



**CONSEJO DE  
LA UNIÓN EUROPEA**

**Bruselas, 12 de noviembre de 2010 (12.11)  
(OR. en)**

**16183/10**

**WTO 368  
COMER 200  
SPG 14  
DEVGEN 336  
PI 137  
MAR 118  
ECOFIN 722  
COMPET 358  
SOC 750**

**NOTA DE TRANSMISIÓN**

---

Emisor: Por el Secretario General de la Comisión Europea, Sr. D. Jordi AYET  
PUIGARNAU, Director

Fecha de recepción: 10 DE NOVIEMBRE DE 2010

Destinatario: Sr. D. Pierre de BOISSIEU, Secretario General del Consejo de la Unión  
Europea

---

Asunto: Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al  
Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones

- Comercio, crecimiento y asuntos mundiales
- La política comercial como elemento fundamental de la Estrategia  
2020 de la UE

---

Adjunto se remite a las Delegaciones el documento de la Comisión – COM(2010) 612 final.





COMISIÓN EUROPEA

Bruselas, 9.11.2010  
COM(2010) 612 final

**COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN AL PARLAMENTO EUROPEO,  
AL CONSEJO, AL COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO  
Y AL COMITÉ DE LAS REGIONES**

**Comercio, crecimiento y asuntos mundiales**

**La política comercial como elemento fundamental de la Estrategia 2020 de la UE**

{SEC(2010 1268}  
{SEC(2010) 1269}

**COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN AL PARLAMENTO EUROPEO,  
AL CONSEJO, AL COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO  
Y AL COMITÉ DE LAS REGIONES**

**Comercio, crecimiento y asuntos mundiales**

**La política comercial como elemento fundamental de la Estrategia 2020 de la UE**

**1. Contexto y orientaciones básicas**

El objetivo predominante de la política económica europea es acelerar el crecimiento. Solo un crecimiento económico sostenido puede crear más puestos de trabajo y garantizar nuestro Estado del bienestar. Ahora bien, aumentar el potencial de crecimiento de nuestras economías será un reto importante, que se ha tenido en cuenta en el triple objetivo de crecimiento inteligente, sostenible e integrador de la Estrategia Europa 2020<sup>1</sup>. La presente Comunicación es un elemento esencial de la dimensión exterior de la Estrategia Europa 2020 y analiza cómo debe contribuir la política comercial y de inversión a la consecución de ese objetivo y a la aplicación de nuestras políticas exteriores en su conjunto. Debería leerse conjuntamente con dos documentos de acompañamiento: un informe sobre los avances alcanzados hasta ahora con la Estrategia «Una Europa Global» de 2006 y un documento analítico sobre «el comercio como motor de la prosperidad».

Las economías abiertas tienden a crecer más rápidamente que las cerradas. El comercio aumenta el crecimiento de la UE estimulando nuestra eficiencia e innovación. También impulsa la demanda exterior de nuestros bienes y servicios. El comercio abierto también da acceso a los consumidores de la UE a una mayor variedad de mercancías más baratas. La apertura de Europa a la inversión extranjera directa (IED) aumenta nuestra competitividad. Por otro lado, la capacidad de nuestras empresas de invertir en el extranjero les permite crecer a escala mundial y crear puestos de trabajo tanto dentro como fuera de nuestras fronteras. Para resumir, sin perder de vista los costes de los ajustes, Europa debe aprovechar las tres ventajas que ofrece una mayor apertura comercial e inversora: más crecimiento y puestos de trabajo y precios de consumo más bajos.

**Las tres ventajas de la apertura comercial**

**Crecimiento económico:** Finalizar todas las negociaciones en curso (Ronda de Doha y acuerdos bilaterales) y lograr más avances significativos en nuestras relaciones con nuestros socios estratégicos permitiría a la UE alcanzar un PIB de aquí a 2020 superior en más de un 1 % al que tendría si no se dieran esas condiciones<sup>2</sup>.

**Beneficios para los consumidores:** Los beneficios de una mayor variedad de bienes y servicios para el consumidor medio europeo giran en torno a 600 EUR anuales, además de los derivados de unos precios más bajos.

**Efectos laborales:** Se admite generalmente que la integración de la UE en la economía mundial con un aumento de los intercambios comerciales genera más puestos de trabajo y mejor remunerados.

---

<sup>1</sup> Comisión Europea «Europa 2020: Una Estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador», véase la página [http://ec.europa.eu/eu2020/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/eu2020/index_en.htm).

<sup>2</sup> Según las previsiones de la UE, un 1 % del PIB de la UE en 2010 equivale a 120 000 millones EUR.

Más de treinta y seis millones de puestos de trabajo en Europa dependen, directa o indirectamente, de nuestra capacidad de comerciar con el resto del mundo. En la UE, más de 4,6 millones de personas trabajan para empresas con participación mayoritaria de Japón y de Estados Unidos<sup>3</sup>.

Fuente: Estimaciones de la Comisión Europea. Véanse más detalles en «Trade as Driver of Prosperity» (el comercio como motor de la prosperidad), sección II.1.

Ahora bien, para que prospere una política comercial abierta en Europa, otros deben hacer el mismo esfuerzo que nosotros, incluidos nuestros socios comerciales desarrollados y emergentes, dentro de un espíritu de reciprocidad y beneficio mutuo<sup>4</sup>. Nuestra política comercial no contará con el apoyo de la opinión pública en Europa si, por ejemplo, no gozamos de un acceso justo a las materias primas o si en otras partes se nos niega el acceso a la contratación pública. La UE seguirá siendo una economía abierta pero no caeremos en la ingenuidad. En particular, la Comisión seguirá estando atenta a la defensa de los intereses y los puestos de trabajo europeos y luchará contra las prácticas comerciales injustas por todos los medios adecuados.

Nuestra economía es la mayor del mundo. Somos también los mayores exportadores. En 2009, nuestras empresas exportaron bienes y servicios por un valor de 1,6 billones EUR, lo que representa aproximadamente un 13 % de nuestro PIB. La UE es también el mayor proveedor de inversión extranjera directa. Tal como se indica en el cuadro 1 del anexo, a pesar del fuerte crecimiento de las economías emergentes, nuestra proporción del comercio mundial se mantiene estable por el momento. Los puntos fuertes de Europa en el comercio internacional se reflejan en la opinión pública<sup>5</sup>.

De aquí a 2015, el 90 % del crecimiento mundial se generará fuera de Europa, y un tercio solo en China (véase el cuadro 1). Por tanto, en los próximos años tenemos que aprovechar las oportunidades que ofrecerán esas tasas de crecimiento más elevadas en otras partes del mundo, especialmente en el este y el sur de Asia. En 2030, los países en desarrollo y emergentes podrían representar casi un 60 % del PIB mundial. Actualmente, representan menos del 50 %<sup>6</sup>.

Desde hace poco, se producen profundos cambios tanto en la economía mundial como en el comercio mundial. En la actualidad, la cadena de suministro de muchos bienes y servicios comprende fábricas y oficinas en varios puntos del planeta. Dos tercios de nuestras importaciones consisten en suministros de intermediarios que potencian nuestra capacidad productiva. Para que nuestras empresas se mantengan en el pelotón de cabeza deben poder contar con suministros, servicios y personas altamente cualificadas en todo el mundo, y debe garantizarse una sólida protección de sus inversiones y su propiedad intelectual.

Nuestra agenda debe evolucionar en consecuencia, tal como se indica claramente en la Estrategia Europa 2020. La reducción de los aranceles de los bienes industriales y agrícolas sigue siendo importante, pero ese no es el mayor reto. Lo que de verdad marcará la diferencia es el acceso de nuestros bienes y servicios a los mercados, la liberalización de la contratación pública, la

<sup>3</sup> «The transatlantic economy 2010» (la economía transatlántica, 2010), de D. Hamilton y J. Quinlan, Center for Transatlantic Relations, Johns Hopkins University, y «Basic Survey of Overseas Business Activities, 2010» (estudio básico de las actividades empresariales transoceánicas, 2010), METI, Japón.

<sup>4</sup> Conclusiones del Consejo Europeo de 16 de septiembre de 2010.

<sup>5</sup> Según la encuesta especial Eurobarómetro 357 sobre el comercio internacional llevada a cabo en septiembre de 2010, el 65 % de los encuestados consideran que la UE se ha beneficiado mucho del comercio internacional y el 64 % piensan que los productos europeos pueden competir bien con los no europeos.

<sup>6</sup> En 2010 representaban un 49 %, véase «Perspectives on Global Development: Shifting Wealth» de la OCDE (2010).

celebración de mejores acuerdos sobre los derechos intelectuales y de propiedad y su respeto, el abastecimiento sin restricciones en materias primas y energía y, por último, pero igual de importante, la eliminación de los obstáculos reglamentarios, por ejemplo promoviendo normas internacionales. A través del comercio, debemos también promover una economía mundial más ecológica y puestos de trabajo dignos.

Esta agenda nos confrontará cada vez más con la interacción entre nuestras normas internas y la liberalización exterior y, tal como señaló el Consejo Europeo en septiembre, «la Unión Europea debe mejorar aún más la coherencia y la complementariedad de sus políticas interior y exterior»<sup>7</sup>. A modo de ejemplo, un mercado interior de los servicios más completo y una cooperación reguladora más sistemática con los principales terceros países facilitará el comercio internacional de los servicios y la supresión de los obstáculos posteriores a las fronteras.

Actuaremos a nivel multilateral, en el marco de la OMC, y bilateral. Doha sigue siendo nuestra máxima prioridad. No obstante, el nivel bilateral no se opone al multilateral. Lo contrario sí es más probable: la liberalización alimenta la liberalización.

Por ello, dedicaremos buena parte de nuestro esfuerzo a cerrar acuerdos de libre comercio equilibrados, presentados como prioritarios por la Comisión en su Estrategia «Europa Global». Pronto cosecharemos los primeros frutos, con la aprobación del acuerdo con Corea del Sur. Fue una negociación difícil, y no debemos hacernos ilusiones: plantearán aún más dificultades las concesiones pedidas a la UE y las compensaciones que exigirán futuros acuerdos.

Al mismo tiempo, trabajaremos por concluir la Ronda de Doha y reforzar la OMC. Doha lleva mucho retraso. Es aún un objetivo muy codiciado, no solo en cuanto a los beneficios económicos que reportará sino también para confirmar el papel central de la OMC en el sistema de comercio mundial.

Sin embargo, el acuerdo de Doha no resolverá las nuevas cuestiones que debería afrontar el comercio mundial. Ha llegado el momento de empezar a reflexionar sobre los pasos que deben darse después de Doha y, a tal efecto, la Comisión creará un grupo de destacadas personalidades.

Una vez aprobados los acuerdos de libre comercio que se están negociando o estudiando, la UE tendrá acuerdos comerciales preferenciales con una amplia mayoría de miembros de la OMC. Sin embargo, todos esos acuerdos juntos representarán solo la mitad de nuestros intercambios comerciales. Es igual de importante profundizar en nuestros vínculos comerciales y de inversión con otras grandes economías mundiales: Estados Unidos, China, Japón y Rusia.

Reforzaremos la cooperación con esos países en foros creados para ese fin. Comprobaremos si dichos foros están a la altura o si debemos explorar otras posibilidades con esos países. Con Estados Unidos y Japón debemos centrarnos en la supresión de los obstáculos no arancelarios al comercio y a las inversiones, principalmente a través de la cooperación reguladora.

China, actualmente nuestro segundo mayor socio comercial, ofrece grandes oportunidades pero también plantea importantes retos. Dado su enorme potencial de crecimiento, resulta enormemente atractiva para las exportaciones y las inversiones. Pero no podemos negar que algunas políticas industriales y macroeconómicas practicadas por China obedecen a un enfoque basado en el

---

<sup>7</sup> Anexo I, letra a), de las Conclusiones del Consejo Europeo de 16 de septiembre de 2010.

capitalismo de Estado. Se plantean problemas similares con Rusia, nuestro mayor vecino de proximidad.

El comercio debería impulsar también mejoras en la integración social, tanto en la UE como en el resto del mundo. En los países en desarrollo que se han integrado en el comercio mundial y las cadenas de producción se ha producido un rápido aumento de los ingresos y del empleo y una reducción significativa de la pobreza. La política comercial de la UE ayuda a las economías más pobres y ofrece generosas preferencias comerciales unilaterales. De manera más general, estamos aplicando un planteamiento debidamente diferenciado en función del nivel de desarrollo de nuestros socios. Comprobamos sistemáticamente la coherencia con las políticas de desarrollo, como la erradicación de la pobreza.

Al mismo tiempo, la apertura comercial sigue mejorando el bienestar e incrementa el empleo y los salarios en las economías desarrolladas, también en la UE. La apertura crea puestos de trabajo, pero también debemos reconocer que los ajustes en áreas o sectores particulares pueden tener a veces costes elevados y, por tanto, necesitamos políticas sociales y del mercado laboral nacionales y europeas adecuadas para ayudar a los trabajadores y a las empresas a adaptarse. Esta preocupación debe reflejarse en nuestras prioridades presupuestarias, de acuerdo con la revisión presupuestaria de la Comisión de octubre de 2010<sup>8</sup>. Al preparar esta Comunicación, hemos realizado amplias consultas en toda la UE. Partiendo de esas consultas y de nuestras reflexiones internas, estas son las principales partes de la agenda comercial que la Comisión propone tratar en este mandato. Lo hará dentro del nuevo marco institucional establecido por el Tratado de Lisboa, que debe considerarse una gran oportunidad porque aumenta la transparencia y la legitimidad de la política comercial de la UE, otorga nuevas competencias al Parlamento Europeo en asuntos comerciales y sienta las bases de un fortalecimiento mutuo de nuestra acción comercial y exterior, tanto en Bruselas como en las delegaciones de la UE en 136 países de todo el mundo.

La presente Comunicación debe considerarse un elemento clave en la dimensión exterior de la Estrategia Europa 2020, pero también una clara declaración de la intención de Europa de desempeñar un papel activo y enérgico en la promoción de la agenda de política comercial en el G-20 y en todos los foros comerciales mundiales de interés. En efecto, unos mercados abiertos serán un factor fundamental en la consecución del crecimiento fuerte, sostenible y equilibrado que los líderes del G-20 se comprometieron a alcanzar en la Cumbre de Toronto.

## **2. Una política comercial y de inversión que permita afrontar los retos del futuro**

### **2.1. Crecimiento inteligente: el salto al futuro**

Nuestro futuro económico pasa por mantener una ventaja competitiva en productos innovadores de alto valor, que generan empleos de larga duración y bien remunerados<sup>9</sup>. Nuestra política comercial debe tenerlo en cuenta ampliando el alcance de nuestro trabajo para tratar los aspectos siguientes:

- No puede haber una cadena de suministro mundial de manufacturas eficaz sin el apoyo esencial de los servicios de transporte, de telecomunicación, financieros, empresariales y profesionales. Los **servicios** representan el 70 % de la producción mundial, pero solo aproximadamente una quinta parte del comercio mundial. La escasa proporción que ocupan los servicios en el conjunto

---

<sup>8</sup> Comunicación de la Comisión Europea sobre la revisión presupuestaria de 19.10.2010, p. 15.

<sup>9</sup> Comunicación de la Comisión Europea «Iniciativa emblemática de Europa 2020: Unión por la innovación», COM(2010) 546 de 6.10.2010.

de los intercambios comerciales se debe en parte a las barreras naturales (algunos servicios son, por definición, no comercializables), pero también en gran medida a los obstáculos comerciales. Los obstáculos comerciales que aún perduran en el sector de los servicios son generalmente mayores en un orden de magnitud que los del sector manufacturero. Sus equivalencias arancelarias estimadas son generalmente muy superiores al 20 % (véase el cuadro 2). Buscaremos por todos los medios disponibles una mayor apertura por parte de nuestros principales socios comerciales desarrollados y emergentes para nuestros prestadores de servicios, equivalente a la que el mercado interior de la UE ofrece a los prestadores de servicios de terceros países, manteniendo a la vez la coherencia entre nuestros objetivos y la Convención de la Unesco de 2005 sobre la diversidad cultural. Seguiremos ofreciendo la integración con el mercado interior a algunos países vecinos (como Egipto, Jordania, Marruecos, Moldova, Túnez, Ucrania y los países del Cáucaso) en sectores como los servicios financieros, postales y de telecomunicación.

Como se ha sugerido durante el proceso de consulta pública, deberíamos promover también una reglamentación de los servicios abierta, no discriminatoria, transparente y favorable al interés público en todos los terceros países, lo que permitirá también a nuestros proveedores trabajar mejor en esos países. Por último, como los cambios tecnológicos crean nuevos servicios y mejoran la comerciabilidad de los servicios transfronterizos, en nuestros acuerdos comerciales debemos encontrar formas de evitar la creación de nuevos obstáculos a la comercialización de esos servicios.

- Han aumentado enormemente los movimientos de capital y las **inversiones extranjeras directas**. En la actualidad, en torno a la mitad del comercio mundial se produce entre filiales de empresas multinacionales, que intercambian bienes y servicios intermedios. La Comisión ha propuesto una política global europea en materia de inversión<sup>10</sup> para satisfacer mejor las necesidades de los inversores de todos los Estados miembros. Junto con la liberalización de las inversiones, intentará integrar la protección de las inversiones en las negociaciones comerciales en curso. A tal fin, propondrá próximamente actualizaciones de las directrices de negociación pertinentes, empezando por las relativas a Canadá, la India y Singapur. La Comisión está valorando también si resultaría interesante celebrar acuerdos de inversión únicos con otros países, como China.
- La **contratación pública** es un ámbito en el que los mercados extranjeros permanecen especialmente impermeables para las empresas de la UE. Representa más del 10 % del PIB en los grandes países industrializados y una proporción cada vez mayor en las economías emergentes y ofrece oportunidades de negocio en sectores en los que la industria de la UE es altamente competitiva. Interesa a sectores como el transporte público, los dispositivos médicos, los productos farmacéuticos y las tecnologías ecológicas. Seguiremos abogando por una mayor apertura de la contratación en los terceros países y, en particular, seguiremos combatiendo las prácticas discriminatorias. Hemos negociado activamente un mayor acceso de nuestras empresas a los mercados, tanto en las negociaciones bilaterales como en el contexto del Acuerdo de la OMC sobre contratación pública. Estamos trabajando para que China se adhiera rápidamente al Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP) sobre la base de una oferta ambiciosa, en coherencia con los compromisos de acceso a la OMC de China. Pero, aunque nuestro mercado es ya en gran medida abierto, el de nuestros principales socios comerciales lo es mucho menos, especialmente a nivel regional y local (véase el cuadro 4 del anexo). En consecuencia, en 2011 la Comisión

---

<sup>10</sup> COM(2010) 343 de 7.7.2010.

presentará una propuesta legislativa relativa a un instrumento de la UE que aumente nuestra capacidad de alcanzar una mejor simetría en el acceso a los mercados de contratación pública y las grandes economías emergentes, basándose en la implementación de nuestros compromisos internacionales. Asimismo, debe mejorarse la simetría entre el acceso a los programas de investigación y desarrollo de los terceros países y nuestro elevado nivel de apertura, tal como se debatió en la reciente Comunicación «Unión por la Innovación»<sup>11</sup>.

- Los intercambios comerciales y de inversiones son fundamentales para la **difusión de la innovación y de las nuevas tecnologías** en la UE y en el resto del mundo. Es el caso en los «nuevos» sectores, como las telecomunicaciones, pero también en los sectores más «tradicionales», como la producción textil de alta tecnología. Abogamos por la ampliación de la moratoria sobre los aranceles aplicables al comercio electrónico y continuaremos nuestro esfuerzo por actualizar el **Acuerdo de Tecnología de la Información de la OMC** de 1996, para ampliar su ámbito de aplicación, eliminar las barreras no arancelarias al comercio de estos productos, como la duplicación de las pruebas de conformidad, y extender su cobertura geográfica<sup>12</sup>.
- Los **obstáculos reglamentarios** al comercio de bienes, servicios e inversiones son especialmente perjudiciales, sobre todo los de nuestros principales socios comerciales, debido a la intensidad de nuestras relaciones comerciales e inversoras con ellos. Preocupa en particular la falta de aceptación o de aplicación de las normas internacionales, y a menudo los complicados requisitos de certificación o inspección, que afectan también a los productos industriales y a nuestras exportaciones de productos agrícolas o pesqueros. Los países tienen derecho a establecer sus propios niveles de protección en sus políticas públicas y a legislar en consecuencia, así como a mantener un elevado nivel de protección de la salud y seguridad humanas y del medio ambiente; y, por supuesto, debe garantizarse el cumplimiento de las normas. Saber que existen esas normas y que se hacen cumplir tranquiliza también a los consumidores a la hora de adquirir bienes y servicios, ya sean de importación o de producción interna.
- Pero, si bien las diferencias en las leyes y los reglamentos, o la ausencia de normas comunes o de reconocimiento mutuo, pueden resultar legítimas en algunos casos, con excesiva frecuencia tienen un importante coste operativo para nuestras empresas que trabajan en terceros países. Aunque es difícil cuantificarlo, los obstáculos no arancelarios son a menudo el origen de disputas comerciales, y la reducción de sus costes comerciales puede suponer un ahorro significativo<sup>13</sup>. En consecuencia, la cooperación reguladora reforzada —para promover la equivalencia o la convergencia internacional (de las reglas, las normas, los ensayos y las prácticas de certificación) y reducir al mínimo los costes innecesarios de la reglamentación a nivel mundial— es un aspecto importante de nuestras relaciones comerciales, especialmente con nuestros principales socios, de los acuerdos de libre comercio o de las negociaciones de acuerdos similares, pero aún queda mucho por hacer. Exhortaremos a nuestros principales socios comerciales a suscribir y poner en práctica las iniciativas sectoriales en curso sobre convergencia reguladora, como los reglamentos sobre automóviles de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas, y a participar activamente en el desarrollo de normas internacionales o planteamientos reguladores comunes en una amplia serie de sectores. En efecto, la experiencia pone de manifiesto que es mucho más

---

<sup>11</sup> Véase la nota a pie de página 9.

<sup>12</sup> Véase la propuesta de la UE que figura en el documento de la OMC G/IT/W/28, de 15 de septiembre de 2008.

<sup>13</sup> Documento de trabajo de los servicios de la Comisión «Trade as a driver of prosperity» (el comercio como motor de la prosperidad), capítulo III.2 «Non-tariff regulatory barriers on goods» (obstáculos reglamentarios no arancelarios al comercio de mercancías).

fácil eliminar las posibles barreras *antes* de que arraiguen las prácticas reguladoras, en sectores industriales de la UE bien establecidos, como los del automóvil, las máquinas herramienta y los productos químicos, y sobre todo en sectores de rápido desarrollo, como los servicios en línea o las biotecnologías.

- Por supuesto, algunos terceros países han reconocido las ventajas del sistema de regulación de la UE para el mercado único y han adaptado sus propias normas en consecuencia. Sin embargo, en una economía cada vez más global, nuestro propio sistema regulador debe mostrarse cada vez más sensible al contexto internacional y a la necesidad de ayudar a nuestras empresas a seguir siendo competitivas. En efecto, la relación entre la apertura del comercio exterior y las reformas del mercado interior es a menudo bidireccional, puesto que en ambos casos queremos reducir los obstáculos reglamentarios innecesarios que entorpecen el intercambio de mercancías, servicios e inversiones. Debemos hacer más por aumentar la efectividad de la política interior y la política exterior y, de esta manera, potenciar la competitividad de Europa en el mercado mundial<sup>14</sup>. La Comisión estudiará cómo reforzar las relaciones entre las acciones reguladoras internas y externas y cómo mejorar la coordinación entre ambas en ámbitos como la reglamentación administrativa y las normas internacionales, centrándose especialmente en la futura legislación. Estas cuestiones se abordan en la Comunicación de la Comisión «Hacia un Acta del Mercado Único»<sup>15</sup>.
- Deberíamos también asegurarnos de que los **desplazamientos temporales de las personas** para prestar servicios contribuyen a hacer más competitivos nuestros proveedores de servicios<sup>16</sup>, tanto en la UE como en el extranjero. Es esencial hacer venir a las personas más cualificadas del mundo para que nuestras empresas y nuestros centros de investigación se mantengan a la vanguardia de la innovación. Asimismo, nuestras empresas necesitan poder desplazar a administradores y expertos europeos a sus centros en terceros países. Por otro lado, debemos ofrecer el mismo trato a las empresas de nuestros socios si queremos continuar beneficiándonos de sus inversiones en la UE y del empleo que generan. A este respecto, la propuesta de Directiva relativa a las condiciones de admisión de los nacionales de terceros países en el marco de una transferencia dentro de la empresa debe ayudar a crear un entorno estable y abierto para las personas trasladadas dentro de una misma empresa en la UE.

## 2.2. Crecimiento inclusivo en la UE y fuera de ella

Si bien nos beneficiamos de la globalización, los europeos están claramente preocupados por algunas de sus posibles consecuencias, especialmente para el empleo<sup>17</sup>, pero también piden políticas que ofrezcan más oportunidades a los países en desarrollo.

- La **apertura comercial crea más puestos de trabajo en conjunto**, pero el trasvase de recursos hacia los sectores más productivos para fortalecer el crecimiento puede destruir empleo en algunos sectores. Por tanto, la apertura del mercado debe ir acompañada de políticas que preparen a las personas a adaptarse a esos cambios. Si bien es responsabilidad de los Estados

---

<sup>14</sup> Véanse las conclusiones del Consejo de Competitividad: «Prioridades para el mercado interior durante la próxima década», de 4.12.2009, puntos 6 y 14.

<sup>15</sup> COM(2010) 608 de 27.10.2010.

<sup>16</sup> En la jerga de la OMC se denomina «Modo 4 sobre la liberalización de los servicios».

<sup>17</sup> Según la encuesta especial Eurobarómetro 357, el 30 % de las personas que consideran que no se están beneficiando del comercio internacional lo achacan a los efectos del desempleo. Los encuestados piensan que la creación de puestos de trabajo en la UE debe ser la máxima prioridad de la política comercial de la UE.

miembros establecer políticas sociales, educativas y del mercado de trabajo adecuadas que acompañen a esa apertura, la UE brinda apoyo adicional a través de diversos instrumentos (incluidos los Fondos Estructurales). Uno de los instrumentos es el **Fondo Europeo de Adaptación a la Globalización** (FEAG). Con una extensión y simplificación del FEAG, la UE podría hacer más por ayudar a adaptarse y reciclarse a las personas que pierden su puesto de trabajo en distintos sectores, y así reducir el impacto que tienen algunas grandes perturbaciones en los Estados miembros.

- La inclusión es igual de importante fuera de las fronteras de la UE. Nos comprometemos a promover un desarrollo sostenible, normas laborales internacionales y empleos dignos fuera de la UE. Por supuesto, la integración de los países en desarrollo en la economía mundial contribuye a erradicar la pobreza y fomenta unas mejores condiciones laborales. Este es el planteamiento que sigue la UE en los **acuerdos de asociación económica** con los países de África, el Caribe y el Pacífico: impulsar el desarrollo promoviendo la integración regional, crear oportunidades para el comercio y la inversión y mejorar la gobernanza económica.
- A principios de 2011, propondremos una reforma del «**Sistema de Preferencias Generalizadas**» de la UE. Entre otras cosas, se procurará favorecer a los países más necesitados y a los que hacen una aplicación efectiva de las normas laborales internacionales y los principios relacionados con los derechos humanos, la protección del medio ambiente y la buena gobernanza.
- En 2011, la Comisión tiene previsto adoptar una **Comunicación sobre comercio y desarrollo**. Se reflexionará en sentido amplio sobre cómo puede contribuir mejor nuestra política comercial al desarrollo, por ejemplo mediante el trato especial y diferencial concedido a los países en desarrollo, el apoyo prestado a las reformas relacionadas con el comercio y la eliminación de los obstáculos estructurales a la integración de estos países en el comercio mundial. Asimismo, la Comunicación incluirá sugerencias sobre cómo puede ayudar el comercio a los terceros países afectados por **desastres naturales**, como el terremoto en Haití o las recientes inundaciones en Pakistán.

### 2.3. Crecimiento sostenible en la UE y fuera de ella

La política comercial debería seguir apoyando el crecimiento ecológico y los objetivos de la lucha contra el cambio climático, en particular en materia de reducción de las emisiones de carbono. Debemos asegurarnos de que nuestra industria puede competir en la economía sostenible del futuro, y ello se aplica también en los sectores de la pesca y la agricultura, que serán objeto de otras reformas.

- Respecto al **cambio climático**, nuestra prioridad sigue siendo un acuerdo global, en el que los objetivos de reducción se establezcan para todos los países. Debe mantenerse el apoyo de la política comercial a la acción contra el cambio climático mediante la eliminación de los obstáculos al comercio de bienes y servicios ecológicos<sup>18</sup>. La Comisión sigue considerando que la opción de las medidas de ajuste en las fronteras plantea algunos problemas, tal como se establece en la reciente Comunicación de la Comisión<sup>19</sup>.

---

<sup>18</sup> Véase la nota a pie de página 13.

<sup>19</sup> COM(2010) 265 de 26 de mayo de 2010: «Análisis de las opciones para rebasar el objetivo del 20 % de reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero y evaluación del riesgo de fugas de carbono».

- De manera más general, la política comercial sigue **apoyando y promoviendo el crecimiento ecológico** en el mundo en otros ámbitos, como la energía, la eficiencia de los recursos y la protección de la biodiversidad. Seguiremos prestando una atención particular a la **implementación de capítulos de desarrollo sostenible** en nuestros acuerdos comerciales y al estrechamiento de la cooperación con la sociedad civil.
- El **suministro sostenible y sin distorsiones de materias primas y de energía** tiene una importancia estratégica para la competitividad de la economía de la UE. Así lo han destacado claramente numerosas empresas y miembros de la sociedad civil durante una consulta pública. Varios gobiernos de terceros países están desarrollando políticas industriales que generan cuellos de botella y otras distorsiones. En su documento estratégico de 2008 sobre las materias primas<sup>20</sup>, la Comisión establece un planteamiento global en varias políticas, incluida la política comercial, para garantizar el suministro de materias primas a las empresas de la UE. La Comisión está preparando una nueva comunicación para finales de 2010 sobre la aplicación de la estrategia y el camino que ha de seguirse. Utilizaremos al máximo las actuales normas comerciales, pro seguiremos el establecimiento de un mecanismo de vigilancia de las restricciones de las exportaciones, plantaremos normas en las negociaciones bilaterales en curso y seguiremos explorando las disciplinas multilaterales, por ejemplo un acuerdo de la OCDE basado en las «mejores prácticas». Este planteamiento y nuestro diálogo con terceros países al respecto deben seguir siendo plenamente coherentes con los objetivos de desarrollo relacionados con la erradicación de la pobreza y la buena gobernanza, pero cabe subrayar que, a menudo, las restricciones en el suministro de materias primas perjudican gravemente a otros países en desarrollo. Por tanto, debemos abordar este problema.
- Respecto a la **energía**, llevaremos a cabo negociaciones tanto bilaterales como multilaterales para adoptar disposiciones comerciales que nos ayuden a diversificar el abastecimiento de energía (también en interés de la seguridad energética), garantizar el libre tránsito y promover el comercio de energía sostenible cuando las barreras de terceros países impidan el rápido desarrollo de la industria de las energías renovables de la UE.

### 3. Actualización de la agenda de negociaciones para potenciar el crecimiento

En la primera parte de esta Comunicación y los documentos de apoyo se explica cómo puede la política comercial contribuir al crecimiento, aspecto que constituye la dimensión externa de la Estrategia Europa 2020. Nuestra prioridad en materia de política comercial debe consistir ahora en mejorar el acceso a las economías más importantes y de mayor crecimiento en el mundo, en particular por medio de ambiciosos acuerdos comerciales.

#### 3.1. Conclusión de la ronda de Doha y desarrollo a partir del sistema multilateral basado en normas

La conclusión de la ronda de Doha, a pesar de su lento avance, sigue siendo nuestra máxima prioridad. Los posibles beneficios son demasiado importantes para pasarlos por alto. En 2011 tendremos la mejor oportunidad de celebrar un acuerdo ambicioso, equilibrado y global al que *todos* los grandes agentes contribuyan de manera considerable y del que puedan beneficiarse

---

<sup>20</sup> COM(2008) 699 de 4 de noviembre de 2008: «La iniciativa de las materias primas: cubrir las necesidades fundamentales en Europa para generar crecimiento y empleo», y COM(2010) 614 de 28 de octubre de 2010 «Una política industrial integrada para la era de la globalización: poner la competitividad y la sostenibilidad en el punto de mira».

significativamente *todos* los agentes, grandes y pequeños. Doha ofrece la posibilidad de dar un impulso significativo a la economía mundial. El comercio mundial podría incrementarse en más de 300 000 millones EUR anuales y la renta mundial, en más de 135 000 millones EUR<sup>21</sup>.

La conclusión con éxito de las negociaciones de Doha confirmaría el papel central de la liberalización comercial y la actividad reguladora multilaterales. Confirmaría también que la OMC es un potente antídoto para no recaer en el proteccionismo, una de las grandes diferencias entre la crisis actual y la de los años 30. Aprovecharemos mejor la capacidad de vigilancia y seguimiento de la OMC y fomentaremos su refuerzo. Ello puede implicar una mejora de la revisión por pares, la transparencia y el control multilateral de las políticas comerciales para contener posibles tendencias proteccionistas, hacer cumplir los acuerdos comerciales y las disciplinas existentes y mejorar las prácticas comerciales en los terceros países. Seguiremos también dando prioridad a nuevas adhesiones. Por último, procuraremos reforzar el sistema único de resolución de diferencias de la OMC. Para ello, es preciso fortalecer la naturaleza judicial del proceso y dotar de más recursos la secretaría de la OMC.

El refuerzo de la OMC como institución central para afrontar los retos de la gobernanza económica mundial, junto con otros agentes como el G-20, tendrá beneficios sistémicos a largo plazo. En consecuencia, crearemos un grupo de personas destacadas de los países desarrollados y en desarrollo para obtener recomendaciones independientes que nos ayuden a fraguar nuestra visión europea sobre la futura agenda y el funcionamiento de la OMC después de Doha.

### 3.2. Conclusión de la actual agenda de negociaciones de acuerdos de libre comercio

La agenda Europa Global, relativa a una nueva y ambiciosa generación de acuerdos comerciales bilaterales con importantes socios comerciales, es una difícil misión. Algunas economías emergentes representan ya una proporción significativa del comercio mundial y siguen progresando. Al formular nuestras ambiciones, seguiremos teniendo en cuenta los diferentes niveles de desarrollo de nuestros socios comerciales. Pero esta agenda es el camino adecuado para Europa, y ya ha empezado a dar sus frutos.

La agenda es significativa y muy exigente, sobre todo porque estos nuevos acuerdos comerciales no se limitan a los aranceles sobre las importaciones, cuya importancia ha disminuido, sino que se aplican también a las barreras reglamentarias al intercambio de bienes, servicios e inversiones, los derechos de propiedad intelectual, la contratación pública, la protección de la innovación, el desarrollo sostenible (empleos dignos, normas laborales y protección del medio ambiente) y otros asuntos relevantes.

No obstante, cabe esperar beneficios sustanciales. Si todas estas negociaciones en curso concluyen con éxito:

- en torno a la mitad del comercio exterior de la UE estará regulado por acuerdos de libre comercio;
- el arancel medio aplicado a las exportaciones de la UE se reducirá en aproximadamente un 50 % (hasta aproximadamente el 1,7 %) y el arancel medio aplicado a las importaciones de la UE se reducirá en aproximadamente un 20 % (hasta el 1,3 %)<sup>22</sup>; y

---

<sup>21</sup> CEPII, «Economic Impact of potential outcome of the DDA» (Impacto económico de los posibles resultados de la Agenda de Desarrollo de Doha), informe final encargado por la Comisión Europea, febrero de 2009.

- considerados en conjunto, estos acuerdos de libre comercio, como parte de la contribución de la futura política comercial al crecimiento, supondrán un aumento a largo plazo del PIB de la UE del 0,5 %<sup>23</sup>.

Hemos concluido con éxito la negociación de acuerdos de libre comercio con Corea, así como con Colombia, Perú y América Central. Las negociaciones con los países del Golfo, Canadá, la India y Singapur se encuentran en una fase avanzada. Hemos retomado importantes negociaciones con la región de Mercosur. La conclusión de nuestra actual agenda de acuerdos de libre comercio orientados a la competitividad sigue siendo una prioridad. Debemos aprovechar la rápida expansión del comercio regional en el este de Asia y seguir defendiendo nuestros intereses económicos estratégicos en esa región, en particular asociándonos a la red de zonas de libre comercio que se está extendiendo rápidamente en esa parte del continente. Por tanto, procuraremos ampliar y concluir las negociaciones bilaterales con los países de la ASEAN, empezando por Malasia y Vietnam, y profundizar en nuestras relaciones comerciales e inversoras con el Extremo Oriente.

Paralelamente, y para contribuir al establecimiento de una zona de prosperidad compartida con los vecinos de Europa, seguiremos impulsando acuerdos de libre comercio amplios y sustanciales (DCFTA) en los marcos respectivos de la Asociación Oriental y la Asociación Euromediterránea, que ofrezcan a los países de la región la perspectiva de participar en el mercado interior cuando se den las condiciones para ello. Este sigue siendo un poderoso factor de cambio, a través de la convergencia reguladora y la supresión de los aranceles y otras barreras, que va acompañado de la negociación de acuerdos de asociación, para impulsar la integración económica en un contexto de asociación política.

En definitiva, la conclusión de esta agenda mejoraría considerablemente nuestra forma de comerciar con el resto del mundo.

### 3.3. Invitar a nuestros socios económicos estratégicos a adentrarse en la senda de la convergencia comercial, inversora y reguladora

En septiembre, el Consejo Europeo destacó el impulso del comercio con los socios estratégicos de la UE como objetivo fundamental, y pidió medidas concretas para «conseguir unos acuerdos de libre comercio ambiciosos, asegurar un mejor acceso a los mercados para las empresas europeas y ahondar la cooperación legislativa con los principales socios comerciales». No obstante, recordó también que estas asociaciones deben ser «una vía de doble sentido, basada en intereses y beneficios mutuos y en el reconocimiento de que todos los actores tienen tanto derechos como deberes»<sup>24</sup>.

Debido a la dimensión y el potencial de las economías de Brasil, China, EE.UU., Japón y Rusia y su influencia en la economía mundial, nuestra política comercial debe prestar una atención particular a estos países. Por diversos motivos, nuestras relaciones económicas con ellos revisten una dimensión estratégica para la UE. Ahora debemos considerarlos como algo más que una gran prioridad. Estamos en medio de intensas negociaciones de un acuerdo de libre comercio con la India.

---

<sup>22</sup> El documento de trabajo de los servicios de la Comisión «Trade as a driver for prosperity» (el comercio como motor de la prosperidad), sección III.1, se refiere principalmente a los aranceles sobre los productos industriales.

<sup>23</sup> Véase el documento de trabajo de los servicios de la Comisión «Trade as a driver for prosperity» (el comercio como motor de la prosperidad), sección II.

<sup>24</sup> Conclusiones del Consejo Europeo de 16 de septiembre de 2010, punto 4.

Transformaremos nuestra relación con Brasil cuando concluyamos las negociaciones, retomadas recientemente, de un acuerdo de asociación UE-Mercosur.

El estado de nuestras relaciones y sus perspectivas con los otros cuatro socios económicos estratégicos se describen a continuación.

**Estados Unidos** es con diferencia el mayor socio de la UE en cuanto a comercio e inversiones. A pesar de nuestras diferencias puntuales, el comercio y las inversiones transatlánticos se desarrollan con más libertad que con casi cualquier otra parte del mundo. Los principales obstáculos que aún nos separan se deben a la divergencia de las normas y reglamentaciones entre ambos lados del Atlántico, aunque nuestros objetivos reguladores son muy similares. Los intereses en juego son importantes, tal como lo ilustra un reciente estudio, en el que se calcula que la supresión de solo la mitad de las barreras comerciales no arancelarias con EE.UU. supondría un aumento del PIB de la UE del 0,5 %<sup>25</sup>. El Consejo Económico Transatlántico constituye un buen foro para encauzar un complejo conjunto de diálogos sobre reglamentación y otras cuestiones. En este sentido, puede contribuir a la convergencia reguladora. Debemos emplearnos prioritariamente en evitar futuras barreras, sobre todo en los ámbitos de la innovación, la eficiencia energética y los sectores de alta tecnología, aspecto que destaca claramente en nuestro ejercicio de consulta pública.

**China** es el segundo mayor socio comercial de la UE. Es una fuente no solo de bienes de consumo a bajo precio sino también de suministros clave para nuestras industrias manufactureras. Es, además, un mercado en rápida expansión para nuestras exportaciones. Sin embargo, nuestros intercambios comerciales con China están aún muy por debajo de su potencial. Sigue habiendo importantes barreras que dificultan el acceso al mercado —en las normas y los reglamentos, los servicios, la inversión y la contratación pública—, así como un respeto insuficiente de los derechos de propiedad intelectual, un sistema de normalización opaco, complicados procedimientos de certificación, medidas de política industrial destinadas a sustituir a las importaciones, transferencias de tecnología forzosas y la concesión de un acceso preferencial a las materias primas para los productores locales. La UE ha denunciado algunas de estas medidas en la OMC y a nivel bilateral, y seguirá haciéndolo.

En el marco más amplio del Diálogo de Alto Nivel sobre Economía y Comercio, recomendaremos políticas más acordes con las normas de economía de mercado e intentaremos actuar sobre las causas de los grandes desequilibrios actuales.

**Japón** trabaja decididamente por una integración económica con sus principales socios comerciales, incluida la UE. Sin embargo, aunque Japón aplica aranceles generalmente bajos, mantiene importantes obstáculos reglamentarios al comercio de bienes y servicios, a las inversiones y a la contratación pública que parecen tan infranqueables como siempre<sup>26</sup>. La capacidad de Japón de demostrar que pueden suprimirse esos obstáculos es una condición clave para alcanzar una integración económica más estrecha entre la UE y Japón. Esta cuestión está siendo examinada actualmente por el grupo de alto nivel creado en la última cumbre UE-Japón.

---

<sup>25</sup> Véase Ecorys (2009) «Non tariff measures in EU-US trade and investment» (medidas no arancelarias en el comercio y las inversiones entre EE.UU. y la UE) en la dirección [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc\\_145613.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf)

<sup>26</sup> Estudio «Assessment of barriers to trade and investment between the EU and Japan» (evaluación de los obstáculos al comercio y la inversión entre la UE y Japón) de Copenhagen Economics (2010), disponible en la dirección <http://ec.europa.eu/trade/analysis/chief-economist/>.

**Rusia** es nuestro vecino cercano más importante. Es también el segundo mayor destinatario de las exportaciones de la UE, el tercer mayor lugar de origen de todas las importaciones de la UE y el mayor proveedor energético de muchos Estados miembros. La integración de Rusia en la OMC sigue siendo un objetivo a corto plazo fundamental para la política comercial de la UE, y así lo destacan muchos participantes en nuestra consulta pública. Integrar a Rusia en el sistema mundial sería la medida aislada más significativa e impulsaría la modernización y diversificación de su economía. Mientras tanto, el acuerdo bilateral que están negociando la UE y Rusia para que sustituya al actual Acuerdo de Colaboración y Cooperación contribuiría a establecer un entorno comercial más efectivo, estable y predecible, y mejoraría el equilibrio entre nuestros respectivos derechos y obligaciones. A medida que vamos saliendo de la crisis, Rusia debería, por ejemplo, suprimir los aranceles unilaterales que aplica desde 2007.

Intensificaremos nuestra cooperación con estos países, especialmente a través de los distintos foros creados al efecto. Posteriormente, estudiaremos si estos foros están a la altura de nuestro gran reto de desarrollar nuestras relaciones comerciales e inversoras con estos países, teniendo en cuenta en particular la singular importancia que el Consejo Europeo dio a esta cuestión.

#### **4. Agenda para el cumplimiento de los compromisos y la implementación de los acuerdos**

La UE debe intensificar el esfuerzo por hacer respetar los derechos que nos confieren los acuerdos bilaterales y multilaterales y lograr la apertura de mercados cerrados de manera ilegal. Conseguir un cumplimiento adecuado de las normas comerciales es un elemento indispensable de la política comercial. Garantiza que los acuerdos comerciales plasmados en papel den resultados concretos sobre el terreno para las personas y las empresas. Es especialmente importante para las pequeñas y medianas empresas (PYME). Esta preocupación por un cumplimiento ecuánime de las normas se refleja en la opinión pública<sup>27</sup>.

A **nivel mundial**, la Comisión seguirá prestando una atención particular a las acciones adoptadas por los socios comerciales para salir de la crisis económica, una iniciativa bien acogida por los participantes en nuestra consulta pública. A este respecto, el compromiso adquirido por el G-20 en 2008 (ampliado y renovado en 2010 hasta finales de 2013) de no introducir medidas proteccionistas tiene una importante función política y ha sido ampliamente respetado, aunque no universalmente, por nuestros socios. Seguiremos vigilando de cerca su cumplimiento e informaremos periódicamente al respecto. Pedimos a nuestros socios del G-20 que adopten medidas para invertir y suprimir las medidas comerciales restrictivas introducidas durante la crisis financiera mundial. Asimismo, actuaremos contundentemente contra cualquier tendencia proteccionista que pueda perjudicar a nuestros intereses. Ya hemos combatido medidas especialmente perjudiciales (por ejemplo, las políticas nacionales que incitan a la compra de productos nacionales aplicadas en varios países a raíz de la crisis económica) y pedido su retirada. Por otro lado, debemos impulsar con fuerza la **implementación sistemática** de todos los acuerdos comerciales, vigilando de cerca su implementación por parte de nuestros socios y velando por el respeto de nuestros derechos, incluso mediante la resolución de diferencias y la aplicación del Reglamento de la UE sobre obstáculos al comercio, según proceda.

En lo que respecta a los **acuerdos bilaterales**, daremos prioridad a la aplicación de los acuerdos de libre comercio, especialmente en relación con el componente regulador y los obstáculos no

---

<sup>27</sup> Según la encuesta especial Eurobarómetro 357, los ciudadanos de la UE opinan que una de las prioridades clave de la política comercial de la UE debe ser la aplicación de las mismas normas en todo el mundo.

comerciales. Se empezará con el Acuerdo de libre comercio UE-Corea, que incluye ambiciosos compromisos, en particular sobre cuestiones de reglamentación, que pueden hacerse cumplir a través de rápidas resoluciones de diferencias o de mediaciones.

La **Estrategia de Acceso a los Mercados** seguirá siendo un elemento clave de nuestras actividades para hacer cumplir las normas<sup>28</sup>. Nuestra colaboración con los Estados miembros y las empresas nos ha permitido crear equipos sobre el acceso a los mercados en terceros países y en Bruselas. Los participantes en nuestra consulta pública han confirmado que la Estrategia de Acceso a los Mercados ha dado resultados concretos muy positivos en la eliminación de obstáculos comerciales de terceros países y la mejora de las condiciones de acceso a los mercados en la práctica para las empresas de la UE. Medidas concertadas entre la Comisión, los Estados miembros y las empresas han contribuido a eliminar obstáculos en un amplio número de sectores y terceros países con un potencial de exportación muy significativo. Entre los ejemplos recientes, cabe señalar estrictos requisitos de etiquetado para los productos textiles en Egipto, requisitos de inspección de los productos animales en Ucrania, un permiso de importación de neumáticos en la India (donde, sin embargo, aún quedan por eliminar los obstáculos provocados por estrictos requisitos de certificación), procedimientos de certificación de los juguetes en Brasil o condiciones de acceso al mercado del reparto del correo en Canadá<sup>29</sup>. En sintonía con nuestro objetivo de reforzar las actividades de control del cumplimiento de las normas, estableceremos más equipos de acceso a los mercados en media docena de terceros países y potenciaremos los treinta y tres equipos existentes centrandó la atención en la vigilancia de la aplicación de los acuerdos de libre comercio. Cooperaremos también con terceros países con los que compartimos problemas de acceso a los mercados en casos específicos. Por último, tal como se anunció en la Comunicación Europa 2020, elaboraremos un informe anual sobre los obstáculos al comercio y las inversiones en el que se hará un seguimiento de las barreras comerciales y las medidas proteccionistas en terceros países. Será el punto de partida de medidas apropiadas para hacer cumplir las normas, con la posibilidad de «nombrar y poner en evidencia» a determinados terceros países.

Trabajaremos también con importantes socios para reforzar y coordinar mejor las medidas de **seguridad de los consumidores** por parte de las autoridades de vigilancia del mercado.

En 2005, la Comisión propuso legislación sobre el **mercado de origen de los productos finales de importación** para dar más información a los consumidores. Su rápida adopción por parte del Parlamento y del Consejo permitiría gozar de una situación más justa respecto a los terceros países en este ámbito.

Se prestará una atención particular a la **cooperación aduanera internacional** en el marco de acuerdos bilaterales y en la Organización Mundial de Aduanas. Unos procedimientos aduaneros eficaces reducen los gastos de puesta en conformidad de los comerciantes, facilitan el comercio legítimo y nos ayudan a afrontar los crecientes riesgos en los ámbitos de la garantía, la seguridad y los derechos de propiedad intelectual.

---

<sup>28</sup> Véase el informe sobre la implementación de la Comunicación de la Comisión «Europa global: una cooperación reforzada para facilitar a los exportadores europeos el acceso a los mercados», de 18 de abril de 2007

<sup>29</sup> Véase «Implementing the Market Access Strategy - Annual Report 2009» (Aplicación de la Estrategia de Acceso a los Mercados; Informe anual de 2009) en la dirección [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/march/tradoc\\_145851.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/march/tradoc_145851.pdf)

Es fundamental proteger debidamente la propiedad intelectual vinculada a los bienes, los servicios y la inversión extranjera directa de la UE. Para reforzar el respeto de los derechos de propiedad intelectual y los procedimientos de racionalización, estamos revisando las normas sobre la actuación de las aduanas en las fronteras de la UE. Revisaremos también nuestra estrategia de 2004 sobre la defensa de los **derechos de propiedad intelectual** en los terceros países para afrontar los nuevos desafíos. A fin de preservar y aumentar su competitividad en la economía del conocimiento, nuestras empresas y titulares de derechos necesitan una protección y una defensa más eficaces de los derechos de propiedad intelectual, incluidas las indicaciones geográficas, en todos los mercados extranjeros, y especialmente en las economías emergentes. En este contexto, una mayor armonización de las normas sobre propiedad intelectual en la UE aumentaría la capacidad de la Comisión de negociar en nombre de la UE compromisos más sólidos sobre propiedad intelectual con nuestros principales socios comerciales. En la negociación de los acuerdos de libre comercio, las cláusulas sobre los derechos de protección intelectual deberían ofrecer, en la medida de lo posible, la misma protección que los que se aplican en la UE, teniendo en cuenta también el nivel de desarrollo de los países en cuestión. El Acuerdo Comercial de Lucha contra la Falsificación (ACTA) tiene como finalidad establecer un marco internacional global —un catálogo de las «mejores prácticas»— que ayude a sus miembros a combatir eficazmente la violación de los derechos de propiedad intelectual. Una vez celebrado y aplicado, el ACTA introducirá efectivamente una nueva norma internacional, basada en el Acuerdo de la OMC sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.

Nuestro compromiso en favor del comercio abierto depende de la existencia de una competencia leal entre los productores internos y externos, sobre la base de verdaderas ventajas comparativas. Protegemos la producción de la UE contra las distorsiones o perturbaciones del comercio internacional, aplicando **instrumentos de defensa comercial** conformes con las normas de la OMC. Aplicaremos esos instrumentos a las nuevas formas de distorsión, tales como las subvenciones a sectores estratégicos, también en los casos en que los terceros países apliquen restricciones a las exportaciones para dar ventajas indirectas a las industrias destinatarias. Seguiremos aplicando nuestras rigurosas normas legales y económicas y esperamos que nuestros socios comerciales hagan lo mismo. Apoyaremos a las empresas de la UE si terceros países utilizan instrumentos de defensa comercial de manera injusta, en su caso, denunciando esas conductas en la OMC. Teniendo en cuenta los cambios introducidos por el Tratado de Lisboa o los futuros resultados de la ronda de Doha en el capítulo «normas», estudiaremos si es preciso actualizar y modernizar nuestros instrumentos de defensa comercial y cómo hacerlo.

La ausencia de normas sobre competencia y ayudas estatales, o su ineficacia, en determinados terceros países limita el acceso de los exportadores de la UE a su mercado. En consecuencia, para la UE, reviste un interés estratégico la elaboración de normas internacionales que garanticen que las empresas europeas no sufren en terceros países las consecuencias de subvenciones injustas a las empresas locales o de prácticas contrarias a la competencia. La mejor solución sería la adopción de un conjunto multilateral de normas en el marco de la OMC. Sin embargo, muchas cuestiones esenciales pueden tratarse también en acuerdos bilaterales.

Prestaremos más atención a las preocupaciones de las **PYME**, por ejemplo reconociendo que tienen a menudo verdaderos problemas de defensa comercial, con costosas investigaciones de defensa comercial, ya sea como importadoras, usuarias, denunciantes o exportadoras. Además, en 2011 la Comisión presentará una comunicación sobre posibles medidas de ayuda a las PYME que deseen desarrollar sus actividades internacionales.

También potenciaremos el **papel de las Delegaciones de la UE como puntos de contacto para las empresas de la UE en el extranjero** y, en su caso, crearemos estructuras específicas de apoyo a las empresas en terceros países.

## 5. Consulta pública y evaluación de impacto

Las consultas a la sociedad civil y las partes interesadas clave, así como al Parlamento Europeo y a los Estados miembros, han permitido obtener información útil para la preparación del presente documento<sup>30</sup>. Por ejemplo, hemos recibido trescientas dos contribuciones de treinta y siete países, incluidos veintitrés Estados miembros, que se han resumido en un documento separado.

Mantenemos el compromiso de consultar a las partes interesadas para elaborar políticas y proponer medidas. La consulta a la sociedad civil es parte fundamental de la elaboración de nuestras políticas y, en la medida de lo posible, enviamos una reacción a los que han respondido a nuestra consulta. Esto ya se hace en cierta medida a través de los Diálogos de la Sociedad Civil sobre comercio: reuniones periódicas estructuradas sobre cuestiones de política comercial de interés para un público más amplio que promueven una participación activa e inclusiva de la sociedad civil en el proceso de elaboración de nuestras políticas comerciales.

Daremos un paso en la inclusión de análisis de impacto y evaluaciones en el proceso de elaboración de la política comercial. Ello supone la realización de evaluaciones de impacto sobre todas las nuevas iniciativas comerciales que puedan tener un impacto económico, social y medioambiental significativo en la UE y sus socios comerciales, incluidos los países en desarrollo. En las evaluaciones de impacto sobre sostenibilidad que llevamos a cabo durante las negociaciones comerciales, dedicaremos una atención particular a consultar ampliamente y asociar al proceso a la sociedad civil. Una vez concluidas las negociaciones, antes de la firma, prepararemos un análisis para el Parlamento y el Consejo sobre las consecuencias del acuerdo propuesto para la UE. Por último, para contribuir al seguimiento del impacto de acuerdos comerciales de la UE en vigor, llevaremos a cabo una evaluación posterior más sistemática.

## 6. Relaciones comerciales y exteriores

Nuestro objetivo es que la UE desempeñe un papel en los asuntos exteriores y la gestión mundial acorde con nuestro peso económico.

La política comercial sigue su propia lógica económica y hace su propia contribución a la acción exterior de la Unión. El comercio y la política comercial refuerzan la influencia internacional de la UE, y las acciones concertadas a nivel de la UE deberían impulsar y defender los intereses económicos de esta última en terceros países. Por tanto, la política comercial y la política exterior de la Unión pueden y deben reforzarse mutuamente. Pueden hacerlo en ámbitos como la política de desarrollo y la aplicación de las sanciones de las Naciones Unidas, pero también utilizando incentivos adecuados, por ejemplo en nuestras relaciones comerciales y políticas con terceros países o en instrumentos comerciales específicos, como el Sistema de Preferencias Generalizadas o los acuerdos de libre comercio, para animar a nuestros socios a promover el respeto de los derechos humanos, de las normas laborales y del medio ambiente. Otras herramientas de acción exterior, como las delegaciones de la UE en terceros países, deben contribuir a llevar a cabo nuestra agenda comercial y apoyar a nuestras empresas en esos países. Otro ejemplo de la interacción entre la

---

<sup>30</sup> Véanse el informe y las respuestas individuales en la dirección [http://trade.ec.europa.eu/consultations/?consul\\_id=144](http://trade.ec.europa.eu/consultations/?consul_id=144).

política comercial y la acción exterior es nuestro **sistema de control de las exportaciones** de mercancías de doble uso, que también cumple un objetivo en materia de política exterior y de seguridad. Aunque en los veinte últimos años se ha avanzado mucho en la implantación de un sistema de control de las exportaciones de la UE plenamente operativo, las diferencias en las medidas nacionales de aplicación dentro de la Unión pueden mermar las ventajas del mercado único y de la política comercial común. Las reformas emprendidas en este ámbito por los socios de la UE, con inclusión de Estados Unidos, demuestran claramente el valor económico del área de control de las exportaciones y la necesidad de redoblar el esfuerzo por fortalecer la competitividad de las exportaciones de la UE, a la vez que se garantizan los máximos niveles de seguridad. Seguiremos desarrollando medidas de control de las exportaciones que simplifiquen y hagan más transparente el entorno empresarial para los exportadores de la UE y, a la vez, contribuyan a consolidar los esfuerzos en materia de seguridad internacional. Presentaremos un Libro Verde para consultar sobre el funcionamiento del sistema actual y las posibles áreas de reforma.

## 7. Conclusiones

En la presente Comunicación explicamos cómo pretendemos que nuestra política comercial y de inversión contribuya a alcanzar el objetivo de un crecimiento económico sostenido que cree más puestos de trabajo y preserve nuestro Estado del bienestar. Ello exigirá un fuerte compromiso de todas las partes interesadas, de las instituciones de la UE y de los Estados miembros.

En definitiva:

### *1. continuaremos con nuestra agenda de negociaciones*

- procuraremos concluir urgentemente, y a más tardar a finales de 2011, las negociaciones de la ronda de Doha;
- estableceremos un grupo de personas destacadas de los países desarrollados y en desarrollo que formule recomendaciones independientes para contribuir a fraguar una idea europea sobre la futura agenda y el funcionamiento de la OMC después de Doha;
- intentaremos hacer avances significativos en las negociaciones comerciales bilaterales en curso, pondremos en marcha nuevas negociaciones comerciales con los países de la ASEAN y propondremos negociaciones individuales sobre inversión con socios clave;
- continuaremos las negociaciones con los vecinos de la UE, con el objetivo final de celebrar acuerdos de libre comercio amplios y sustanciales que aproximen gradualmente a todos los vecinos al mercado único;

### *2. profundizaremos en nuestras colaboraciones estratégicas*

- estableceremos con más detalle cómo tenemos previsto reforzar nuestra relación con socios estratégicos para abordar problemas que obstaculizan el buen funcionamiento de los mercados en el siglo XXI y analizaremos hasta dónde hemos llegado para finales de 2012;

### *3. impulsaremos la política comercial*

en 2011:

- haremos una propuesta legislativa relativa a un instrumento de la UE que contribuya a alcanzar y mejorar la simetría en el acceso a los mercados de contratación pública en los países desarrollados y las grandes economías de mercado emergentes;
- concluiremos el debate con los Estados miembros y el Parlamento Europeo sobre una nueva política de inversión para la UE;
- presentaremos nuestras ideas sobre cómo desarrollar el apoyo mutuo entre la apertura del mercado interior y exterior, especialmente en lo que respecta a las reglamentaciones sobre los bienes y servicios;
- adoptaremos una comunicación de la Comisión sobre el comercio y el desarrollo y una propuesta legislativa de reforma del Sistema de Preferencias Generalizadas para los países en desarrollo;
- adoptaremos un Libro Verde para mejorar nuestro sistema de control de las exportaciones;
- presentaremos una comunicación sobre posibles medidas de ayuda a las PYME que deseen desarrollar sus actividades internacionales;

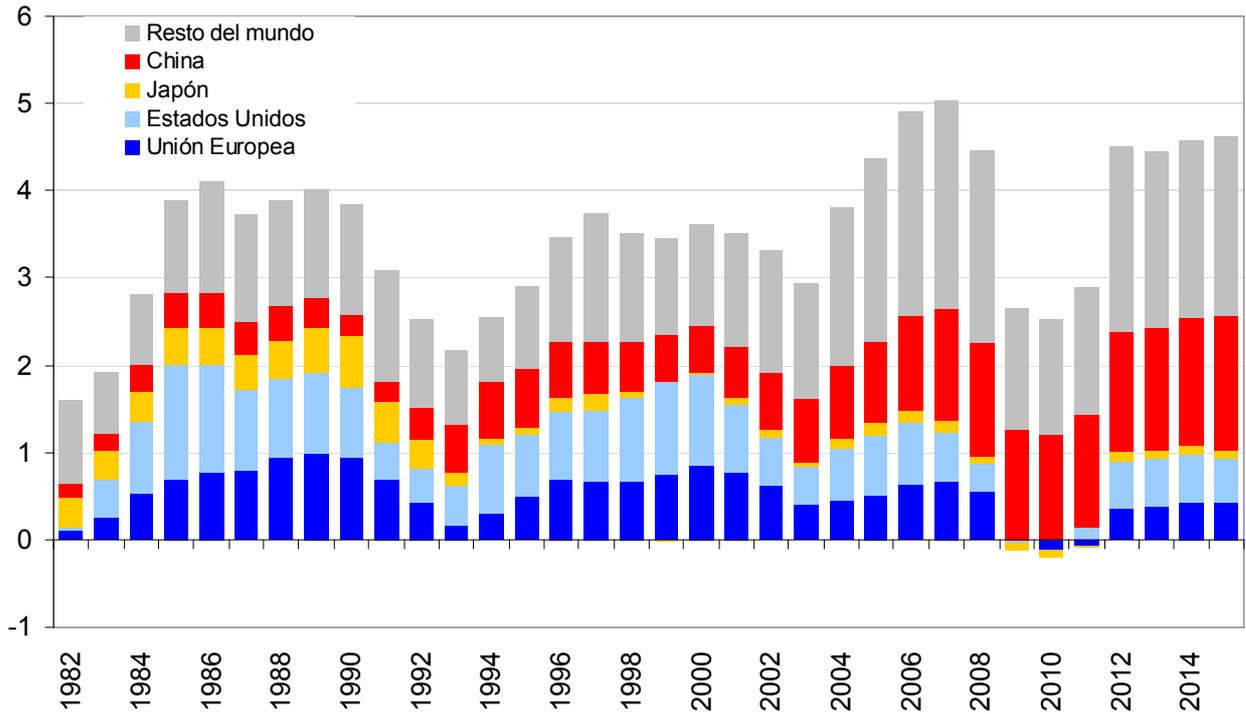
#### 4. *haremos respetar nuestros derechos*

- revisaremos nuestra estrategia para hacer respetar los derechos de propiedad intelectual en los terceros países, así como nuestro Reglamento aduanero en lo que se refiere al control del respeto de los derechos de propiedad intelectual en las fronteras de la UE;
- a partir de 2011 elaboraremos un informe anual sobre los obstáculos al comercio y las inversiones para el Consejo Europeo de Primavera, como instrumento clave de control de las barreras comerciales y las medidas proteccionistas y de puesta en marcha de medidas correctoras adecuadas.

## ANEXO

### Gráfico 1

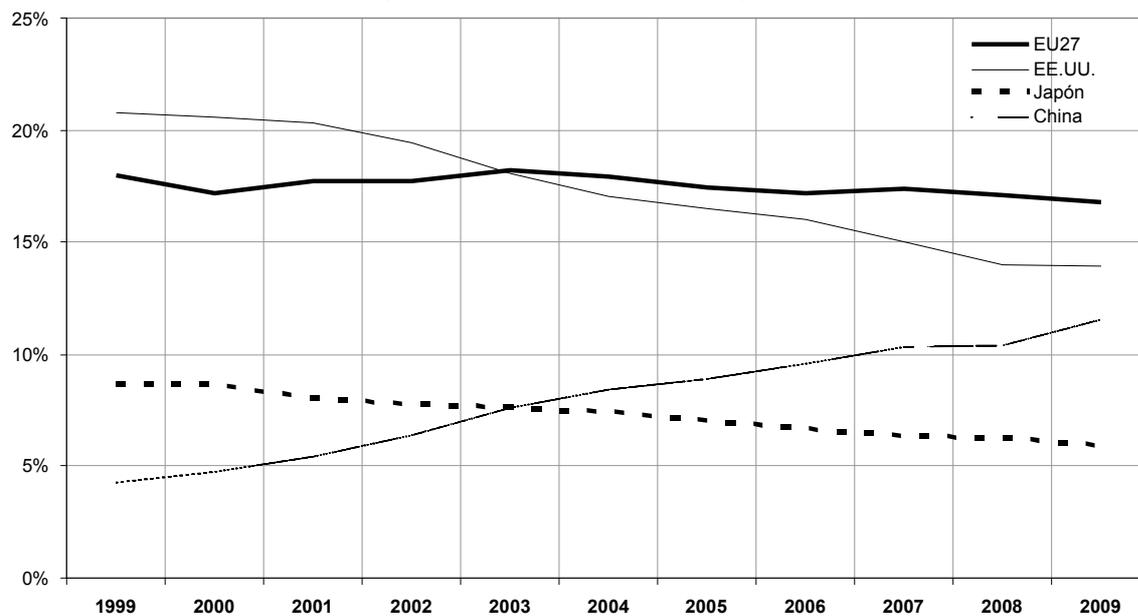
Contribuciones al PIB mundial, sobre la base de la PPA  
(porcentajes, medias móviles trienales)



Fuente: FMI, World Economic Outlook, octubre de 2010

Gráfico 2

Proporción del comercio mundial de mercancías correspondiente a EU-27\*, EE.UU., Japón y China (%)



\* excluyendo el comercio interno de la UE

Fuente: OMC, Eurostat (Comext)

**Cuadro 1: Situación de los acuerdos de libre comercio (ALC) de la UE y proporción que representa del comercio de la UE (%)**

Regiones y situación de los ALC		Productos industriales*		Productos agrícolas**	
		Importaciones (%)	Exportaciones (%)	Importaciones (%)	Exportaciones (%)
<b>ALC operativos</b>		<b>22,3</b>	<b>27,7</b>	<b>24,3</b>	<b>29,1</b>
Chile, México y Sudáfrica	ALC con países en desarrollo	2,5	3,4	5,7	2,2
Andorra, Islandia, Liechtenstein, Noruega, San Marino, Suiza y Turquía	AELC y uniones aduaneras	14,6	15,9	11,6	14,6
Países ACP caribeños	Acuerdos de Asociación Económica	0,3	0,3	1,0	0,6
Argelia, Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Libia, Marruecos, Territorio Palestino Ocupado y Túnez.	Países mediterráneos, ALC	4,0	5,9	4,5	7,9
Albania, Antigua República Yugoslava de Macedonia, Bosnia y Herzegovina, Croacia, Montenegro y Serbia	Balcanes Occidentales, Acuerdos de Estabilización y Asociación	0,9	2,2	1,5	3,7
<b>Negociaciones concluidas de ALC, pero estos aún no se aplican, negociaciones en curso y previstas de ALC</b>		<b>21,8</b>	<b>25,6</b>	<b>56,2</b>	<b>26,2</b>
Bolivia, <i>Colombia</i> , Ecuador y <i>Perú</i>	Comunidad Andina	0,4	0,6	5,3	0,4
Brunéi, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia y Vietnam	ASEAN	5,4	4,6	9,8	4,2
<i>Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá</i>	América Central	0,2	0,4	2,8	0,4
Arabia Saudí, Bahréin, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Omán y Qatar	Consejo de Cooperación del Golfo (CCG)	2,0	5,3	0,3	5,1
Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay	Mercosur	1,5	2,5	20,9	1,5
Armenia, Azerbaiyán, Canadá, <i>Corea</i> , Georgia, India, Libia, Moldova, Siria y Ucrania	Otros ALC	10,0	9,1	7,2	8,0
Países ACP no caribeños	Acuerdos de Asociación Económica	2,3	3,2	10,5	6,6
<b>No hay ALC</b>		<b>55,8</b>	<b>46,7</b>	<b>19,5</b>	<b>44,7</b>
Australia, China, Estados Unidos, Japón, Nueva Zelanda y Rusia	Principales socios comerciales	50,3	38,6	16,6	35,8
<i>Resto del mundo (~ 70 países)</i>		<i>5,5</i>	<i>8,1</i>	<i>2,9</i>	<i>8,9</i>

Fuente: Comisión Europea. Nota: \* HS25-99. \*\* HS01-24. Nota: negociaciones de ALC concluidas; en cursiva figuran los ALC que aún no se aplican.

**Cuadro 2: Equivalentes arancelarios estimados de los obstáculos para los servicios (%)**

	Telecom.	Constr.	Comer.	Transp.	Finanzas	Servicios a empresas	Otros
Países desarrollados	24	42	31	17	34	24	26
Asia	33	25	17	8	32	15	17
EU-25	22	35	30	18	32	22	27
EE.UU.	29	73	48	14	41	34	7
Países en desarrollo	50	80	47	27	57	50	34
Promedio total	35	58	38	21	44	35	29
Máx.	119	119	95	53	103	101	54

Fuente: DG TRADE/ CEPII. Sobre la base de un modelado gravimétrico de los datos sobre el flujo comercial de servicios.

**Cuadro 3: Costes comerciales de las medidas no arancelarias (MNA) en EE.UU. y la UE (% del equivalente arancelario)**

Sector	Costes de las MNA en la UE	Costes de las MNA en EE.UU.
Productos químicos	23,9	21,0
Productos farmacéuticos	15,3	9,5
Cosméticos	34,6	32,4
Productos electrónicos	6,5	6,5
Equipo de oficina y comunicaciones	19,1	22,9
Material automovilístico	25,5	26,8
Material aeroespacial	18,8	19,1
Alimentos y bebidas	56,8	73,3
Metales	11,9	17,0
Productos textiles y prendas de vestir	19,2	16,7
Productos de madera y papel	11,3	7,7

Fuente: Ecorys (2009) «Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis» (medidas no arancelarias en el comercio y las inversiones UE-EE.UU.: análisis económico)

Nota: Estos equivalentes arancelarios de las medidas reglamentarias no arancelarias se han calculado a partir de una encuesta industrial específica por medios econométricos.

**Cuadro 4: Mercado de contratación pública de socios comerciales clave<sup>φ</sup>**

	<b>UE</b>	<b>EE.UU.</b>	<b>Japón</b>	<b>Canadá</b>	<b>Corea</b>	<b>Brasil*</b>	<b>Argentina*</b>	<b>India*</b>
<b>Mercado total de la contratación pública</b>  (miles de millones EUR)	2 088	1077	565	225	106	133	15	64
<b>(% del PIB)</b>	16 %	11 %	18 %	22 %	14 %	13 %	8 %	8 %
<b>Contratación pública total superior al umbral del ACP</b>  (miles de millones EUR)	370	279	96	59	25	42*	3,7*	20*
<b>(% del PIB)</b>	3 %	3 %	3 %	6 %	3 %	4 %*	2 %*	2,5 %*
<b>Contratación pública incluida en el ACP</b> (miles de millones EUR)	312	34	22	2	15	na	na	na
<b>(% del mercado de contratación pública por encima del umbral)</b>	84 %	12 %	23 %	3 %	60 %	na	na	na

Fuente: estimaciones de la Comisión Europea.

φ No se dispone de datos comparables sobre China.

\* No miembros del ACP. Estimación de la Comisión Europea sobre el posible mercado de contratación pública sujeto a compromisos si los países se adhieren al ACP.