raging ahead of his reelection bid. Trump, who campaigned in 2016 on cracking down on what he calls unfair trade practices, has stirred trade conflict on even more fronts. From Canada and Mexico to the European Union and Japan, the president faces pivotal moments in his crusade to reshape U.S. trade relationships ahead of the 2020 election.

Here are the areas where the president will have to navigate trade conflicts in the coming months: the US has slapped tariffs on \$250bn of imports from China and is threatening to increase most of them from 10% to 25%, while China has put tariffs on \$110bn of imports from the US. Still, the conflict could widen even more after retaliation from China. Trump has already threatened to put 25% tariffs on the \$325 billion in Chinese goods that remain untaxed. He said that he has not decided yet whether to levy the duties. But their companies could lose out in other markets too. US beef may lose some appeal in Japan now that European beef is cheaper, while US cars may become less competitive in Trans-Pacific Agreement nations where Japanese cars have become cheaper.

Last year, the Trump administration decided not to spare its neighbors from tariffs of 25% and 10% on steel and aluminum, respectively. Both Canada and Mexico retaliated. Canada retaliated by putting duties on more than \$12 billion worth of U.S. exports, including whiskey and maple syrup. Mexico also slapped tariffs on about \$3 billion worth of American goods. Both countries have reportedly considered new retaliatory measures to pressure the U.S. to drop the metals duties.

The U.S. and EU are working to avoid an escalation in a limited trade conflict. Last year, after Trump put tariffs on steel and aluminum from the European bloc, the EU levied duties on \$2.4 billion worth of products such as whiskey and motorcycles. The EU has prepared another round of retaliatory tariffs to put in place if Trump goes through with the auto duties.

The Trump administration has to handle other trade negotiations as it tries to deescalate conflict with China, its North American neighbors and the EU. The White House hopes to reach a bilateral trade deal with Japan that could increase U.S. agricultural access to the country and stop potential U.S. tariffs on Japanese cars.

Trump hopes the tariffs will force China to strike a trade agreement. But the longer the conflict goes on, the more it could hurt American consumers and businesses. Farmers — a key political constituency for Trump — have suffered from lower crop prices caused in part by the trade war. Trump said he will meet with Chinese President Xi Jinping at the G-20 summit in Japan, June 2019, and Treasury Secretary Steven Mnuchin said that trade talks with China are ongoing.

Meanwhile some rage and break bonds, together the EU and Japan's economies seem to account for about a third of global GDP where the new trade agreement will bolster the global economy, as well as mark a strong commitment to multilateralism by two of the world's biggest economies. The EU-Japan Economic Partnership Agreement removed the vast majority of the €1 billion of duties paid annually by EU companies exporting to Japan, as well as a number of long-standing regulatory barriers. It has also opened up the Japanese market of 127 million consumers to key EU agricultural products and is supposed to increase EU export opportunities in many other sectors. In addition, the agreement will strengthen cooperation between Europe and Japan in a range of areas, reaffirm their shared commitment to sustainable development, and include for the first time a specific commitment to the Paris climate agreement.

Japan and the EU share a strong commitment to democracy, the protection of human rights, free and open trade, multilateralism and a rules-based order. Japan is a long-standing Strategic Partner for the EU and an important ally on the international scene.

The Strategic Partnership Agreement will lead to further deepening of EU-Japan relations, strengthened foreign and security policy dialogue, and engagement across a wide range of global, regional and bilateral thematic issues. The Agreement re-affirms the shared values and common principles that form the basis of the EU-Japan partnership, including human rights, democracy, multilateralism and the rule of law.

"Japan is a country with which we already work very closely. Following the new agreement, our partnership will become even stronger. Japan is an important partner for the EU in multilateral fora. Our new agreement will help us cooperate even more closely in many areas and increase people-to-people contacts," said High Representative Federica Mogherini. The Strategic Partnership Agreement

will boost dialogue and cooperation between the European Union and Japan on topics of mutual interest such as foreign and security policy, connectivity, climate change, environment, energy, cyber issues, employment and social affairs, as well as people-to-people exchanges.

Essay questions:

- 1. What are the most important issues regarding the “world's biggest deal” and what implications it may have on the USA and China?**
- 2. How a US - China trade war would impact global growth, in your opinion?**

L'e-commerce, planche de salut pour ses partenaires

Phénoménale, l'ascension des ventes en ligne a tout pour inquiéter. Si elle chamboule l'ordre établi, elle entraîne aussi dans sa roue de nombreux acteurs.

Imaginez un peu le conte des *Trois Petits Cochons*, si on y voyait le Grand Méchant Loup apporter de la paille, du bois et des briques au trio d'imprudents, pour les aider à construire leur maison, voire à constituer tout un village... l'histoire prendrait une autre tournure. Avec l'essor de l'e-commerce, tiré par des Grands Méchants Loups comme Amazon, AliExpress ou Cdiscount, on peut faire le même exercice. Certes, la phénoménale ascension de ces acteurs chamboule l'ordre établi et percute le paysage de la distribution ; mais elle tire également l'activité de nombreux secteurs et acteurs, qui fournissent du matériel à Amazon, livrent les colis AliExpress ou bénéficient du trafic apporté dans leur magasin par le client de Cdiscount venu chercher sa commande en Point Relais.

À date, aucune étude ne semble estimer le montant de ces « externalités positives » à ajouter aux 92 milliards d'euros de ventes réalisées par l'e-commerce en France. Mais l'effet est réel. En termes d'emplois, la Fédération des entreprises de vente à distance (Fevad) estime qu'aux 112000 équivalents temps plein dans le secteur, il faut ajouter environ 40% d'emplois indirects partout en France.

Car, en rebattant les cartes, le digital n'a pas mis tous les atouts dans une seule main. « *Le nouveau paradigme consiste en ce que la marchandise vient désormais au client, quand hier l'homme allait la chercher avec ses jambes ou sa voiture. Ce changement génère de nouveaux métiers et a un impact en termes d'emploi* », indique Yves Martin, associé en charge de la distribution pour un cabinet de conseil. Résultat, la destruction de postes dans le domaine du magasin physique sera en partie compensée par des postes dans le digital, qu'ils soient qualifiés (développeur, logisticien...) ou non (transporteurs, livreurs...).

Visibilité pour les PME

Au travers de leur propre site ou via des places de marché, les PME peuvent également doper de façon exponentielle leur zone de chalandise. C'est ce que permet la plateforme Epicery pour les petits commerces de bouche en région parisienne, ou la Fnac pour le libraire d'une petite commune, Amazon pour un apiculteur des Pyrénées... Chacun de ces commerces peut bénéficier d'une visibilité et avoir accès aux consommateurs, quel que soit son emplacement physique. *« Les places de marché comme Amazon ou Aliexpress sont de formidables accélérateurs de diffusion et de succès pour les PME »*, confirme Yves Martin.

Si les centres commerciaux et les grandes surface de périphérie voient leurs ventes non alimentaires baisser, les petits ont une carte à jouer. *« L'e-commerce, c'est un regain d'aubaine pour les magasins de proximité urbains. Le digital ramène des flux de commerce organisé vers le commerce désorganisé de centre ville »*, souligne Yves Martin.

Au global, le secteur a la capacité de soutenir un tissu économique hors des grandes agglomérations. *« Les régions se battent pour accueillir un centre logistique d'une grande enseigne, ça crée un appel d'air sur le marché de l'emploi qui génère de l'activité et des services tout autour, comme le faisaient les casernes militaires auparavant »*, indique Marc Lolivier, délégué général de la Fevad. Et de conclure : *« L'e-commerce joue un rôle important dans l'aménagement des territoires et participe au reflux de l'exode rural en offrant les mêmes services et produits accessibles où qu'ont soit en France. »* Le Grand Méchant Loup n'est plus ce qu'il était.

L'emballage fait un carton

Environ 80% des colis expédiés aux internautes sont en carton, et en 2017, la Fevad en a compté quelque 505 millions. Une aubaine pour ceux qui fabriquent la matière première. Les volumes de carton destinés à l'e-commerce progressent de 10% par an. Un essor qui permet à l'industrie papetière française de compenser le recul de la production de papier.

Plus en aval, les fabricants d'emballages cartonnés se frottent aussi les mains. Chez le leader européen, Smurfit Kappa, le volume des cartons utilisés par l'e-commerce a doublé en cinq ans. *« C'est le segment qui croît le plus*

vite », observe Gérard Mathieu, directeur marketing et innovation du groupe irlandais, qui toutefois ne communique pas le chiffre d'affaires réalisé. Même si expédier directement les produits aux consommateurs diminue en contrepartie le nombre de caisses livrées en boutiques, les effets de cannibalisation sont réduits.

Mais sur les résultats financiers, l'impact est encore modeste. Les ventes de carton pour le commerce en ligne restent encore marginales comparées aux autres usages de l'emballage carton, qui sert avant tout à livrer par palettes et caisses entières des produits aux réseaux de distribution traditionnels, à l'industrie, etc. *« Aujourd'hui encore, le secteur de l'e-commerce ne représente que 4% de la production des emballages carton en France »*, explique Kareen Desbouis, déléguée générale de Carton ondulé de France, qui fédère les fabricants d'emballages carton.

En revanche, l'essor de ce nouveau secteur a poussé les fabricants à innover. *« Il a fallu imaginer des cartons toujours résistants mais moins lourds, ou des emballages permettant l'impression à l'intérieur, pour mettre en avant la marque, tout en préservant la confidentialité du colis qui arrive chez le client final »*, précise Jan Le Moux, directeur économie circulaire à Copacel.

Les colis qui voyagent pour le commerce en ligne étant soumis à plus de chocs que ceux transportés vers les boutiques, les efforts ont porté aussi sur la solidité du carton. *« Pour les produits fragiles (bouteilles de vin...), nous avons aussi mis au point des solutions nouvelles, dont certaines font appel à une combinaison de carton et de film rétractable ou étirable, et d'autres, très innovantes, qui n'utilisent que du carton ou des feuilles protectrices auto-scellant que l'on froisse sur l'objet et qui l'enveloppent totalement »*, explique Gérard Mathieu. Les fabricants travaillent aussi à mieux ajuster la taille des emballages, pour gagner en place dans les transports. Ils fournissent même aux grands de l'e-commerce des machines capables de produire une boîte sur mesure. Avec ce système, un scanner prend la dimension du produit à expédier, et une machine fabrique l'emballage adapté à son volume.

Avec le boom de l'e-commerce, la France se couvre de hangars où les marchandises sont stockées avant d'être livrées. Depuis 2017, la barre des 3

millions de mètres carrés d'entrepôts loués par an a été franchie, alors qu'on était avant sur une moyenne annuelle de 2 millions de mètres carrés.

Adapté d'un article d'Angélique Vallez-d'Erceville et d'Anne Bodecot du 30/04/2019 pour Le Figaro

Questions

- 1.** En quoi l'e-commerce a-t-il changé les habitudes de consommation dans les zones rurales ?
- 2.** Quelles sont les répercussions de ce nouveau modèle de consommation sur l'emploi ?

Acordo entre Mercosul e União Europeia deve ser assinado em Julho, prevê governo brasileiro

Após duas décadas de negociações, incluindo algumas paradas devido à falta de vontade política de ambas as partes, as discussões técnicas entre os representantes do Mercosul e da União Europeia (UE) foram fechadas há duas semanas, em Buenos Aires. Alguns pontos, porém, ainda impedem a conclusão do tratado de livre comércio e serão decididos por instâncias superiores, em nível ministerial.

Destacam-se a exigência da UE de que os países do bloco sul-americano não quebrem patentes para a fabricação de medicamentos por um período de cinco anos após o registro do produto, o que comprometeria em parte o programa brasileiro de genéricos; e a liberação do Mercosul para os vinhos europeus, medida que encontra forte resistência da Argentina e dos produtores do Sul do Brasil.

Outro pedido europeu é para que a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) conceda registro a medicamentos já aceitos na União Europeia. Essa proposta, segundo fontes envolvidas, tem a simpatia do ministro Luiz Henrique Mandetta, mas ainda não foi fechada nas negociações técnicas.

Se depender do governo do presidente Jair Bolsonaro, as negociações para um acordo de livre comércio entre os dois blocos serão concluídas em julho. Os pontos de divergências serão decididos em uma reunião ministerial que deverá ocorrer no fim de junho.

Um avanço nas negociações deste mês foi sobre a cabotagem regional. Os países do Mercosul aceitaram que navios europeus possam movimentar contêineres pela região, mas não será possível que as embarcações façam o movimento dentro de cada país. Assim, um navio europeu poderá pegar um contêiner em Santos (SP) e abastecê-lo em Buenos Aires, por exemplo, mas não pode levá-lo a Paranaguá (PR).

A União Europeia queria sinal verde para poder carregar e descarregar no continente em quaisquer portos dos países integrantes do Mercosul. Mas o Brasil se opôs, por meio do Ministério de Infraestrutura e com apoio do setor privado.

Na proposta que foi feita pela UE, as empresas europeias poderiam explorar comercialmente a grande cabotagem nos portos do Mercosul e, em contrapartida, as empresas brasileiras de navegação do Mercosul poderiam explorar a navegação na UE. Isso me parece surreal, porque o nível de competitividade desses dois segmentos são muito distintos — disse Cleber Lucas, presidente da Associação Brasileira dos Armadores de Cabotagem (Abac).

Para o setor do agronegócio, o acordo não será tão bom quanto se esperava. Segundo fontes ligadas ao Ministério da Agricultura, as ofertas da UE poderiam ser melhores, principalmente em se tratando de carne bovina, açúcar, suco de laranja e etanol. Os negociadores, porém, destacam que o acesso ao mercado será bem maior do que o atual, e, por isso, "vale a pena" fechar o entendimento.

No caso da indústria, a troca de governo no Brasil fez com que fossem feitas várias mudanças na mesa de negociação. O país pressionou o Mercosul a aceitar a redução de prazo para várias salvaguardas às indústrias da região. A avaliação é que alguns setores podem fazer protestos públicos, mas o governo entende ser necessário fazer essas concessões para conseguir chegar a um acordo final.

As discussões em torno do acordo têm como pano de fundo as eleições na Argentina e na Europa. Na avaliação de integrantes do governo brasileiro envolvidos diretamente no tema, a conclusão das negociações ajudaria na campanha atual presidente argentino, Mauricio Macri, que tenta se reeleger em um momento de forte crise econômica no país vizinho. Jair Bolsonaro não esconde sua preferência por Macri e sua aversão à peronista e ex-presidente

Cristina Kirchner, que concorrerá à Vice-Presidência na chapa de Alberto Fernández em outubro deste ano.

Paralelamente, há resistências de alguns países agrícolas europeus, como França, Espanha, Irlanda e Polônia. Os governos são pressionados por produtores agropecuários, que temem perder mercado para as nações do bloco sul-americano. Para evitar que isso interferisse nas eleições para o Parlamento Europeu, detalhes do acordo fechado em Buenos Aires não foram divulgados até então.

Um exemplo claro é o da França. Na semana passada, quando comemorava o apoio dos Estados Unidos à candidatura do Brasil a integrar a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), o governo francês divulgou uma nota dizendo que “não ratificará nenhum acordo que prejudique os interesses dos agricultores e consumidores franceses, as exigências de qualidade sanitária e alimentar dos padrões europeus, e a nossos engajamentos ambientais no Acordo de Paris”.

Nos quatro primeiros meses deste ano, o Brasil exportou US\$ 11,8 bilhões para a União Europeia. Os principais produtos vendidos àquele mercado foram soja, café, minério de ferro e petróleo. Ainda de janeiro a abril, o Brasil importou da UE US\$ 10,3 bilhões. Entre os principais itens comprados, destacaram-se medicamentos humanos e veterinários, naftas, gasolina e manufaturados em geral.

La politica europea della pesca

La Politica Comune della Pesca (PCP) trova il suo fondamento giuridico negli articoli da 38 a 44 del titolo III del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (TFUE). Nel 1983, dopo dieci anni di intensa negoziazione, sono state gettate le basi per una Politica comune anche in questa materia, ovvero un insieme di norme e meccanismi che si applicano alle attività di sfruttamento delle risorse acquatiche vive (pesci, crostacei e molluschi) e l'acquacoltura, nonché la loro trasformazione e commercializzazione realizzate sul territorio degli Stati membri o nelle zone di pesca comunitarie (le acque sotto la sovranità o la giurisdizione degli Stati membri) o da parte di navi da pesca battenti bandiera europea nelle acque di paesi terzi o nelle acque internazionali.

Le prime normative comuni nel settore della pesca risalgono al 1970. Esse fissano le condizioni per l'accesso alle zone di pesca, introducono per la prima volta un modello per l'organizzazione comune dei mercati e definiscono un regime-quadro per la politica strutturale di settore.

La successiva adesione, avvenuta nel 1973, di paesi a forte tradizione peschereccia quali Regno Unito, Irlanda e Danimarca, ha rappresentato l'occasione per una forte spinta verso il rafforzamento del quadro giuridico della futura politica comune della pesca (all'epoca ancora embrionale); in quegli anni si cominciava infatti a parlare per la prima volta dell'opportunità/obbligo di creare una politica di conservazione delle risorse, istituendo al contempo un regime di diritti esclusivi di pesca costiera entro la fascia costiera delle 12 miglia.

Ci sono voluti poi 10 anni di intensa negoziazione prima che Bruxelles potesse porre le basi per una vera politica comune; tutto questo accadeva nel 1983. Diversi altri eventi, come l'uscita della Groenlandia dalla Comunità Economica Europea, decisa con il referendum del 1985, l'ingresso della Spagna e del Portogallo avvenuto l'1.1.1986 e la riunificazione della Germania nel 1990 (evento, quest'ultimo, che ha però condizionato in maniera ridotta l'evoluzione delle dinamiche del settore), hanno influenzato notevolmente il numero e la struttura della flotta comunitaria e, conseguentemente, la propria capacità di cattura.

Così, nel corso degli anni 90 la Politica Comune della Pesca ha vissuto una fase di grande rafforzamento, caratterizzata dall'affermarsi di un potere tendenzialmente scevro da condizionamenti politici di tipo diretto quale risulta essere quello della Commissione europea (il cosiddetto "esecutivo comunitario") cui compete l'applicazione, la tutela e l'interpretazione delle norme comuni (direttive, regolamenti e decisioni).

L'art. 39 del Trattato sul funzionamento dell'Unione Europea declina le finalità delle politiche comuni in materia di pesca; in particolare, incrementare la produttività (con l'avvertenza che, nel nostro caso, occorre innanzitutto evitare il sovrasfruttamento delle risorse biologiche marine), assicurare un tenore di vita equo alla popolazione del settore, stabilizzare i mercati, garantire la sicurezza degli approvvigionamenti e assicurare prezzi ragionevoli nelle consegne ai consumatori. La parte restante del titolo riguarda la creazione di un'organizzazione comune dei mercati, un coordinamento efficace degli sforzi intrapresi nei settori della ricerca e della formazione professionale e la fissazione delle regole di concorrenza. Merita infine di essere segnalato l'art. 43 poiché in esso trova pieno riconoscimento il principio di specificità e specialità della PCP (o di parte di essa) allorché si prevede che il Consiglio, su proposta della Commissione, adotta le misure relative alla fissazione dei prezzi,

dei prelievi, degli aiuti e delle limitazioni quantitative, nonché alla fissazione e ripartizione delle possibilità di pesca. In queste poche righe ritroviamo le principali linee di indirizzo di tutta l'azione legislativa in materia, in coerenza con gli obiettivi di tutela della concorrenza e di accesso controllato alle risorse biologiche marine.

GLI AMBITI DI COMPETENZA DELLA PCP

La politica comune della pesca comprende un insieme di norme e meccanismi che si applicano alle attività di sfruttamento delle risorse acquatiche vive (pesci, crostacei e molluschi) e all'acquacoltura, nonché alla loro trasformazione e commercializzazione realizzate sul territorio degli Stati membri o nelle zone di pesca comunitarie (le acque sotto la sovranità o la giurisdizione degli Stati membri) o da parte di navi da pesca battenti bandiera europea nelle acque di paesi terzi o nelle acque internazionali. Le azioni intraprese riguardano quattro settori principali:

1. conservazione e gestione sostenibile delle risorse;
2. organizzazione comune dei mercati;
3. politica strutturale;
4. relazioni con i paesi terzi e le organizzazioni internazionali.

LA CONSERVAZIONE E LA GESTIONE SOSTENIBILE DELLE RISORSE

La conservazione e la gestione sostenibile delle risorse sono la base stessa della politica della pesca in un periodo in cui l'efficienza tecnica e tecnologica delle attività di prelievo è tale da mettere a rischio di esaurimento gli stock ittici, in assenza di una rigorosa disciplina. La PCP ha quindi istituito misure tecniche intese a proteggere le risorse. In questo contesto, la riforma del 2002 ha scelto, per così dire, un approccio a lungo termine basato sullo stato degli stock ittici rispetto ai totali ammissibili di catture (TAC) fissati annualmente, accompagnato da misure di conservazione. Per esempio, per gli stock che rischiano di scendere al di sotto dei limiti biologici di sicurezza (sovrasfruttati), vengono adottati piani di ricostituzione intesi ad accrescere la probabilità di incremento annuo della popolazione di pesci adulti. Questi piani consistono in un insieme di misure tese a conseguire nel medio termine l'obiettivo di ricostituzione della biomassa sufficiente per garantire il ripopolamento dello stock in questione. Si tratta, a seconda dei casi, di una riduzione della quantità di pesce che può essere prelevata, o di misure tecniche volte a garantire una migliore selettività degli attrezzi ed un'elevata protezione del novellame (stadio giovanile dei pesci), nonché di un contenimento dello sforzo di pesca (numero di pescherecci autorizzati, numero di giorni in cui si può esercitare l'attività di pesca, ecc.). Ai fini di un'applicazione ottimale di tali misure, i piani di ricostituzione prevedono anche azioni specifiche in materia di controllo e d'ispezione.

Nel caso di stock che non sono in pericolo, si parla di piani di gestione pluriennali.

L'ORGANIZZAZIONE COMUNE DEI MERCATI

L'organizzazione comune dei mercati per i prodotti della pesca ha come scopo quello di cercare di adeguare l'offerta e la domanda in funzione del reddito dei

produttori e dei consumatori e si articola intorno ai seguenti quattro elementi chiave:

le norme comuni di commercializzazione;

le organizzazioni dei produttori;

il regime di stabilizzazione dei prezzi con dei meccanismi d'intervento finanziario;

le norme che regolano gli scambi con i paesi terzi.

Merita attenzione, poi, la parte relativa alle informazioni al consumatore: le norme in vigore prevedono che siano venduti ai consumatori finali solo i prodotti vivi, freschi e surgelati le cui etichette mostrino:

il nome commerciale e scientifico delle specie;

il metodo di produzione (acqua dolce, pescato in mare o allevato);

l'area di cattura, indicata secondo le classificazioni adottate dalla FAO.

LA POLITICA STRUTTURALE

La politica strutturale della pesca aiuta i settori «pesca» ed «acquacoltura» ad adattare le attrezzature e ad organizzare la produzione tenendo conto delle risorse disponibili e delle esigenze del mercato. Nata nel 1970 con il finanziamento delle prime misure strutturali da parte del Fondo Europeo Agricolo di Orientamento e di Garanzia, la politica strutturale della pesca si è molto sviluppata, soprattutto dal 1993, anno in cui vide la nascita il primo regolamento finanziario dedicato esclusivamente alla pesca. Lo Strumento Finanziario di Orientamento della Pesca (SFOP) ha introdotto la pesca a pieno titolo nella politica strutturale dell'Unione europea, favorendo la ristrutturazione della flotta comunitaria mediante aiuti alla demolizione, all'esportazione o alla riconversione delle navi da pesca, nonché aiuti a favore della modernizzazione. Altri settori, quali l'acquacoltura, la trasformazione dei prodotti ittici nonché la loro promozione e commercializzazione potevano anch'essi beneficiare di aiuti strutturali comunitari. A partire dal 2007 (e fino al 2013), lo SFOP è stato sostituito dal Fondo europeo per la pesca (FEP) il cui scopo era quello di sostenere la Politica comune della pesca per assicurare lo sfruttamento delle risorse acquatiche viventi e promuovere l'acquacoltura ai fini della sostenibilità ambientale, economica e sociale. Si può affermare che gli obiettivi del FEP sono stati simili a quelli dello SFOP, ma l'organizzazione di assi e misure è stata diversa.

Il periodo di funzionamento del FEP sono stati gli anni 2007-2013, come vuole la prassi europea che utilizza periodi settennali sia per la definizione del proprio bilancio sia per la definizione degli specifici strumenti finanziari. Il nuovo fondo, per il periodo 2014-2020, ha assunto il nome di Fondo europeo per gli affari marittimi e la pesca (FEAMP).

Ad oggi, il Fondo europeo per gli affari marittimi e la pesca è il principale strumento di sostegno alla nuova politica comune della pesca (PCP) che mira a migliorare la sostenibilità sociale, economica e ambientale dei mari e delle coste in Europa sostenendo i progetti locali, le aziende e le comunità in loco.

Il suo bilancio di 6,4 miliardi di EUR si concentra sulla creazione di occupazione, sulla diversificazione delle economie locali e sul conferimento di una maggiore redditività e sostenibilità alla pesca. Il FEAMP è uno dei cinque Fondi strutturali e d'investimento europei che si integrano l'un l'altro e cercano di accordare la priorità a una ripresa ricca di crescita e occupazione in Europa.

Sebbene gli obiettivi siano di vasta portata, il FEAMP si basa su sei pilastri principali:

- 1) la pesca sostenibile, garantendo l'equilibrio tra la capacità di pesca e le risorse disponibili, adottando un approccio più selettivo e ponendo fine allo spreco del pesce catturato inavvertitamente;
- 2) l'acquacoltura sostenibile, che aiuta il settore a crescere e a diventare più competitivo seguendo specifiche regole su metodi di produzione ecocompatibili e rigorose normative in materia di qualità, salute e sicurezza, fornendo così all'Europa prodotti di alto livello, affidabili e nutritivi;
- 3) l'attuazione della PCP con il miglioramento della raccolta dei dati, della conoscenza scientifica e del monitoraggio, del controllo e dell'attuazione della legislazione in materia di pesca;
- 4) l'assistenza alle comunità che dipendono dalla pesca a diversificare le loro economie con altre attività marittime come il turismo, e a apportare maggiore valore aggiunto alle loro attività di pesca;
- 5) il miglioramento della commercializzazione e della trasformazione nei settori della pesca e dell'acquacoltura;
- 6) il sostegno alla crescita dai mari tramite il miglioramento delle conoscenze marine, la migliore pianificazione delle nostre attività in mare, la gestione di ogni bacino marino in base alle sue esigenze, e la promozione della cooperazione sulla vigilanza marittima.

Al fine di conseguire queste priorità il FEAMP mette il potere nelle mani degli Stati membri e degli esperti locali, le persone che conoscono le loro regioni e comunità meglio di chiunque altro. Il finanziamento dell'UE viene completato da quello degli Stati membri, che sono anche responsabili dell'amministrazione a livello locale, il che significa che i fondi confluiscono laddove sono maggiormente necessari.

Riconoscendo l'importanza delle piccole imprese per l'economia dell'Europa e per il settore della pesca, il Fondo accorda un sostegno particolare alle flotte costiere artigianali, che rappresentano una grande percentuale del settore e hanno il potenziale di avere un effetto di trasformazione sulle comunità costiere che servono. È messo a disposizione un sostegno per le strategie di marketing e di business, nonché formazioni per i giovani disoccupati e i coniugi dei pescatori, per permettere loro di svolgere un ruolo più rilevante in queste aziende locali, spesso a conduzione familiare.

I giovani pescatori con meno di 40 anni di età possono altresì beneficiare di un aiuto per l'acquisto di una nave, a condizione che abbiano cinque anni di esperienza nel settore. Queste misure sono tese a creare coesione sociale lungo le coste dell'Europa, e contribuire a dare una maggiore titolarità delle attività locali di pesca alle comunità del luogo.

Domande:

- 1) Quali sono gli aspetti salienti della Politica comune della pesca?*
 - 2) Su cosa è incentrato il Fondo Europeo per gli affari marittimi e la pesca?*
 - 2) Che ripercussioni potrebbe la Brexit sulla Politica comune della pesca?*
-



Supuesto CITES

Nota: por motivos de protección de datos, los nombres y firmas de los documentos que se presentan en el ejercicio han sido borrados o modificados.

1.- Un importador de México importó, entre los años 2011 y 2013, 400 pieles de *Crocodylus niloticus* de Sudáfrica de origen “criados en cautividad” y 400 pieles de origen “criados en granjas de engorde (*ranching*)”. (Información sobre la especie en Documento nº 01).

1.1.- ¿Qué requisitos debió cumplir Sudáfrica para autorizar la exportación a México?

1.2.- ¿Qué requisitos debió cumplir México para autorizar la importación?

2.- Pasados varios años, la empresa mexicana vende parte de las pieles a una empresa española.

2.1.- ¿Qué requisitos deberá cumplir México para autorizar la re-exportación? En caso de autorizar la operación ¿Qué tipo de documento deberá emitir México?

2.2.- ¿Qué información puede obtenerse del documento emitido por México? (Documento nº 02)

2.3.- ¿Qué requisitos deberá cumplir España para autorizar la importación?

2.4.- Las pieles ¿deben ir marcadas? ¿y las manufacturas? ¿En caso afirmativo, qué tipo de marca deben llevar?

3.- Un particular solicita la emisión de un Certificado de uso comunitario que le autorice la finalidad comercial de dos figuras de marfil. El interesado aporta copia de su pasaporte donde figura que estuvo en Sudáfrica en el año 1958. No aporta ningún documento que acredite la adquisición de las figuras, pero sí presenta un certificado expedido por un Perito tasador de Antigüedades y Arqueología (Documento nº 03).



3.1.- ¿Procedería autorizar la emisión del Certificado de uso comunitario solicitado? ¿Sería posible la venta de las figuras? Razone las respuestas.

4.- D. Juan Pérez Pérez, criador de aves rapaces controlado por la Autoridad Administrativa de España, cría las siguientes especies:

- *Falco peregrinus* (Documento nº 04: Información sobre la especie)
- *Falco tinnunculus* (Documento nº 05: Información sobre la especie)
- *Parabuteo unicinctus* (Documento nº 06: Información sobre la especie)

Los parentales de estas especies están amparados por la siguiente documentación:

Especie	Hembra	Macho
<i>Falco peregrinus</i>	ES-BB-00083/01C (Documento nº 07. Es original)	ES-AB-50307/16C (Documento nº 08. Es original)
<i>Falco tinnunculus</i>	ES-CC-00389/16C (Documento nº 09. Es original)	ES-BB-00370/15C (Documento nº 10. Es original)
<i>Parabuteo unicinctus</i>	ES-AG-00017/07I (Documento nº 11. Es fotocopia)	ES-AG-00017/07I (Documento nº 11. Es fotocopia)

Además de los documentos indicados en el cuadro de arriba, el criador está en posesión de facturas de compra para los dos ejemplares de *Falco peregrinus* y para los dos de *Falco tinnunculus*.

Desea exportar a Emiratos Árabes las siguientes crías nacidas en 2019:

- 3 crías de *Falco peregrinus*
- 5 crías de *Falco tinnunculus*
- 2 crías de *Parabuteo unicinctus*

4.1.- ¿Es correcta y suficiente la documentación para acreditar el origen legal de los parentales? Razonar las respuestas.

4.2.- Para la exportación de especímenes criados en cautividad de especies que están incluidas en el Anexo A del Reglamento (CE) 338/97 ¿es obligatorio que los centros de cría estén registrados ante la Secretaría CITES?



Supuesto EQUIPOS DE PROTECCIÓN INDIVIDUAL

Los equipos de protección individual (EPIs) están sometidos a control de seguridad a la importación, siendo el Servicio de Inspección SOIVRE responsable de su control. Para dicho control se atenderá a lo establecido en el Reglamento UE 425/2016 de 9 de marzo de 2016 relativo a los equipos de protección individual y por el que se deroga la Directiva 89/686/CEE del Consejo.

De los siguientes productos:

Producto	Código TARIC
Guantes de horno	6116102000
Guantes de lavado de vajilla	4015
Calzado de deporte para correr	6402120000
Pantalón de trabajo de alta visibilidad	6211331000
Chaleco de trabajo protección arco eléctrico	61103091
Calzado seguridad puntera metálica con suela antideslizante	6403400000

1. Justifique cuáles serían objeto de control por parte del Servicio de Inspección SOIVRE.
2. ¿Cuáles de estos productos se considerarían EPIs regulados por el Reglamento UE 425/2016?
3. ¿Cuáles llevarían marcado CE? Explique su significado.
4. Presentan ante el Servicio de Inspección SOIVRE de una Dirección Provincial de Comercio una solicitud de control de seguridad a la importación para pantalones de trabajo de alta visibilidad. El análisis de riesgo del programa ESTACICE establece un control físico de la mercancía por lo que se extraen muestras de pantalón y el agente de aduanas aporta documentación. Anexo I
En la inspección física de las muestras de pantalones se comprueba que vienen envasados individualmente conteniendo en el interior de cada envase el folleto informativo. Anexo II.
NOTA: El etiquetado cosido a la prenda es conforme.

¿Cuál sería el resultado de la inspección?

Argumente todas sus respuestas en base a la legislación vigente.



DOCUMENTACIÓN APORTADA

- Orden PRE/735/2010 Orden PRE/735/2010, de 17 de marzo, por la que se modifica la lista de productos incluidos en el anexo I del Real Decreto 330/2008, de 29 de febrero, por el que se adoptan medidas de control a la importación de determinados productos respecto a las normas aplicables en materia de seguridad de los productos.
- Reglamento UE 425/2016 de 9 de marzo de 2016 relativo a los equipos de protección individual y por el que se deroga la Directiva 89/686/CEE del Consejo
- ANEXO I: Documentación aportada pantalón trabajo
- ANEXO II: Fotografías y Folleto informativo pantalón trabajo



Supuesto FIEM

Una empresa española se dedica al diseño, fabricación e instalación de invernaderos completos (estructura, sistemas de calefacción, humidificación, riego, software...). Se constituye en el año 2000, y su facturación en el último año ascendió a 30 millones de euros, la mayor parte de ellos en proyectos en el exterior, principalmente en África y América.

La empresa está negociando un contrato llave en mano para tecnificar una zona de alto potencial agrícola en México. El cliente es el Gobierno del Estado de Veracruz, y el presupuesto del contrato asciende a 2,5 millones de dólares USA, desglosado de este modo: Bienes y servicios españoles (65%), bienes y servicios extranjeros (20%), y gastos locales (15%). El pago se realizaría en dólares, a financiar en 8 años

Se está analizando la posibilidad de ofrecer a su cliente una financiación FIEM, así como la implantación comercial en el país para ofrecer un servicio de mantenimiento a los clientes y mantener un estocaje de equipamiento.

Responda a las siguientes preguntas:

- 1) Si la operación se cerrara a finales de julio de 2019 y se financia en dólares USA, ¿cuál sería el tipo de interés fijo que se aplicaría para una financiación en términos comerciales? ¿En qué grupo se encuentra México para calcular la prima de riesgo de CESCE?
- 2) ¿Se podría financiar la operación en condiciones de concesionalidad ligada?
- 3) ¿Qué cantidad se puede financiar con FIEM del importe total del proyecto?
- 4) En el caso de la constitución de una sucursal en México para la empresa, ¿se podría financiar también con un crédito FIEM? Justificar
- 5) La sucursal que se va a crear en México realizará de forma habitual y permanente actividades mercantiles y de promoción. Distinguir si, de acuerdo a la legislación mexicana, se tratará de una oficina de representación con o sin ingresos. Indicar cuál será el coste estimado del servicio de asesoría jurídica, de notaría y de inscripción en el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras de la Secretaría de Economía
- 6) La empresa es una PYME y decide solicitar a COFIDES la financiación de los costes derivados de su implantación comercial.
En caso de acogerse al Plan PYME Invierte, ¿cuál sería el importe máximo financiable y el plazo máximo de amortización?



Documentación que se entrega a los opositores:

- Líneas orientativas FIEM 2019
- Guía operativa FIEM
- Preguntas frecuentes FIEM
- Línea FIEM pequeños proyectos
- Tipos de interés CIRR. Julio 2019
- Guía de incentivos a la implantación en México
- Simulador de costes de establecimiento México
- Folleto PYME Invierte COFIDES



Supuesto 4

Con el objeto establecer las normas básicas de calidad para la elaboración y comercialización del pan en España, recientemente se ha publicado el Real Decreto 308/2019, por el que se aprueba la norma de calidad para el pan.

En dicho Real Decreto, además de establecer una definición y denominaciones de los panes elaborados, ya sean el pan común, los panes especiales, o elaborados, se fijan las materias primas y otros ingredientes que pueden ser utilizados para la fabricación del pan en todas sus presentaciones.

Finalmente, la medida establece cuál debe ser la información alimentaria obligatoria, en cumplimiento de lo dispuesto en el Derecho de la Unión Europea y nacional relativas a dicha información, y fija la fecha de entrada en vigor de la medida, prevista para el 1º de julio de 2019.

De acuerdo con lo anterior, se plantean las siguientes cuestiones:

1. Estrictamente, considera que se trata de una norma, de una medida sanitaria o de un reglamento técnico.
2. ¿Considera que de acuerdo con el Derecho de la Unión Europea España está autorizada a adoptar esta medida?
3. De acuerdo con el contenido de la medida y, siendo una medida estrictamente que afecta, únicamente, a su mercado nacional: ¿considera que España estaba obligada a notificar la medida? Si es así, ¿a quién? ¿a través de qué cauces?
4. ¿Considera que la medida es de aplicación a los panes legalmente fabricados y comercializados en otros Estados miembros de la UE, y que no cumplen los requisitos establecidos en el Real Decreto? Si es de aplicación, ¿cómo considera que se ha introducido, si es que se ha hecho, una exclusión de este tipo en el texto de la medida?
5. ¿La medida es de aplicación a los productos que se vayan a exportar a mercados de Países terceros?

Razone sus respuestas en todos los casos.