



COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS

Bruselas, 4.10.2006
COM(2006) 567 final

**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

{SEC(2006) 1228}
{SEC(2006) 1229}
{SEC(2006) 1230}

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

1. OBJETIVO DE LA COMUNICACIÓN

El crecimiento y el empleo, así como las oportunidades que crean, ocupan un lugar central en la agenda de la Comisión Europea para Europa. Son una condición esencial para la prosperidad económica, la justicia social y el desarrollo sostenible así como para preparar a los europeos para la globalización. Asimismo, son un criterio clave por el que los ciudadanos juzgarán si Europa está produciendo resultados tangibles en su vida cotidiana.

En 2005, la Estrategia de Lisboa renovada estableció las acciones que debemos emprender en Europa para conseguir resultados en materia de crecimiento y empleo. En ella se subrayaba que un mercado abierto con normas internas de elevada calidad y que se apliquen realmente, en ámbitos tales como la competencia, la innovación, la educación, la investigación y el desarrollo, el empleo, y la política social y de cohesión, es esencial para ayudar a las empresas europeas a competir a nivel mundial. Asimismo, se destacaba la necesidad de garantizar unos mercados abiertos en todo el mundo.

Esta agenda interna debe complementarse con una agenda externa para la creación de oportunidades en una economía globalizada, que englobe nuestras políticas comerciales y otras políticas externas. En los últimos años, nuestra prioridad externa en este ámbito ha consistido en tratar de lograr un acuerdo ambicioso, equilibrado y justo para liberalizar aún más el comercio internacional, abriendo con ello mercados en los que puedan competir las empresas europeas y proporcionando nuevas oportunidades de crecimiento y desarrollo. La OMC sigue siendo la manera más eficaz de expandir y gestionar el comercio en un sistema basado en normas, así como una piedra angular del sistema multilateral. El Programa de Doha para el Desarrollo sigue siendo nuestra mayor prioridad y la Comisión está trabajando intensamente a fin de reiniciar las negociaciones de Doha tras su suspensión en julio de 2006.

A través de nuestras políticas comerciales también tratamos de contribuir a una serie de objetivos externos de la Unión, en particular los objetivos en materia de desarrollo y de vecindad, que seguirán siendo las funciones centrales de la política comercial de la UE. Es de capital importancia que exista coherencia entre las políticas externas de la Unión para reforzar el papel global de la UE.

El objetivo de la presente Comunicación es establecer la contribución de la política comercial al estímulo del crecimiento y la creación de empleo en Europa. En ella se describe la manera en que, en una economía global que cambia rápidamente, podemos construir una política de comercio exterior más global, integrada y orientada al futuro, que aporte una mayor contribución a la competitividad europea. Asimismo, se subraya la necesidad de adaptar los instrumentos de la política comercial de la UE a nuevos desafíos y nuevos socios a fin de

garantizar que Europa siga estando abierta al mundo y que otros mercados sigan abiertos a nosotros.

En la presente Comunicación también se abordan algunos de los vínculos entre las políticas que aplicamos dentro y fuera de la Comunidad. Dado que la globalización difumina las diferencias entre las políticas internas y las internacionales, nuestras políticas internas tendrán a menudo una influencia determinante en nuestra competitividad exterior y viceversa. La actual Comisión se ha caracterizado por reconocer la necesidad de un planteamiento integrado y coherente de los desafíos internos y mundiales¹. Pero queda mucho por hacer para que esto se refleje en la manera en que pensamos y trabajamos².

2. UN MUNDO EN TRANSFORMACIÓN

Los cambios que está experimentando en la actualidad el orden económico global son tan significativos para la economía mundial y las relaciones internacionales como el final de la Guerra Fría. Se está acelerando la integración económica mundial, impulsada por el crecimiento del comercio y los flujos de capitales, la profundización de los mercados financieros, la disminución de los costes del transporte y la revolución de las tecnologías de la información y la comunicación. Con ello se están creando oportunidades inéditas para el crecimiento y el empleo. Pero también se está incrementando la presión que sufren los recursos naturales, en particular el clima, así como medios de subsistencia y sectores tradicionales. Se han erosionado viejas certezas y han surgido nuevos temores.

Las empresas están reaccionando a estos cambios mediante la combinación de tecnologías de vanguardia y capital extranjero con las grandes reservas de una mano de obra cada vez más cualificada en el mundo en desarrollo. Las cadenas globales de suministro están cambiando a medida que las empresas subcontratan producción y servicios complejos a economías con menores costes. Los componentes de un único producto pueden proceder de diferentes países, lo que sustituye el comercio tradicional de productos acabados.

Un número más grande que nunca de países están aprovechando las oportunidades de la globalización. En la segunda mitad del siglo XX, los Estados Unidos, Europa y Japón impulsaron a la economía mundial. En la actualidad, se les están sumando economías en expansión cada vez más abiertas, en particular China e India, pero también Brasil, Rusia y otros países. China ya es el tercer exportador mundial, y es probable que se convierta en la segunda economía nacional en unos pocos años. En ese mismo plazo, la India puede convertirse en la sexta potencia mundial.

Debido a todo ello, está cambiando la naturaleza del comercio mundial. Todavía no vivimos en un mundo sin aranceles, pero muchos sectores se mueven en esta dirección. En el caso de Europa, las actuales claves de la competitividad son el conocimiento, la innovación, la propiedad intelectual, los servicios y un uso eficiente de los recursos. Deben adaptarse la política comercial y todo nuestro planteamiento de la competitividad internacional.

¹ Véase «Una agenda de los ciudadanos - Logrando resultados para Europa», adoptada por la Comisión en mayo de 2006, la «Estrategia renovada de la Unión Europea para un desarrollo sostenible», adoptada por el Consejo en junio de 2006, y «Europa en el mundo», adoptada por la Comisión en junio de 2006.

² El documento de trabajo de los servicios de la Comisión que se adjunta contiene un análisis más detallado que sostiene las afirmaciones de la presente Comunicación.

3. ANÁLISIS: LOS FUNDAMENTOS DE LA COMPETITIVIDAD DE LA UE

Existen dos requisitos críticos y relacionados entre sí para la competitividad europea. En primer lugar, se necesitan las políticas internas adecuadas que reflejen el desafío competitivo exterior y mantengan nuestra apertura al comercio y la inversión. En segundo lugar, deben asegurarse una mayor apertura y unas normas justas en otros mercados, en particular los que serán nuestros principales socios comerciales. Ambos requisitos deben sustentarse en unas normas transparentes y eficaces, tanto a nivel interior como bilateral y multilateral.

3.1. Las políticas internas adecuadas

i) **Mercados competitivos**: el mercado único es vital para la creación de empresas competitivas a nivel mundial en la UE. Con sus normas se promueve la previsibilidad y la transparencia y se permite que las empresas aprovechen el tamaño del mercado y las economías de escala, se fomenta la asignación eficaz de los recursos y la innovación, y se impide que las ayudas estatales se utilicen como un instrumento proteccionista contrario a la competencia. Asimismo, ha promovido el desarrollo de reglas y estándares de gran calidad que contribuyen a la determinación de las normas globales.

Los mercados competitivos han ayudado a la industria manufacturera europea a mantener básicamente su porcentaje del PIB en un contexto de globalización, mientras que en los EE.UU. y Japón ha retrocedido. La producción de la industria de la UE se ha incrementado el 40 % en las dos últimas décadas³ y la posición de la UE en los mercados mundiales apenas ha experimentado cambios. Nuestros servicios son líderes mundiales en numerosos ámbitos.

Esto se debe en gran medida a que las empresas de la UE venden productos y servicios con un diseño y una calidad superiores⁴. Los productos de gama alta representan un tercio de la demanda mundial y la mitad de las exportaciones europeas. La UE ocupa el segundo lugar en lo que respecta a estos productos de más valor, apenas detrás del Japón, pero por delante de los EE.UU., mientras que países como China están muy a la zaga.

Pero la UE está retrocediendo en los ámbitos de las tecnologías de punta. La mejora de nuestros resultados en materia de innovación, educación, investigación y desarrollo, tanto para los productos (incluidos los productos agrícolas de gran calidad y elevado valor añadido) como para los servicios es capital para mantener la capacidad de la UE de vender productos de la gama más alta. También debemos tener en cuenta nuestra orientación externa. Las exportaciones europeas son importantes en países en los que la demanda no se desarrolla, pero se encuentran por detrás de Japón y de los EE.UU. en mercados de rápido crecimiento, especialmente en Asia.

ii) **Apertura**: La apertura económica europea es vital para la creación de empleo y para el crecimiento en Europa así como para nuestra competitividad internacional. La apertura al comercio y la inversión mundial incrementa nuestra capacidad de explotar los beneficios de un mercado único eficaz. Expone a la economía interna a presiones

³ Véase la Comunicación de la Comisión «Una nueva política industrial destinada a crear las condiciones adecuadas para la prosperidad de la industria manufacturera» (octubre de 2005).

⁴ CEPII (2004), *European industry's place in the International Division of Labour: situation and prospects*.

competitivas creativas, con lo que se alienta y se premia la innovación, proporcionando acceso a nuevas tecnologías e incrementando los incentivos para la inversión.

Europa debe rechazar el proteccionismo. El proteccionismo incrementa los precios para los consumidores y las empresas, y limita la posibilidad de elegir. A medio plazo, la protección de los sectores que sufren la competencia de las importaciones contra una competición externa justa desvía recursos desde los sectores más productivos de la economía. Dado que nuestra prosperidad depende del comercio, los obstáculos recíprocos de otras partes dañarían a nuestra economía.

La imposición de restricciones temporales y específicas a las importaciones contrarias a la competencia que entran en Europa puede ayudar a defender los intereses europeos contra el comercio injusto. Debemos mantener estos instrumentos necesarios de defensa comercial garantizando al mismo tiempo que estén adaptados a unas condiciones comerciales globales en transformación.

iii) Justicia social: También debemos reconocer la repercusión potencialmente perturbadora de la apertura del mercado para algunas regiones y trabajadores, especialmente los menos cualificados. El cambio estructural no es nuevo, pero se ha visto acelerado por la globalización. Para obtener los beneficios del comercio y crear empleo en Europa es esencial eliminar los obstáculos a los ajustes en el mercado interior y desplazar recursos a los sectores en los que pueden utilizarse de forma más eficaz. Pero los efectos negativos de la apertura comercial pueden sentirse con intensidad en regiones o sectores concretos y pueden alimentar la oposición política al comercio abierto. Debemos mejorar nuestra anticipación de los efectos de la apertura comercial, debemos reforzar nuestro apoyo a los sectores, las regiones y la población activa en sus esfuerzos de adaptación, y debemos garantizar que los ciudadanos reciban los beneficios. Mientras tratamos de conseguir la justicia social y la cohesión en Europa, también debemos promover nuestros valores, incluidas las normas sociales y medioambientales y la diversidad cultural, por todo el mundo⁵.

3.2. Abrir mercados en otras partes del mundo

La apertura comercial progresiva es una fuente importante de mejoras de productividad, de crecimiento y de creación de empleo. Es un factor esencial en la reducción de la pobreza y la promoción del desarrollo, con el potencial a largo plazo de contribuir a abordar muchos de los factores subyacentes que impulsan los desafíos globales a los que hacemos frente, desde la seguridad a las migraciones y el cambio climático.

Nuestro argumento central es que el rechazo del proteccionismo en Europa debe ir acompañado de actuaciones en favor de la creación de mercados abiertos y condiciones justas para el comercio en otras partes del mundo. Con ello se mejora el entorno global de los negocios y se contribuye a impulsar la reforma económica en otros países. Asimismo, se refuerza la competitividad de la industria de la UE en una economía globalizada y es necesario para sostener el apoyo político interno a nuestra propia apertura. Esta actuación contiene dos elementos centrales: un compromiso más intenso con las principales economías y regiones emergentes, y una mayor insistencia en las barreras al comercio que se encuentran detrás de las fronteras.

⁵ Véase la Comunicación «Promover un trabajo digno para todos», adoptada por la Comisión en mayo de 2006.

Las principales economías emergentes, especialmente China, India y Brasil, están justamente recogiendo los beneficios de su creciente papel en el comercio mundial. Estos tres países representan en la actualidad el 15 % de los flujos comerciales globales. Este crecimiento, basado en la liberalización progresiva, ha sido esencial en su histórica hazaña de sacar de la pobreza a millones de personas.

La UE ya está muy abierta a las exportaciones procedentes de estos países emergentes y de otros países en desarrollo, y está dispuesta a ir más allá. Pero la mayor parte de los países emergentes combinan un elevado crecimiento con barreras innecesariamente altas para las exportaciones de la UE. A medida que se desarrollan su papel y los beneficios que obtienen del sistema comercial global, también lo hacen sus responsabilidades de participar plenamente en el mantenimiento de un régimen global que favorezca la apertura.

Esta apertura ya no se centra únicamente en los aranceles. Garantizar un auténtico acceso a los mercados en el siglo XXI implicará centrarse en nuevos temas y elaborar los instrumentos de política comercial para conseguir los tipos de apertura que representen una auténtica diferencia:

i) Barreras no arancelarias: La reducción de los aranceles sigue siendo importante para abrir los mercados a las exportaciones industriales y agrícolas europeas. Pero, a medida que se reducen los aranceles, las barreras no arancelarias, tales como regulaciones y procedimientos que restrinjan innecesariamente el comercio, se convierten en los principales obstáculos. En muchos casos estas barreras son menos visibles, son más complejas y pueden ser más sensibles, ya que afectan directamente a las normativas internas. La regulación del comercio es necesaria, pero debe hacerse de manera transparente y no discriminatoria, con las menores restricciones al comercio, que sea coherente con la consecución de otros objetivos políticos legítimos.

La tarea de hacer frente a las barreras no arancelarias es complicada, requiere muchos recursos y no está totalmente cubierta en el sistema de la OMC. Instrumentos tales como acuerdos de reconocimiento mutuo, diálogos internacionales de normalización y regulación, y la asistencia técnica a terceros países, desempeñarán un papel cada vez más importante para promover el comercio y evitar la existencia de reglas y normas que distorsionen el comercio. Para ello se necesitarán nuevas maneras de trabajar dentro de la Comisión y con otras partes, incluidos los Estados miembros y la industria, a fin de descubrir las barreras y de hacerles frente.

ii) Acceso a los recursos: Más que nunca, Europa debe importar para poder exportar. Una de las mayores prioridades debe consistir en hacer frente a las restricciones al acceso a recursos tales como la energía, los metales y la chatarra, y materias primas, incluidos determinados materiales agrícolas, los cueros y las pieles. Las medidas tomadas por alguno de nuestros principales socios comerciales para restringir el acceso a sus fuentes de suministro de estos productos están provocando grandes problemas a algunas industrias de la UE. A no ser que estén justificadas por motivos medioambientales o de seguridad, deberían eliminarse las restricciones al acceso a los recursos.

La **energía** será especialmente importante. A medida que se incrementa la demanda global y Europa se vuelve más dependiente de fuentes de energía externas, la UE debe progresar en el desarrollo de una política coherente para disponer de una energía competitiva, segura y sostenible. A nivel interno, esto significa la creación de un mercado de la energía competitivo a escala de la UE, así como la promoción de una combinación de energías sostenible, eficiente

y diversa. A nivel externo, deberíamos tratar de mejorar la transparencia, la gobernanza y el comercio en el sector de la energía en terceros países a través de condiciones no discriminatorias de tránsito y de acceso de terceros a la infraestructura de oleoductos para la exportación, así como contribuyendo a la mejora de las capacidades de producción y exportación y al desarrollo de la infraestructura de transporte de la energía. La diversidad de las fuentes, el suministro y el tránsito es esencial para nuestras políticas internas y externas.

La continuación del crecimiento económico a través del comercio puede tener implicaciones medioambientales, especialmente para la biodiversidad y el **clima**. Nuestras políticas de competitividad externa deberán fomentar la eficacia energética, el uso de energías renovables, incluidos biocombustibles, las tecnologías con bajo nivel de emisiones y un uso racional de la energía en Europa y en el mundo, tanto para reducir el crecimiento de la demanda mundial de energía como para reforzar la seguridad del suministro. En particular, deberán examinarse en mayor detalle los vínculos entre la política comercial y el cambio climático.

iii) Nuevas áreas de crecimiento: Será preciso insistir en mayor medida en la apertura de los mercados y en normas más estrictas en nuevas áreas comerciales de importancia económica para nosotros, en particular los **derechos de propiedad intelectual (DPI), los servicios, la inversión, la contratación pública y la competencia**.

Los beneficios que aporta el acceso a nuevos mercados para las empresas de la UE se ve gravemente reducido si los países afectados no protegen suficientemente los **DPI**. Las conculcaciones de los DPI impiden que los titulares de los derechos obtengan ingresos por sus inversiones y, en última instancia, ponen en peligro la viabilidad de las empresas más innovadoras y creativas. En la actualidad, el mayor desafío es la puesta en práctica de los compromisos existentes, en particular en las economías emergentes. La Comisión ha destinado importantes recursos a combatir las falsificaciones y a hacer que se cumplan mejor los DPI en terceros países clave, como en el caso de China. Hemos reforzado la cooperación con socios como los EE.UU. y Japón en relación con los DPI, y hemos tomado medidas a fin de proteger las indicaciones geográficas de la UE. Pero queda mucho más por hacer.

Los servicios son la piedra angular de la economía de la UE. Representan el 77 % del PIB y del empleo, y son un ámbito en el que Europa posee una ventaja comparativa, con el mayor potencial de crecimiento de las exportaciones de la UE. La progresiva liberalización del comercio de servicios es un factor importante del futuro crecimiento económico, incluido el mundo en desarrollo. La UE deberá negociar la liberalización de los servicios con socios comerciales clave, especialmente cuando el acceso a los mercados sea difícil o nuestros socios hayan realizado pocos compromisos en el marco de la OMC.

La mejora de las condiciones de **inversión** en terceros países para los servicios y otros sectores puede realizar una importante contribución al crecimiento, tanto en la UE como en los países receptores. A medida que se globalizan las cadenas de suministro, crece la importancia de la capacidad de invertir libremente en terceros mercados. La geografía y la proximidad siguen siendo importantes. El establecimiento de una presencia «física» en un país extranjero ayuda a las empresas de la UE a aprovechar las oportunidades de negocio, hace más predecible el flujo del comercio, y consolida la imagen y la reputación de la empresa y del país de origen.

La contratación pública es un ámbito con un importante potencial sin explotar para los exportadores de la UE. Las empresas de la UE son líderes mundiales en ámbitos tales como los equipos de transporte, las obras públicas y los servicios públicos, pero se enfrentan a

prácticas discriminatorias en casi todos nuestros socios comerciales, que impiden, de hecho, oportunidades de exportación. Se trata probablemente del mayor sector comercial que sigue estando protegido de las disciplinas multilaterales.

La falta de **competencia** y la inexistencia de normas sobre las ayudas estatales en terceros países limita el acceso a los mercados, ya que eleva nuevas barreras que sustituyen a los aranceles o a las barreras no arancelarias tradicionales. La UE tiene un interés estratégico en el desarrollo de cooperación y normas internacionales sobre políticas en materia de competencia a fin de garantizar que las empresas europeas no sufran en terceros países debido a unas subvenciones desmedidas a las empresas locales o por prácticas contrarias a la competencia. Queda mucho por hacer en este ámbito. En la mayoría de los países existe poca transparencia sobre la concesión de ayudas.

En todos estos ámbitos, es esencial disponer de normas transparentes, eficaces y respetadas. Un cumplimiento estricto de estas normas en Europa es el fundamento de nuestra competitividad, pero también debemos trabajar con otros a fin de garantizar que sus reglas y normas sean de calidad similar.

4. AGENDA: UN PLAN DE ACCIÓN EN FAVOR DE LA COMPETITIVIDAD EXTERNA DE LA UE

A partir de este análisis, deberíamos elaborar un plan de acción para los próximos meses y años. Nuestros objetivos deberían consistir en influir en las fuerzas que impulsan el cambio, aprovechar las oportunidades que ofrece la globalización y gestionar los riesgos. Se trata de un desafío que ocupa un lugar central en la Comunicación de la Comisión de 10 de mayo de 2006 «*Una agenda de los ciudadanos - Logrando resultados para Europa*». El papel de liderazgo de la Comisión, en estrecha cooperación con los Estados miembros, el Parlamento y otras partes, en lo que respecta a las políticas comerciales de la UE, es un factor único que fortalece a Europa, un papel que no se repite en ninguna otra política. Pero debemos garantizar que nuestras prioridades y métodos estén adaptados a los desafíos del futuro.

4.1. A nivel interno

La Estrategia de Lisboa renovada establece una agenda coherente para adaptar las economías europeas al nuevo entorno global. A fin de garantizar que nuestras normas internas respondan a las nuevas presiones y oportunidades, en la *agenda de los ciudadanos* se propuso una revisión fundamental del mercado único. En ella se examinará cómo el mercado interior puede ayudar en mayor medida a que las empresas europeas efectúen los cambios necesarios para competir a nivel internacional mediante la diversificación, la especialización y la innovación. Pero existen otras iniciativas en el ámbito de las políticas que deberíamos impulsar en la actualidad.

Nuestro proceso de elaboración de las políticas debería tener en cuenta los desafíos de la competitividad global. Cuanto mayor es la coherencia de las normas y las prácticas con nuestros socios principales, más se benefician las empresas de la UE. Debemos desempeñar un papel de liderazgo a la hora de compartir las mejores prácticas y de elaborar reglas y normas mundiales. Para hacerlo con eficacia, debemos tener en cuenta asimismo la dimensión exterior en el momento de elaborar nuestras normas y estándares. No se trata de suavizar nuestras normas, sino de adoptar un enfoque abierto y flexible en el establecimiento de nuestras normas y de tratar de evitar futuros roces comerciales, cuando sea posible, con lo que

se apoya a las empresas europeas. Esto ya forma parte de nuestro plan de trabajo para una mejor normativa en la UE, pero podemos hacer aún más. Un instrumento clave para ello es la cooperación internacional y bilateral en materia de normas.

Los ciudadanos europeos esperan percibir resultados positivos del cambio económico y estructural. Los argumentos en favor de la apertura se ven socavados si sus beneficios no alcanzan a los ciudadanos. La Comisión y los Estados miembros tienen que desempeñar un papel importante para asegurar que los beneficios de la apertura comercial y la globalización alcancen a todos los ciudadanos y no queden únicamente en manos de intereses específicos. Tras la liberalización del comercio de productos textiles a finales de 2005, estos beneficios no se han transmitido de forma coherente. La Comisión efectuará un seguimiento sistemático de las importaciones y los precios de consumo antes de estudiar nuevas medidas.

Las empresas y las personas necesitan tiempo y previsibilidad para adaptarse a los cambios. La nueva generación de programas de política de cohesión de la UE ofrecen oportunidades para prever, preparar y reaccionar a los cambios relacionados con la globalización. Debemos aprovechar estas oportunidades. Asimismo, el Fondo Europeo de Adaptación a la Globalización proporcionará una respuesta rápida a los problemas puntuales y claramente definidos que pudiera provocar la reestructuración. El objetivo debe consistir en promover la adaptación, el crecimiento sostenible y el empleo, en lugar de proteger empresas o puestos de trabajo concretos ante el cambio inevitable. También facilitaremos los intercambios para las empresas en Europa, modernizando las aduanas de la UE mediante una revisión del Código Aduanero e introduciendo la aduana electrónica.

4.2. A nivel externo

i) La OMC

El mundo necesita un sistema comercial multilateral sólido. Esta es la manera más eficaz de expandir y gestionar el comercio en beneficio de todos y proporciona un marco único para la resolución de litigios.

Europa no le va a dar la espalda al multilateralismo. Seguimos siendo fieles a nuestro compromiso en favor del multilateralismo y estamos preparados para pagar un precio razonable a fin de que el sistema siga prosperando. La suspensión de las negociaciones de Doha es una oportunidad perdida para el crecimiento y el desarrollo global. La UE ha presentado importantes ofertas de liberalización, incluida la agricultura, y ha expresado claramente su voluntad de seguir avanzando dentro de los límites de su mandato actual como parte de un acuerdo global. **Europa sigue estando comprometida con la OMC y está trabajando intensamente a fin de reiniciar las negociaciones tan pronto como lo permitan las circunstancias en otros países.**

ii) Acuerdos de libre comercio

Los acuerdos de libre comercio (ALC), si se les aplica un planteamiento adecuado, pueden aportar una contribución a las normas de la OMC y a otras normas internacionales debido a que promueven con mayor intensidad y rapidez la apertura y la integración, abordan temas que no están listos para el debate multilateral y preparan el terreno para el siguiente nivel de liberalización multilateral. Pueden abordarse muchos temas clave a través de los ALC, incluidos la inversión, la contratación pública, la competencia, otras cuestiones reglamentarias

y el cumplimiento de los DPI, que en la actualidad no entran dentro de las competencias de la OMC.

Pero los ALC también presentan riesgos para el sistema comercial multilateral. Pueden complicar el comercio, erosionar el principio de no discriminación y excluir a las economías más débiles. Los ALC, para que tengan un efecto positivo, deben poseer un alcance general, prever la liberalización de básicamente todo el comercio e ir más allá de las disciplinas de la OMC. La prioridad de la UE debe consistir en garantizar que cualquier nuevo ALC, incluidos los propios, sirva de soporte, y no de traba, de la liberalización multilateral.

Los ALC no son en ningún caso nuevos para Europa. Por ejemplo, desempeñan un papel importante en las zonas próximas a la UE al reforzar los vínculos económicos y reglamentarios con la misma. Forman parte de nuestras negociaciones para los Acuerdos de Asociación Económica con los países de África, el Caribe y el Pacífico, y para futuros acuerdos de asociación con América Central y la Comunidad Andina. Pero, si bien nuestros actuales acuerdos bilaterales apoyan adecuadamente nuestros objetivos de vecindad y desarrollo, nuestros principales intereses comerciales, incluido en Asia, están peor atendidos. Asimismo, el contenido de estos acuerdos sigue siendo limitado. En las diferentes negociaciones bilaterales deberíamos seguir teniendo en cuenta otros temas y el papel más amplio de la política comercial en las relaciones exteriores de la UE. Pero, a fin de que la política comercial contribuya a crear empleo y a impulsar el crecimiento, los factores económicos deben desempeñar una función primaria en la elección de los futuros ALC.

Los criterios económicos clave para nuevos socios de ALC deberían ser el potencial del mercado (tamaño de la economía y crecimiento) y el nivel de protección contra los intereses exportadores de la UE (aranceles y barreras no arancelarias). También deberíamos tener en cuenta las negociaciones de nuestros posibles socios con competidores de la UE, el efecto probable de esto en los mercados y la economía de la UE, y el riesgo de que pueda erosionarse el acceso preferencial a los mercados de la UE de que disfrutaban en la actualidad nuestros socios de países vecinos y de países en desarrollo.

A partir de estos criterios, emergen como prioridades la **ASEAN**, **Corea** y el **Mercosur** (con el que se están celebrando negociaciones). Los tres combinan elevados niveles de protección con un gran potencial de mercado y están negociando activamente ALC con competidores de la UE. Asimismo, **India**, **Rusia** y el **Consejo de Cooperación del Golfo** (con los que también se está negociando) poseen un potencial de mercado así como unos niveles de protección que les convierten en un interés directo para la UE. China también cumple muchos de estos criterios, pero requiere una especial atención debido a las oportunidades y riesgos que presenta.

En cuanto al contenido, los nuevos ALC impulsados por la competitividad deberían ser globales y ambiciosos en su ámbito de aplicación, teniendo como objetivo el grado más elevado posible de liberalización comercial, incluida una amplia liberalización de los servicios y la inversión. Debería elaborarse un nuevo y ambicioso modelo de acuerdo de inversión de la UE en estrecha coordinación con los Estados miembros. En los casos en los que nuestros socios hayan firmado ALC con otros países que son competidores de la UE, deberíamos tratar de conseguir, como mínimo, las mismas condiciones. Deberían asimismo eliminarse las restricciones cuantitativas a las importaciones y todas las formas de derechos, impuestos, gravámenes y restricciones a las exportaciones.

Los ALC también deberían abordar, cuando sea posible, las barreras no arancelarias a través de una convergencia reglamentaria y contener disposiciones sólidas sobre facilitación del comercio. Deberían poseer disposiciones más sólidas sobre los DPI y la competencia, con la inclusión, por ejemplo, de disposiciones sobre la aplicación de los derechos de propiedad intelectual de conformidad con la Directiva comunitaria de aplicación. Trataremos de incluir disposiciones sobre buena gobernanza en el ámbito financiero, fiscal y judicial, cuando sea pertinente. También deberíamos garantizar que las normas de origen en los ALC sean más sencillas y modernas y que reflejen las realidades de la globalización. Estableceremos mecanismos internos para supervisar la puesta en práctica y los resultados de los nuevos ALC.

Cuando se examinen nuevos ALC, deberemos procurar que se refuerce el desarrollo sostenible a través de nuestras relaciones comerciales bilaterales. Esto podría incluir la incorporación de nuevas disposiciones de cooperación en ámbitos relacionados con la normativa laboral y la protección del medio ambiente. También tendremos en cuenta las necesidades de desarrollo de nuestros socios y el posible impacto de cualquier acuerdo en otros países en desarrollo, en particular los efectos potenciales en el acceso preferente de países pobres a los mercados de la UE. Debería incluirse el posible impacto en el desarrollo como parte de la evaluación del impacto global que se efectuará antes de decidir el inicio de las negociaciones de un ALC. De conformidad con nuestra postura en la OMC, alentaremos a nuestros socios en los ALC a facilitar el acceso a sus mercados de los países menos desarrollados, si es posible, mediante la concesión de un acceso libre de derechos y contingentes.

Todo esto exige un elevado nivel de ambición. La negociación de acuerdos bilaterales puede ser compleja y exigente, pero debemos crear puntos de partida sólidos a partir de los cuales se inicien las negociaciones. Deberemos garantizar que compartimos ambiciones similares con nuestros posibles socios desde el principio a fin de evitar que las negociaciones se estanquen posteriormente debido a que las expectativas eran diferentes. La decisión de emprender negociaciones debería tomarse caso por caso, a partir de estos criterios económicos, pero también de la disposición de nuestros socios y de consideraciones políticas más amplias. Las disposiciones de los ALC deberían formar parte integral de las relaciones globales con el país o la región de que se trate. La mejor manera de conseguirlo dentro del marco institucional más amplio deberá establecerse caso por caso.

iii) Comercio transatlántico y competitividad

La relación comercial transatlántica es, con gran diferencia, la mayor del mundo, y el núcleo de la economía global. Los beneficios económicos de la supresión de las barreras no tradicionales que se encuentran detrás de las fronteras podrían ser significativos en la UE y los EE.UU. Hemos tratado de hacerlo durante un cierto tiempo, en el último caso a través de la Iniciativa Económica Transatlántica, inaugurada en 2005, y de una serie de diálogos reglamentarios. A pesar de haberse conseguido algunos progresos, ha resultado ser un asunto espinoso y se precisa un nuevo impulso.

Asimismo, debemos trabajar juntos para hacer frente a los desafíos globales. Nuestro peso en la economía mundial implica que la cooperación entre la UE y los EE.UU. en ámbitos tales como la protección de los DPI o la seguridad del comercio tendrá una gran importancia.

iv) China

China es el caso concreto más importante que mostrará la capacidad de Europa para conseguir que la globalización sea una oportunidad para el empleo y el crecimiento. China se enfrenta a grandes desafíos a la hora de hacer frente a diversos problemas sociales, medioambientales y económicos. Europa debe considerar a China como una oportunidad, un desafío y un posible socio.

La Comisión establecerá una estrategia global sobre China en las próximas semanas. Esta estrategia establecerá una serie clara de prioridades en el ámbito comercial y económico, se centrará en desafíos clave tales como la aplicación de los derechos de propiedad intelectual y cuestiones relacionadas con el acceso a los mercados y las oportunidades de inversión, y destacará la necesidad de una cooperación más intensa dentro de la Comisión, y con los Estados miembros y otras partes, a la hora de abordar estos asuntos.

v) Cumplimiento de los DPI

La UE debería tratar de reforzar las disposiciones en materia de DPI en futuros acuerdos bilaterales y la puesta en práctica de los compromisos existentes a fin de reducir las conculcaciones de los DPI y la producción y la exportación de productos falsificados. La Comisión reforzará sus actividades de vigilancia de la aplicación de la normativa y de cooperación con una serie de países prioritarios, en particular China, Rusia, la ASEAN, Corea, Mercosur, Chile y Ucrania, y nos esforzaremos en mejorar el cumplimiento de la normativa en Turquía en el contexto de las negociaciones de adhesión. Esto incluirá el refuerzo de la cooperación aduanera, la creación y el refuerzo de los diálogos sobre DPI, el refuerzo de nuestra presencia sobre el terreno, la adjudicación de más recursos para apoyar a los titulares de derechos, en particular las PYME, y la sensibilización sobre las cuestiones relacionadas con los DPI entre las empresas de la UE, especialmente las que operan en China.

vi) Estrategia renovada de acceso a los mercados

La estrategia de acceso a los mercados de la UE se puso en marcha en 1996 con el fin de contribuir a la aplicación de los acuerdos multilaterales y bilaterales y a la apertura de los mercados de terceros países. Tiene como objetivo informar a los exportadores sobre las condiciones de acceso a los mercados y crear un marco para hacer frente a las barreras al comercio. La base de datos sobre el acceso a los mercados, creada en apoyo de esta estrategia, ha contribuido a informar a las empresas y los responsables políticos sobre las condiciones de los mercados, pero no ha alcanzado todo su potencial.

La Comisión presentará una Comunicación sobre su estrategia renovada de acceso a los mercados a principios de 2007. Es probable que ello implique el establecimiento de prioridades periódicas en sectores y mercados en los que la eliminación de las barreras comerciales aportaría los mayores beneficios para los exportadores de la UE.

La Comisión deberá concentrar los recursos en países clave, invertir en experiencia técnica, coordinar instrumentos políticos y trabajar en colaboración más estrecha con los Estados miembros, la industria y los exportadores. También deberíamos aprovechar la experiencia de las negociaciones existentes para determinar lo que funciona y lo que no cuando se trata de eliminar barreras más complejas.

vii) Contratación pública

Casi todos los principales socios comerciales de la UE tienen prácticas restrictivas de contratación pública que discriminan a los proveedores de la UE. La Comisión está estudiando la posibilidad de presentar una propuesta sobre estas prácticas a fin de garantizar unas condiciones de igualdad para los proveedores de la UE que presenten ofertas para contratos públicos en el exterior.

La mejor manera de abordar estos asuntos es alentar a los terceros países a que negocien acuerdos sustanciales con la UE. Debido a que unos contratos públicos abiertos en la UE son importantes para nuestra propia prosperidad, el desafío consiste en encontrar nuevas maneras de abrir los principales mercados exteriores de contratación pública sin cerrar los nuestros. Así pues, en los casos en que importantes socios comerciales hayan expresado claramente que no desean dirigirse hacia la reciprocidad, deberíamos examinar la posibilidad de introducir restricciones muy precisas al acceso a partes de la contratación pública de la UE a fin de alentar a nuestros socios a que ofrezcan una apertura recíproca de los mercados. Este enfoque no se aplicaría a los países menos desarrollados.

viii) Revisión de los instrumentos de defensa del comercio

Los instrumentos de defensa del comercio forman parte del sistema multilateral y contribuyen a garantizar que los beneficios de la apertura no se vean socavados por prácticas de fijación de precios, comerciales o de subvención desleales. Debemos asegurar que las otras partes apliquen normas estrictas cuando utilicen instrumentos de defensa del comercio y que se respeten plenamente las normas internacionales.

También debemos garantizar que nuestros instrumentos sean eficaces y estén adaptados a los cambios de la economía global. Por ejemplo, los fabricantes de la UE compiten cada vez más con distribuidores europeos que han subcontratado su producción en otras partes del mundo, lo que, en muchos casos, es la única manera de reaccionar a la competencia internacional y, de esta manera, contribuir a asegurar los puestos de trabajo en Europa. Los proveedores producen en más de un país, a menudo tanto dentro como fuera de la UE. En muchos casos, los productos ensamblados en un país contienen piezas producidas en otro. Los consumidores y los otros fabricantes esperan beneficiarse de una oferta más amplia, precios más reducidos y una mayor calidad. Debemos examinar si nuestros instrumentos nos permiten tener en cuenta esta gran variedad de intereses europeos.

En caso de prácticas desleales de subvención, debemos reforzar los requisitos de transparencia a nivel internacional así como nuestra capacidad de seguimiento de las prácticas en terceros países. Cuando esté justificado, recurriremos a los mecanismos de resolución de litigios de la OMC o a nuestros propios instrumentos de lucha contra las subvenciones para eliminar las prácticas de otros países que distorsionan indebidamente la competencia.

La Comisión recopilará los puntos de vista de expertos y partes interesadas para examinar la manera de reforzar nuestra utilización de los instrumentos de defensa del comercio en el siglo XXI, lo que desembocará en un Libro verde a finales del año en curso.

5. CONCLUSIÓN

Si se quiere garantizar la competitividad de Europa en la economía global eliminando las barreras al comercio deberán establecerse nuevas prioridades y nuevos enfoques de la política comercial, junto con normas de la UE de elevada calidad, y unos vínculos más fuertes entre

ambos enfoques. Asimismo, esta actuación deberá formar parte integrante de la Estrategia de Lisboa ampliada. Se necesitará una cooperación más estrecha dentro de la Comisión y con los Estados miembros, la industria y otras partes, en línea con las propuestas en materia de coherencia de la Comunicación de la Comisión «Europa en el mundo».

El medio principal y sustancial para conseguir nuestros objetivos sigue siendo el sistema de negociaciones multilaterales. Este es el motivo por el que Europa sigue estando fuertemente comprometida con el multilateralismo. El sistema de comercio mundial basado en la OMC es esencial para proporcionar previsibilidad, estabilidad y otras condiciones esenciales para el crecimiento global. Deberemos tratar de conseguir nuevas oportunidades, incrementando nuestro esfuerzo para abrir los mercados y hacer frente a las distorsiones comerciales dentro del sistema multilateral y a través de iniciativas bilaterales. Trataremos de crear las condiciones para una competencia global abierta y justa y de compartir nuestras reglas y normas con nuestros socios.

En los próximos meses, la Comisión propone:

A nivel interno:

- Garantizaremos que **las propuestas de políticas internas, a la vez que refuerzan las normas europeas, se ajustan a los desafíos de la competitividad global.**
- Garantizaremos que los **beneficios de la apertura comercial se transmitan** a los ciudadanos mediante un seguimiento de la evolución de las importaciones y de los precios de consumo.
- **Equiparemos a las personas para el cambio** a través de la nueva generación de programas de políticas de cohesión y del Fondo Europeo de Adaptación a la Globalización.

A nivel externo:

- Mantendremos nuestro **compromiso con la Ronda de Doha de negociaciones comerciales** y con la OMC como la mejor manera de abrir y gestionar el comercio mundial.
- Realizaremos propuestas sobre prioridades en materia de relaciones comerciales y de inversión con **China** como parte de una estrategia amplia para establecer una cooperación beneficiosa y justa.
- Pondremos en marcha la segunda fase de la estrategia de la UE **para hacer cumplir los DPI.**
- Realizaremos propuestas para una **nueva generación de ALC cuya selección y cuyas prioridades se determinarán cuidadosamente.**
- Realizaremos propuestas para **una estrategia renovada y reforzada de acceso a los mercados.**
- Propondremos medidas para abrir los mercados de la **contratación pública** de los países no pertenecientes a la UE.
- **Reexaminaremos la eficacia de nuestros instrumentos de defensa del comercio.**

Se trata de un programa de trabajo ambicioso concebido para reforzar la contribución de la política comercial al crecimiento y el empleo en Europa, contribuir a la liberalización del comercio mundial y complementar otros objetivos exteriores de nuestra política comercial, en particular los objetivos de desarrollo y vecindad. Será un elemento central a la hora de determinar la eficacia de la política comercial europea en los próximos meses y años.

Table 1: Market potential and key economic indicators of main EU trade partners

	Market potential 2005-25 (€ bn)**	GDP (2005, €Bn)	Annual average growth rates 2005-25 (%)*	Trade with the EU (2005, €Bn)	Share of EU trade (2005, %)
USA	449	10.144	3.2	412.7	18.5
China	204	1.573	6.6	209.4	9.4
Japan	74	3.920	1.6	116.4	5.2
India	58	607	5.5	40.0	1.8
ASEAN	57	714	4.9	115.1	5.2
Korea	45	598	4.7	53.3	2.4
Mercosur	35	677	3.6	51.0	2.3
Canada	28	849	2.6	40.8	1.8
GCC	27	412	4.3	87.6	3.9
Russia	21	526	3.0	163.0	7.3
Taiwan	18	268	4.3	36.5	1.6
Australia	17	526	2.5	30.1	1.4
HK	12	149	4.8	31.1	1.4
Iran	10	151	4.3	24.2	1.1
Ukraine	5	61	4.9	20.7	0.9

Source: World Bank, Global Insights and own calculations. Note: * Growth figures from Global Insights 2007-15.

** Indicates cumulative changes in market size: *economic size x growth*.

Table 2: World market shares in 2003 and change over the 1995-2003 period

	market share 2003 (in %)	change in market share between 1995 and 2003 (in percentage points)
EU	21.3	-1.1
Japan	10.5	-4.0
Korea	4.4	0.3
Russia	1.4	0.3
India	1.2	0.2
Ukraine	0.3	0.2
USA	13.8	-2.7
China	1.2	5.1
Hong Kong	1.8	0.5
Mediterranean	1.7	0.3
GCC	0.6	0.1
Mercosur	2.2	-0.1
Brazil	1.6	0.0
ASEAN	8.3	0.2
Rest of the world	18.6	0.6

Note: The sum of figures in the first column equals 100, the sum of figures in the last column is 0.

Source: UN Comtrade – Calculation by CEPII (2006) – report for DG Trade

Table 3: World market shares in low-, medium-, and high-quality products in 2003 and change over the 1995-2003 period

(level in percent and variation in percentage points)

	down-market		mid-market		up-market	
	2003	Variation	2003	Variation	2003	Variation
EU	12.9	-1.8	20.0	2.0	32.3	3.1
Japan	6.7	-2.2	11.7	-4.4	15.2	-6.9
Korea	5.1	-0.1	4.4	0.8	3.1	-0.6
USA	12.0	-3.7	13.6	-4.1	17.9	0.2
China	20.4	8.1	8.2	4.6	3.7	1.5
Mercosur	3.0	0.1	4.2	0.6	0.9	-0.1
ASEAN	7.4	-2.8	7.7	-1.5	5.3	-0.3

Source: UN Comtrade – Calculation by CEPII (2006) – report for DG Trade

Table 4: Contribution to the trade balance by quality of traded goods in 1995 and 2003

	EU	USA	Japan	Korea	India	Russia	China
2003							
Low-market	-56.6	-47.1	-18.9	74.8	73.2	14.1	182.7
Mid-market	-15.8	5.2	30.1	-19.2	-43.8	39.3	-57.0
Up-market	75.8	20.2	-0.9	-55.4	-36.9	-66.5	-88.9
not classified	-3.4	21.7	-10.3	-0.3	7.6	13.1	-36.8
<i>Degree of specialisation</i>	67.8	35.3	24.8	67.2	65.6	55.2	148.5
1995							
Low-market	-36.5	-36.4	-16.0	108.4	49.9	59.3	109.7
Mid-market	-20.8	25.1	23.9	-39.0	-29.6	42.6	-41.3
Up-market	61.0	10.1	-4.6	-68.5	-61.3	-112.5	-63.4
not classified	-3.7	1.3	-3.3	-0.9	41.0	10.6	-5.0
<i>Degree of specialisation</i>	52.3	32.1	20.5	94.8	57.3	94.7	94.2

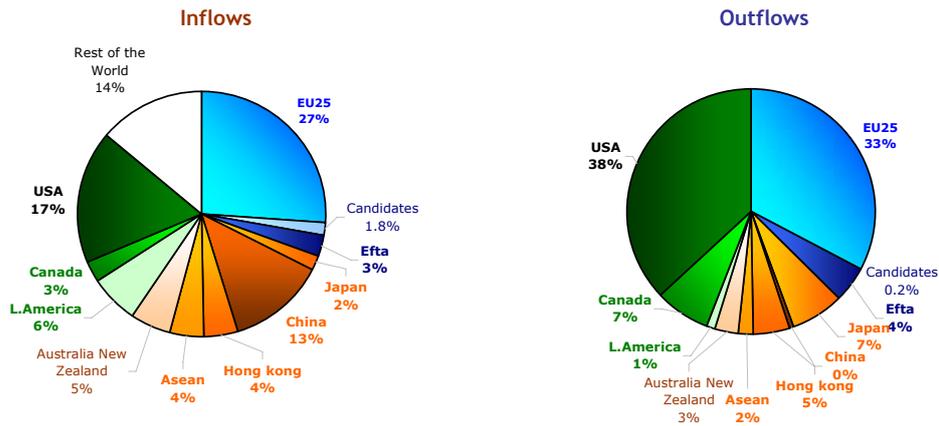
Note: when quantities are not available the breakdown by quality ranges is not possible.
Source: UN Comtrade – Calculation by CEPII (2006), report for DG Trade.

Table 5: Contribution to Trade Balance of high technology products by quality in 2003

	Quality	EU25	USA	Japan	Korea	Russia	India	China
High technology	all	-12.7	28.9	3.7	29.5	10.9	-44.4	-8.9
	not classified	-4.0	4.1	-0.4	-0.3	-0.2	-0.9	-3.5
	Low-market	-11.4	3.5	4.2	3.7	6.2	-17.8	38.8
	Mid-market	-2.0	6.7	6.1	7.8	-2.0	-7.1	-15.4
	Up-market	4.8	14.6	-6.1	18.4	6.8	-18.6	-28.7
Others	all	12.7	-28.9	-3.7	-29.5	-10.9	44.4	8.9
	not classified	0.6	17.7	-9.9	0.0	13.4	8.5	-33.3
	Low-market	-45.2	-50.6	-23.1	71.2	7.8	90.9	144.0
	Mid-market	-13.8	-1.4	24.0	-26.9	41.3	-36.7	-41.6
	Up-market	71.1	5.5	5.2	-73.7	-73.3	-18.3	-60.2

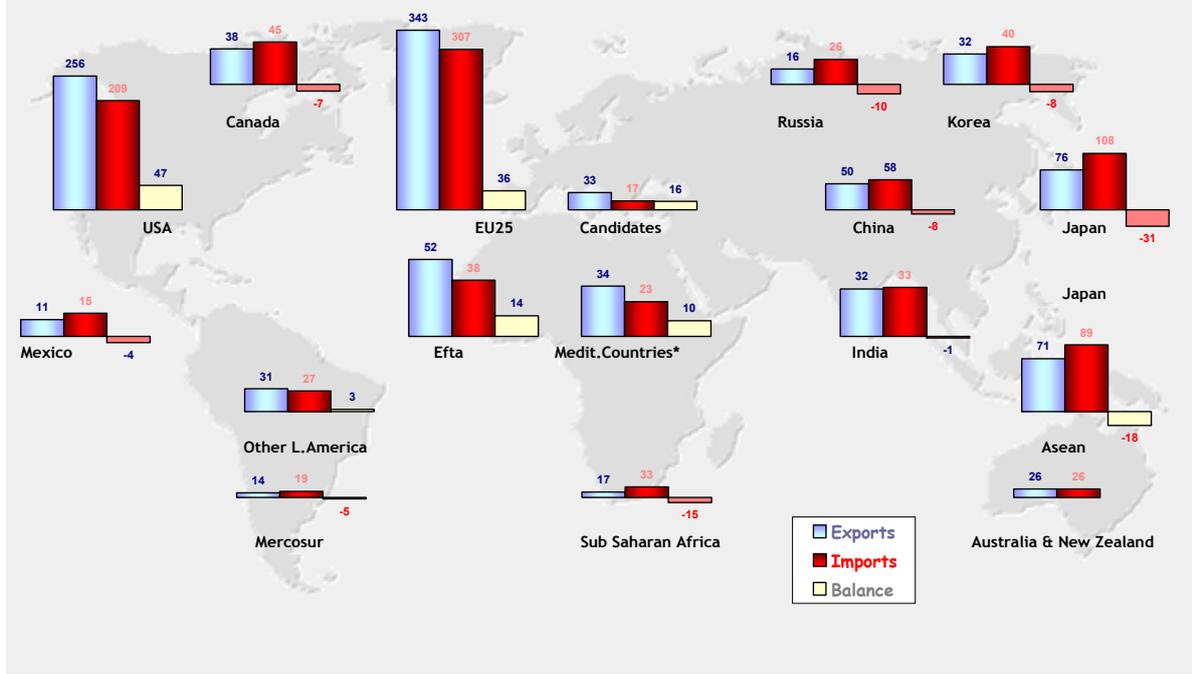
Note: when quantities are not available the breakdown by quality ranges is not possible.
Source: UN Comtrade – Calculation by CEPII (2006), report for DG Trade.

Share in World FDI Flows 2002-2004



Source: UNCTAD, Eurostat
World is calculated excluding intra-EU Trade.

Commercial Services World Trade, 2004 (billions of euros)



EU excluding intra EU Trade Candidates Bulgaria, Croatia, Romania, Turkey
Efta Iceland, Norway, Switzerland *Medit.Countries Algeria, Egypt, Israel, Jordan, Morocco, Syrian Arab Rep, Tunisia Latin America including the Caribbean
Mercosur Argentina, Brazil, Paraguay, Uruguay Asean Brunel, Cambodia, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippines, Singapore, Thailand, Vietnam.