COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS

Bruselas, 18.4.2007
COM(2007) 183 final

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

UNA EUROPA GLOBAL: UNA COOPERACIÓN REFORZADA PARA FACILITAR A LOS EXPORTADORES EUROPEOS EL ACCESO A LOS MERCADOS

{SEC(2007) 452}
{SEC(2007) 453}

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

UNA EUROPA GLOBAL:
UNA COOPERACIÓN REFORZADA PARA FACILITAR A LOS EXPORTADORES EUROPEOS EL ACCESO A LOS MERCADOS

1. Introducción

En la economía global de hoy en día, las empresas europeas nunca han sido tan dependientes de un acceso efectivo a los mercados de nuestros socios comerciales. Las empresas europeas realizan importantes inversiones en capital en los países terceros, donde instalan cadenas de suministro complejas y globales. Los exportadores europeos buscan cada vez más no sólo tener éxito en las grandes economías del mundo desarrollado, sino también en las economías emergentes como China, la India, Brasil y Rusia.

El marco para una **Europa global**[1] establecido en 2006 sostiene que la política comercial puede aportar una contribución esencial al crecimiento y al empleo en Europa al garantizar que las empresas europeas sigan siendo competitivas y tengan un verdadero acceso a los mercados de exportación que necesitan. Europa está dispuesta a abrir sus propios mercados para fomentar la competividad y la innovación, ofrece un acceso a las materias primas y atrae inversiones extranjeras: es la respuesta adecuada ante la globalización. Paralelamente, debemos y podemos contar con mercados abiertos y en condiciones de competencia leal para nuestras empresas en el extranjero. Esto es especialmente cierto en el caso de las economías emergentes que se han beneficiado del sistema comercial mundial para lograr niveles de crecimiento elevados y que, en la actualidad, deben suprimir sus propios obstáculos a los intercambios y abrir más sus mercados. Esto redundará en su propio beneficio y, de forma más general, en beneficio del sistema comercial mundial. En una economía mundial altamente competitiva, el acceso a los mercados será el principal determinante de nuestra potencia económica exportadora.

Para garantizar la existencia de mercados mundiales abiertos, es evidente que Europa debe dar prioridad absoluta a los compromisos suscritos en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), del sistema de intercambios multilaterales y del programa de Doha para el desarrollo. La liberación progresiva de los intercambios mundiales no sólo representa la forma más eficaz de instaurar un sistema de intercambios abierto, sino también el único método para obtener resultados positivos para todos, tanto los países desarrollados como los países en desarrollo. No obstante, una política revisada de acceso a los mercados que se centre en problemas o mercados específicos constituye un componente fundamental de la estrategia más general de la UE.

La presente Comunicación propone una **cooperación reforzada para facilitar el acceso a los mercados** entre la Comisión, los Estados miembros y las empresas, basada en los resultados

[1] Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones - Una Europa global - Competir en el mundo - Una contribución a la Estrategia de crecimiento y empleo de la UE - COM(2006) 567 de 4.10.2006.

de una consulta pública a gran escala. Define un enfoque más claro y basado en mayor medida en los resultados, centrado en los problemas concretos que afrontan las empresas europeas en los mercados de los terceros países. Identifica tanto las carencias del sistema actual como el rumbo que debe adoptar la política de la UE para afrontar una economía mundial en pleno cambio.

La Comunicación prevé una mayor descentralización del sistema actual y una mejor utilización de los conocimientos y de los proyectos locales para la constitución, *in situ*, de equipos de la UE para el acceso a los mercados y compuestos por representantes de las delegaciones de la Comisión, de las embajadas de los Estados miembros y de las organizaciones empresariales. También se pregunta si no se podrían definir mejor nuestras realidades en materia de uso en estas capacidades para garantizar que, a la vez que se tratan adecuadamente el conjunto de las denuncias recibidas en materia de acceso los mercados, la UE se centre en los problemas más acuciantes. Define la manera de mejorar el sistema actual, haciéndolo más eficaz y transparente para las empresas de la UE.

Una política fuerte en el ámbito del acceso a los mercados es un aspecto fundamental de la política comercial común y donde la UE puede aportar ventajas económicas reales a sus Estados miembros. Para poder combatir los obstáculos a los intercambios, debemos contemplar las distintas maneras de mejorar la utilización de las herramientas existentes y, a ser posible, elaborar nuevas herramientas. El presente documento determinan la manera de reforzar esta política.

2. Acceso al mercado en una economía global en evolución

Avances desde 1996

Lanzada por la UE en 1996[2], la estrategia de acceso a los mercados tiene como objetivo reforzar los acuerdos comerciales multilaterales y bilaterales y garantizar que las empresas de la UE puedan acceder a los mercados de los terceros países. La estrategia de acceso a los mercados busca proporcionar a los exportadores información sobre las condiciones de acceso a los mercados y un marco que permita eliminar los obstáculos a los intercambios de bienes y servicios, la propiedad intelectual y las inversiones.

La base de datos sobre el acceso a los mercados se creó como la principal herramienta operativa en el marco de esta estrategia. Consiste en un servicio en línea propuesto de forma gratuita a los exportadores de la UE con información sobre las condiciones de acceso a los mercados en unos cien países, y un inventario público actualizado permanentemente que contiene unos quinientos obstáculos al acceso a los mercados comunicados a la Comisión, fundamentalmente por las empresas. Las notas informativas de la base de datos se utilizan ampliamente y son muy populares entre los usuarios.

Dado que la UE ha concedido prioridad a las negociaciones multilaterales para la eliminación de los obstáculos arancelarios, la Comisión ha prestado menor atención a la supresión de obstáculos específicos. Es absolutamente necesario corregir esta situación ante la importancia y la creciente complejidad de los obstáculos no arancelarios, así como las solicitudes de las partes interesadas. Esto podrá realizarse consultando en mayor medida a las empresas y a los

[2] Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comite Economico y Social y al Comite de las Regiones - El desafío mundial del comercio internacional: Una estrategia de acceso al mercado para la Unión europea - COM(96) 53 de 14.2.1996.

Estados miembros y adoptando un enfoque más orientado en materia de eliminación de los obstáculos y de utilización óptima de los recursos. Sin una mejor coordinación, será mucho más difícil detectar, analizar y evaluar los casos prioritarios y eliminar sistemáticamente los obstáculos existentes.

Carácter cambiante de los obstáculos en una economía global

La naturaleza de los obstáculos a los intercambios ha cambiado en la economía mundial. Si bien, con anterioridad, el acceso a los mercados dependía fundamentalmente de los derechos aduaneros, en la actualidad, los obstáculos no arancelarios y los demás obstáculos «internos » con nuestros socios comerciales cobran una importancia creciente (véase el siguiente cuadro). Hay que distinguir claramente entre los obstáculos desproporcionados a los intercambios y las medidas justificadas y con fundamento jurídico con objetivos políticos legítimos como la seguridad, la protección de la salud humana, animal y vegetal o la protección del medio ambiente. Aunque sea necesario regular el comercio, debe realizarse de forma transparente y no discriminatoria, no debiéndose obstaculizar los intercambios por encima de lo estrictamente necesario para la realización de otros objetivos políticos legítimos.

Estos obstáculos de nuevo cuño son más complicados y plantean mayores problemas técnicos. Su detección, análisis y supresión requieren mucho tiempo. Numerosos problemas surgidos en materia de acceso a los mercados se explican por el hecho de que las reglas existentes no se aplican correctamente o no se respetan. Por otro lado, la adopción de nuevas normas por parte de la OMC no se ha realizado con un ritmo adaptado al surgimiento de los nuevos obstáculos a los intercambios en la economía mundial. Sin bien el GATT y la OMC han mostrado una notable eficacia para eliminar obstáculos arancelarios y han empezado a trabajar en materias como, por ejemplo, los obstáculos sanitarios al comercio, existen muchos ámbitos en los que la OMC debe desarrollar nuevas normas o mejorar las existentes para eliminar los obstáculos no arancelarios. Por otro lado, podríamos compartir nuestras mejores prácticas y acercar nuestras normas medioambientales y sociales a las de nuestros socios comerciales, en beneficio de las empresas de la UE.

Obstáculos al comercio en la economía mundial moderna

1. **Obstáculos arancelarios**. Aunque se hayan reducido mediante rondas sucesivas de negociaciones multilaterales, los aranceles elevados siguen planteando problemas a los exportadores de la UE.

2. **Procedimientos aduaneros excesivos** para la importación, exportación y tránsito, y **normas y prácticas fiscales** injustas o discriminatorias.

3. **Reglamentaciones técnicas, normas** y procedimientos de evaluación de la conformidad que incumplen las normas de la OMC sobre obstáculos técnicos al comercio (Acuerdo OTC).

4. **Uso incorrecto de medidas sanitarias y fitosanitarias**, es decir, las medidas injustificadas habida cuenta de las normas existentes de la OMC en materia de salud y seguridad.

5. **Restricciones en el acceso a las materias primas**, en especial las prácticas restrictivas en materia de exportaciones, incluidos los impuestos a la exportación, que encarecen algunos productos como el cuero y las pieles o los principales minerales y metales, o las prácticas de doble precio.

6. **Protección insuficiente de los derechos de propiedad intelectual**, incluidas indicaciones geográficas y carencias en la aplicación y respecto de estos derechos.

7. **Obstáculos a los intercambios de servicios y a la inversión directa extranjera**, como los topes injustificados en materia de propiedad extranjera, las obligaciones impuestas a las empresas comunes y los tratos discriminatorios.

8. **Normas y prácticas restrictivas en materia de contratos públicos** que impiden a las empresas de la UE licitar eficazmente en contratos públicos de terceros países.

9. **Uso abusivo o incompatible con las normas de la OMC de instrumentos de defensa comercial** por terceros países.

10. **Uso injusto de ayudas de Estado y de otras subvenciones** por parte de terceros países para obstaculizar el acceso a los mercados.

Apoyo de las partes interesadas a los cambios

En 2006, la Comisión encargó un estudio de evaluación[3] y organizó una consulta en Internet sobre el enfoque aplicado por la Unión Europea en materia de acceso a los mercados[4]. Esta consulta suscitó más de ciento cincuenta respuestas procedentes de los Estados miembros, las empresas de la UE y otras partes interesadas. Estas evaluación y consulta permitieron llegar a las siguientes conclusiones fundamentales:

- La UE debe mejorar la combinación de los asuntos políticos que utiliza para garantizar y preservar el acceso a los mercados, comprometerse activamente en negociaciones multilaterales y bilaterales y, a la vez, adoptar las medidas necesarias para garantizar el respeto de los acuerdos celebrados.

- Si bien el fomento de las exportaciones sigue siendo, como procede, una prerrogativa fundamental de los Estados miembros de la UE, muchas empresas de la Unión Europea trabajan a escala europea y cada vez más mundial. La Comisión, los Estados miembros y las empresas deben trabajar de manera más estrecha para maximizar nuestra capacidad para eliminar e impedir los obstáculos, tanto en Bruselas como en los terceros países.

- La UE debe definir mejor sus prioridades de acción en materia de lucha contra los obstáculos al comercio para obtener el mayor impacto económico posible para sus empresas.

- La UE debe ofrecer un servicio más eficaz y transparente a las empresas. Las pequeñas y medianas empresas (PYME) son cada vez más activas en los mercados exportadores y a menudo han de afrontar retos gigantescos en materia de obstáculos al comercio. Al aplicar en la práctica la estrategia, hay que tener en cuenta especialmente los problemas que

[3] Este informe puede descargarse en: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/november/tradoc_130518.2.pdf.

[4] Este informe puede descargarse en: http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/mk_access/cs101106_en.htm

afrontan las PYME. En noviembre de 2005, la Comisión adoptó una Comunicación[5] con una referencia específica para que se tengan en cuenta las necesidades de las PYME en este ámbito. La Comisión puede mejorar aún más su base de datos sobre el acceso a los mercados para facilitar su consulta.

Los resultados de nuestra evaluación y las consultas llevadas a cabo destacan claramente que la cuestión del acceso a los mercados es un aspecto que debe ser mejor abordado a nivel de la UE. Las empresas europeas desean un enfoque más centrado en los resultados para superar con toda la rapidez y eficacia que caracterizan la realidad comercial moderna los problemas concretos de acceso a los mercados de los terceros países. Los Estados miembros han reiterado constantemente que la política de la UE debe ser más eficaz y asertiva.

3. Propuestas para una cooperación reforzada que facilite el acceso a los mercados

Los motivos para interesarse en el acceso los mercados son ahora igual o incluso más importantes que en 1996. Nuestra misión será reforzar y adaptar el marco existente para la aplicación de nuestra política de acceso a los mercados y mejorar las herramientas concretas que lo componen.

3.1. La mezcla adecuada de instrumentos políticos

El sistema de la OMC y la cooperación multilateral siguen siendo los mecanismos más importantes para garantizar el acceso los mercados en el sistema de comercio mundial, si bien otros participantes como la Organización Mundial de Aduanas también desempeñan una labor importante. No obstante, no podemos basarnos en una solución o en un mecanismo únicos para superar los obstáculos al comercio. Debemos utilizar instrumentos tanto multilaterales como bilaterales que sean a la vez formales e informales.

Dentro de la OMC, la prioridad de la UE es culminar con éxito el ciclo ambicioso de negociaciones comerciales de Doha. Disminuye la posibilidad de utilizar las negociaciones de adhesión para garantizar un mejor acceso a los mercados, dado que algunos de los países con mayor vocación comercial como China ya se han adherido a la OMC y otros como Rusia están entrando en la recta final de las negociaciones. Las actividades multilaterales se completarán con el lanzamiento de negociaciones sobre una nueva generación de acuerdos de libre cambio bilaterales que superan las normas actuales de la OMC con regiones y países como el ASEAN, Corea, la India, los países andinos y los países de América Central, así como el mantenimiento de las negociaciones actuales con Mercosur y con el Consejo de Cooperación del Golfo y con la celebración de acuerdos sectoriales.

También debemos buscar reforzar nuestra posición en organizaciones internacionales de normalización como la Organización Internacional de Normalización (ISO). Esto nos permitirá contar con una mayor influencia en la cooperación internacional en materia reglamentaria, especialmente al fomentar el recurso a normas internacionales voluntarias establecidas por los organismos internacionales de normalización. Además, la nueva generación de acuerdos de libre comercio debería incluir un componente relativo al

[5] Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social europeo y al Comité de las regiones - Implementación del programa comunitario de Lisboa - Una política moderna de la PYME para el crecimiento y el empleo - COM(2005) 551 de 10.11.2005.

acercamiento de las reglamentaciones. La UE también debe fomentar la participación activa de los países en desarrollo en estos diálogos sobre normativa.

No obstante, la adopción de reglas sólo supone el comienzo del proceso. Se debe seguir defendiendo el respeto de estas normas, garantizando que los terceros países cumplan las obligaciones contraídas en el marco de los acuerdos bilaterales y multilaterales. Para ello, hay que recurrir activamente a los derechos que confiere el acuerdo sobre solución de diferencias de la OMC. Se trata de utilizar las negociaciones multilaterales y bilaterales para instaurar mecanismos flexibles, basados en la mediación, para evitar o resolver las diferencias con los terceros países. También debemos fomentar el recurso por parte de otros, como lo hace la UE, a los procedimientos de notificación para levantar las restricciones a los intercambios comerciales en el marco de acuerdos sobre obstáculos técnicos al comercio. Además, debemos modificar el reglamento sobre los obstáculos al comercio para incluir las denuncias por violación de los tratados bilaterales de los que formamos parte. La UE también puede desarrollar en mayor medida la cooperación con terceros países para superar los obstáculos de interés común. Por ello, por ejemplo, la UE debe integrar estas discusiones en las cooperaciones estratégicas existentes con los países desarrollados y emergentes más importantes. Ya colaboramos estrechamente con Estados Unidos en las cuestiones de acceso a los mercados.

La falta de leyes eficaces en materia de competencia también puede limitar el acceso a los mercados. Debemos proseguir los esfuerzos para favorecer la introducción de normas específicas en materia de competencia en los terceros países.

En el ámbito del acceso a los mercados, el respeto de las normas también depende de la existencia de un sistema técnico y administrativo eficaz. En especial, muchos países en desarrollo no cuentan con las suficientes capacidades administrativas, herramientas de formación o infraestructuras técnicas. La asistencia relacionada con el comercio puede ayudar a superar estas dificultades. La Comisión y la UE en su conjunto buscan incrementar la asistencia relativa al comercio en el marco de su estrategia global de ayuda al comercio[6].

Por último, los contactos políticos y la diplomacia comercial desempeñarán un papel cada vez más importante en los esfuerzos comunes de la Comisión, los Estados miembros y las empresas para eliminar los obstáculos a los intercambios y servirán para completar otros instrumentos políticos más centrados en el medio y largo plazo.

3.2. Una nueva relación con los Estados miembros y las empresas

La función central de la Comisión en la política comercial común es fundamental. No obstante, es evidente que para ser más eficaz, la Comisión debe instaurar una nueva cooperación tanto con los Estados miembros, que poseen sus propias competencias en este ámbito, como con las empresas europeas.

La Comisión, los Estados miembros y las empresas deben encontrar la mejor forma de colaboración. Esto implica, ante todo, contactos y cooperaciones más sistemáticas a todos los niveles, tanto dentro de la UE como en los terceros países. La Comisión, los Estados miembros y las empresas deben mejorar su colaboración para definir las prioridades de acción

[6] Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo: Hacia una estrategia europea de ayuda al comercio – contribución de la Comisión - COM(2007) 163 de 4.4.2007.

en materia de eliminación de los obstáculos a los intercambios, y para conectar sus bases de datos y desarrollar una red de especialistas en acceso a los mercados.

Esto es especialmente importante en el ámbito de los principales terceros países, donde los conocimientos locales están más desarrollados. Las delegaciones de la Comisión, las embajadas de los Estados miembros y las empresas europeas que operan en mercados extranjeros están familiarizados con las estructuras y los procesos organizativos locales y suelen estar mejor situados para hacer un primer balance de los problemas afrontados, identificar los casos que requieren una acción coordinada con especialistas en Bruselas en ámbitos como la propiedad intelectual, los obstáculos técnicos a los intercambios (OTI) o la protección sanitaria/fitosanitaria y realizar el seguimiento *in situ*. En la práctica, ya se han lanzado muchas iniciativas en terceros países para poner en común los contactos y los recursos. No obstante, unos contactos y una coordinación más sistemáticos mejorarán la recogida de información, permitirán identificar las nuevas propuestas legislativas relevantes y reaccionar antes de que se adopten, así como utilizar los conocimientos e influencias locales para presionar a nivel diplomático con objeto de eliminar rápida y eficazmente los obstáculos al acceso a los mercados.

La Comisión propone la creación en los terceros países de equipos especializados en acceso los mercados que consten de representantes de la Comisión, de los Estados miembros, del sector privado y, si procede, de otras partes interesadas en la UE. A corto plazo, se elaborará una lista de países piloto en los que se establecerán redes y equipos de acceso a los mercados más completos.

La Comisión también está convencida de que el Comité Consultivo sobre Acceso a los Mercados, compuesto por representantes de los Estados miembros y presidido por la Comisión, debería centrarse en mayor medida en los aspectos técnicos de los problemas de acceso a los mercados[7]. Se trata, en especial, de estudiar determinados casos e intercambios de buenas prácticas. Se reitera la importacia de la coordinación, basada en las reacciones por parte de los equipos locales de acceso a los mercados, y del trabajo en estrecha colaboración con el Comité del Reglamento sobre los Obstáculos al Comercio. El Comité 133, Comité Consultivo General sobre Política Comercial, debe seguir siendo el foro de debate sobre las cuestiones más importantes de acceso a los mercados. No obstante, ante la complejidad y variedad de estas cuestiones, otros comités especializados podrán seguir desempeñando, en caso necesario, la función de jefe de filas. La Comisión también proseguirá con el debate sobre sus problemas de forma periódica con el Parlamento Europeo.

Es evidente que las empresas desean realmente participar de manera más activa en la eliminación de los obstáculos a los intercambios. La Comisión estima que sería útil celebrar debates trilaterales con mayor periodicidad entre esta institución, las empresas europeas y los Estados miembros y propone la creación de un foro específico para una reunión periódica entre Estados miembros, servicios de la Comisión y empresas europeas, incluso al margen de la reunión del Comité Consultivo sobre Acceso a los Mercados.

El principio general de este trabajo en común sería utilizar mejor los mecanismos existentes e instaurar un marco para los contactos periódicos, en vez de crear instituciones adicionales encargadas de la cooperación intracomunitaria.

---

[7] Dentro del mandato existente que otorga la Decisión del Consejo 98/552/CE de 24 de septiembre de 1998.

3.3. Prioridades para utilizar mejor los recursos

Ante el aumento previsto del número ya importante de obstáculos a los intercambios comunicados, y la complejidad y dificultad crecientes que presentan su eliminación, es importante que nos centremos y actuemos en los obstáculos prioritarios.

Todas las denuncias recibidas deben seguir examinándose, evidentemente, si bien a la luz de indicadores objetivos de prioridad acordados con los Estados miembros y con las empresas de la UE, incluidas las pequeñas y medianas empresas. Se trata, en especial, de tener en cuenta:

- las ventajas económicas potenciales a corto y medio plazo para el conjunto de las empresas de la UE,
- si el obstáculo en cuestión constituye una infracción grave de un acuerdo bilateral o multilateral y
- la probabilidad de resolución del problema en un plazo razonable.

Dentro del proceso de jerarquización de las prioridades, éstas podrían describirse en términos de:

- países (tanto economías industrializadas como economías emergentes, excepto los países menos desarrollados);
- sectores (por ejemplo, se ha identificado un cierto número de sectores durante la consulta o en el marco de la política industrial[8]); y/o
- categorías de problemas (por ejemplo, infracciones de los DPI).

Ahora bien, el establecimiento de prioridades no debe constituir una rémora sino favorecer una mejor utilización de los recursos.

3.4. Un servicio más eficaz, más eficiente y más transparente

… que impida la aparición de nuevos obstáculos…

El seguimiento de las reglamentaciones de los terceros países, con un enfoque basado en la prevención mediante un sistema de "alertas precoces" tiene como ventaja permitir una identificación temprana de los futuros obstáculos potenciales y su eliminación en su origen. Nos permite mostrar a los nuestros socios comerciales nuestras preocupaciones antes de que se haga realidad un proyecto de legislación o de reglamentación. La Comisión instará a las demás partes interesadas a que recurran a las notificaciones en el marco del acuerdo sobre los obstáculos técnicos a los intercambios y mejorarán la recogida *in situ* por parte de equipos de acceso a los mercados de información sobre la futura legislación en los terceros países.

---

[8] Comunicación de la Comisión - Implementación del programa comunitario de Lisboa - Un marco político para fortalecer la industria manufacturera de la UE – hacia un enfoque más integrado de política industrial - COM(2005) 474 de 5.10.2005. Su actualización técnica de 4.9.2006 puede descargarse en http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/industry/doc/sec_overview_update06.pdf

… mejore el proceso hacia la eliminación de los obstáculos…

La gran diferencia entre las expectativas existentes en 1996 y los resultados obtenidos en la realidad es el plazo necesario para lograr eliminar los obstáculos, incluso en los casos más evidentes de violación de los acuerdos multilaterales o bilaterales. En sus contribuciones, las empresas son claras: necesitan una acción más rápida y mejor adaptada a la situación. La Comisión mejorará y racionalizará la manera de recoger, analizar y tratar las denuncias recibidas y su manera de informar a su vez a las empresas.

Nos basaremos en las empresas de la UE para obtener la mayor parte de las informaciones sobre los obstáculos que afectan a sus intercambios o inversiones con terceros países y garantizaremos una amplia difusión en toda la Comisión de las informaciones recibidas. El objetivo será registrar todas las denuncias recibidas en la base de datos de acceso a los mercados. Estableceremos vínculos nuevos con otras bases de datos en la UE (incluidos, en su caso, vínculos con los Estados miembros o con las empresas) para garantizar que las informaciones sobre todos los obstáculos observados sean accesibles por medio de la base de datos de acceso a los mercados. Cada caso recibirá un número de registro único que permitirá seguirlo a través del sistema de forma totalmente transparente.

Todos los actores, incluidos los equipos de acceso a los mercados presentes sobre el terreno, deberán participar en el análisis de los obstáculos. Además, conviene informar periódicamente a las empresas de la UE sobre los trabajos en curso.

La identificación y el análisis de los obstáculos constituye el ámbito en el que una estrecha colaboración con las empresas y los Estados miembros puede incidir en mayor medida en la eficacia y la transparencia.

… y mejore la base de datos de acceso a los mercados

La base de datos de acceso a los mercados de la Comisión Europa proporciona información fiable y rápidamente accesible sobre los aranceles aduaneros, los trámites de importación y la documentación necesaria para las importaciones de los terceros países. También contiene información sobre los obstáculos a los intercambios que restringen el acceso a estos mercados. Si bien los usuarios se suelen mostrar satisfechos con el sistema existente, conviene mejorarlo.

Se insistirá en mayor medida en la facilidad de uso y la simplificación de la base de datos, lo que mejorará la identificación y comunicación de los problemas. La Comisión acelerará el tiempo de reacción a las encuestas en línea y se compromete a actualizar periódicamente las informaciones disponibles en la base. La sección «comentarios» de la base se mejorará para fomentar la transmisión de un mayor número de preguntas y problemas por correo electrónico a la Comisión. Se lanzará una campaña de promoción con los Estados miembros y dentro de los mismos para dar la mayor publicidad posible a los servicios de cooperación para el acceso a los mercados, especialmente entre las PYME, mediante la futura red europea de apoyo a las empresas y a la innovación y se instará a las empresas de la UE a que presenten sus denuncias sobre los obstáculos a los intercambios.

Para dar respuesta a los deseos de los usuarios y ajustar mejor los retos y las necesidades actuales de los exportadores comunitarios, se añadirán progresivamente nuevas secciones a la base de datos para mejorar su cobertura en ámbitos como los servicios, el respeto de los derechos de propiedad intelectual y las inversiones.

Los equipos de acceso a los mercados activos *in situ* redactarán informes periódicos sobre los obstáculos a los intercambios en sus países de acogida. Estos informes permitirán actualizar y reforzar la visión de conjunto propuesta en la base de datos sobre el acceso a los mercados.

La Comisión también estudiará la manera de vincular la base de datos de acceso a los mercados y el «Export Helpdesk» para los exportadores de los países en desarrollo. Estas informaciones sobre los exportadores en los países en desarrollo les permitirá desarrollar su capacidad de exportación hacia los demás países, una ayuda especialmente útil para el comercio de sur a sur.

4. Conclusión

La instauración de una cooperación reforzada para un mejor acceso a los mercados es un aspecto fundamental de la estrategia para una Europa global y una aportación significativa para la Agenda de Lisboa para el crecimiento y el empleo. Las empresas europeas, desde las grandes empresas globales hasta las PYME, luchan por tener éxito en los mercados mundiales. Una política fuerte de acceso a los mercados es un elemento fundamental de la política comercial común y un ámbito clave en el que la UE puede aportar ventajas económicas reales a sus Estados miembros, a sus ciudadanos y a sus empresas. Debe reforzarse la política lanzada por la UE en 1996 y adaptarse a una economía mundial cambiante tanto en los mercados a los que queremos tener acceso como con respecto a los obstáculos que impiden acceder a los mismos.

Por consiguiente, la Comisión propone:

- Un compromiso reforzado para recurrir a las instituciones multilaterales, como la OMC, y a los canales bilaterales, como la nueva generación de acuerdos de libre comercio, para fomentar una liberalización de los intercambios que sea progresiva y cuyo respeto pueda controlarse, y animar a la apertura de los mercados y al acercamiento de las normas entre la UE y sus socios comerciales.

- El establecimiento de una relación más estrecha entre la Comisión, los Estados miembros y las empresas de la UE para ayudar directamente a los operadores económicos a superar las dificultades concretas que afrontan cuando desean acceder a los mercados de los terceros países, según unas modalidades y un calendario compatibles con la realidad económica.

- La descentralización del sistema actual y el fomento de iniciativas locales en los terceros países con el desarrollo de equipos comunitarios de acceso a los mercados sobre el terreno y que tengan representantes de las delegaciones de la Comisión, de las embajadas de los Estados miembros y de las organizaciones empresariales.

- Una cooperación técnica más estrecha en Bruselas entre los representantes de los Estados miembros y la Comisión sobre las cuestiones relativas al acceso a los mercados y consultas más avanzadas con un amplio abanico de representantes de la industria.

- Una mejor determinación de las prioridades al fijar los obstáculos que deben estudiarse para hacer el mejor uso posible de nuestros recursos en determinados mercados objetivo (excepto los países menos desarrollados), sectores clave o ámbitos claves, como los derechos de propiedad intelectual.

- Una refundición de la base de datos de acceso a los mercados de la Comisión Europea.

- Una mayor eficacia y transparencia en el análisis por parte de la Comisión de las denuncias recibidas sobre los obstáculos a los intercambios, incluido un nuevo sistema racionalizado de registro de las denuncias.

El éxito de esta iniciativa dependerá del vigor de la nueva cooperación que consigamos instaurar, de que se cuente con suficientes recursos y se haga un uso óptimo de los recursos que aportemos, conjuntamente, al proyecto. La Comisión se compromete a afrontar este reto e invita a todas las partes interesadas a contribuir a la puesta en marcha de esta nueva cooperación.