

La Política comercial de la Unión Europea

Febrero de 2006

Índice

- 1. Algunos datos sobre el comercio mundial**
 - 2. La UE en el comercio mundial**
 - 3. Política comercial de la UE – Características básicas**
 - 4. Política comercial de la UE - Funcionamiento**
 - 5. Política comercial de la UE – Competir en el mundo**
 - 6. Política comercial de la UE – Contexto de la OMC**
- Conclusión**

1. Algunos datos sobre el comercio mundial

GLOBALIZACIÓN

Avances tecnológicos

Apertura comercial

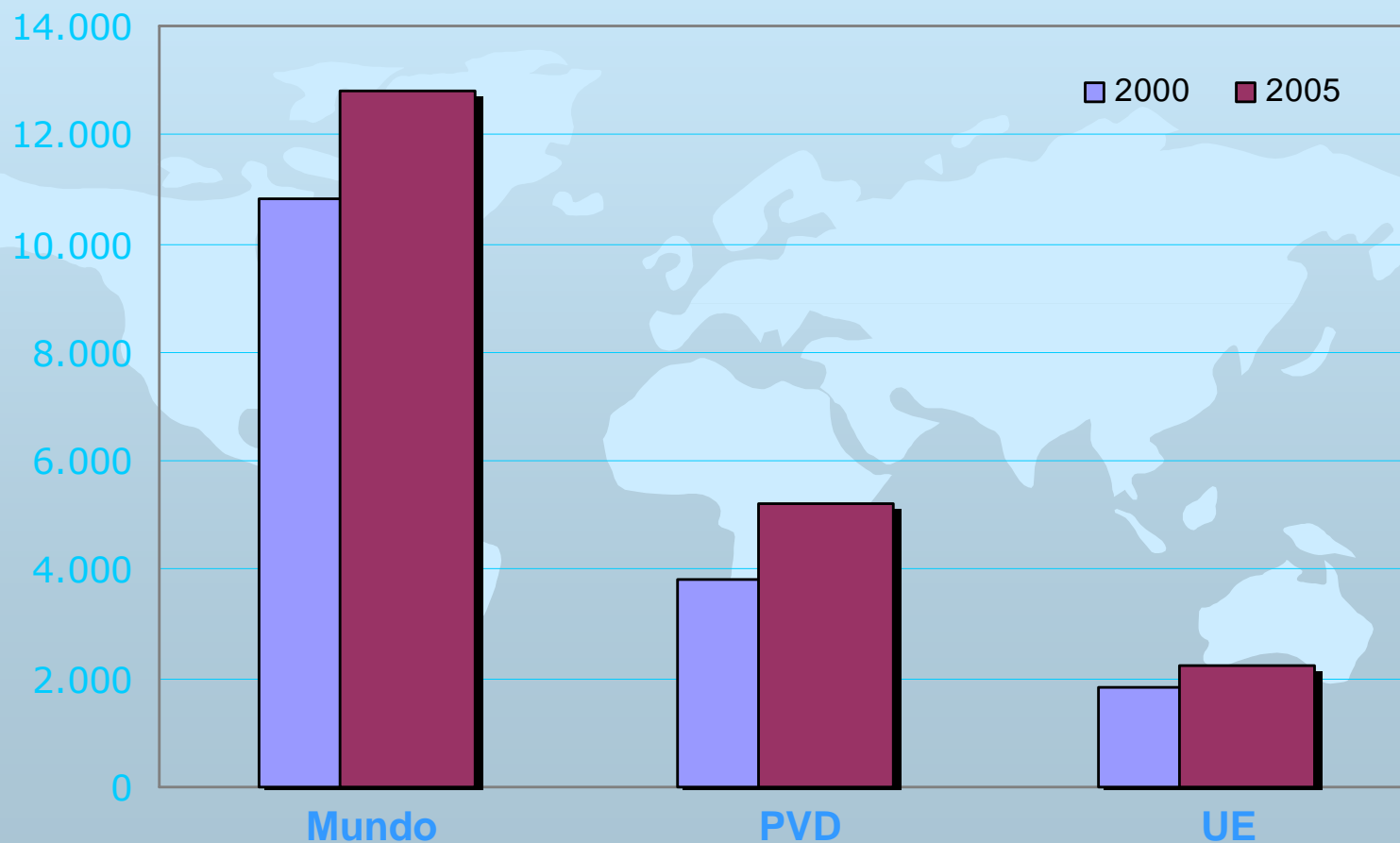
CONSECUENCIAS

- Oportunidades de crecimiento, pero efectos desestabilizadores
- Necesidad de gobernanza global -> normas e instituciones multilaterales para garantizar unas condiciones de igualdad y una mejor distribución de los beneficios
- Necesidad de reforzar la posición competitiva de la economía de la UE

1. Algunos datos sobre el comercio mundial

Miles de millones de €

Evolución del comercio mundial: 2000-2005
(comercio mundial = exportaciones + importaciones, excepto comercio interno de la UE)



Fuentes : Eurostat, OMC

2. La UE en el comercio mundial

El 19% del comercio mundial, el 17,5% del comercio mundial de mercancías, el 26% del comercio mundial de servicios

El mayor exportador

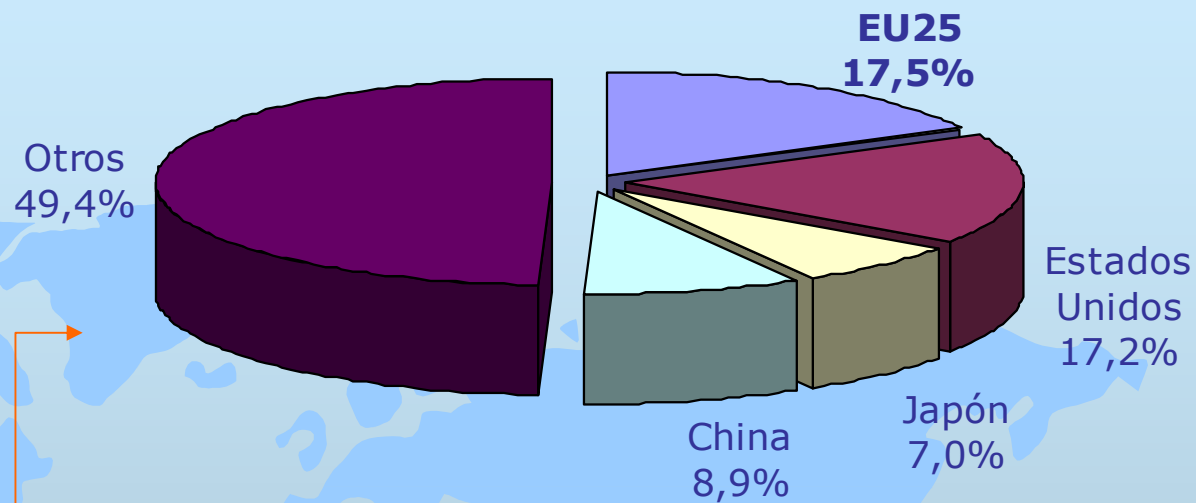
**UNA IMPORTANTE
POTENCIA COMERCIAL**

El segundo importador

Inversión directa extranjera (IDE): la EU-25 ha sido una de las principales fuentes (152.500 millones de €) y destinatarios (69.800 millones de €) de IDE del mundo en 2005

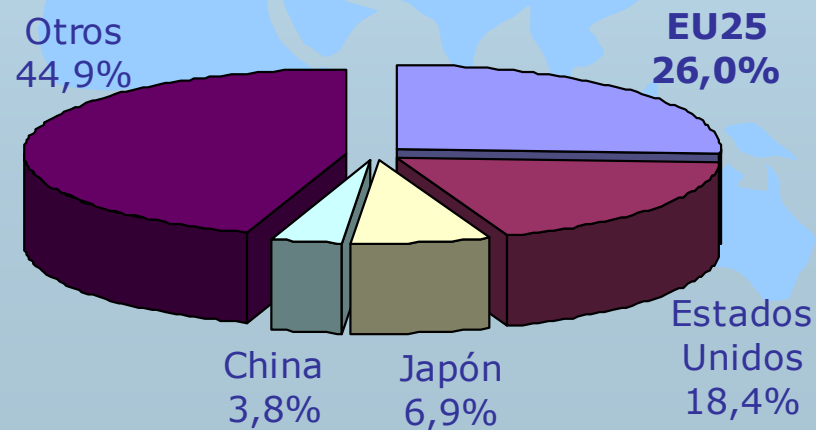
2. La UE en el comercio mundial

PARTICIPACIÓN EN EL COMERCIO MUNDIAL DE MERCANCIAS (2005)



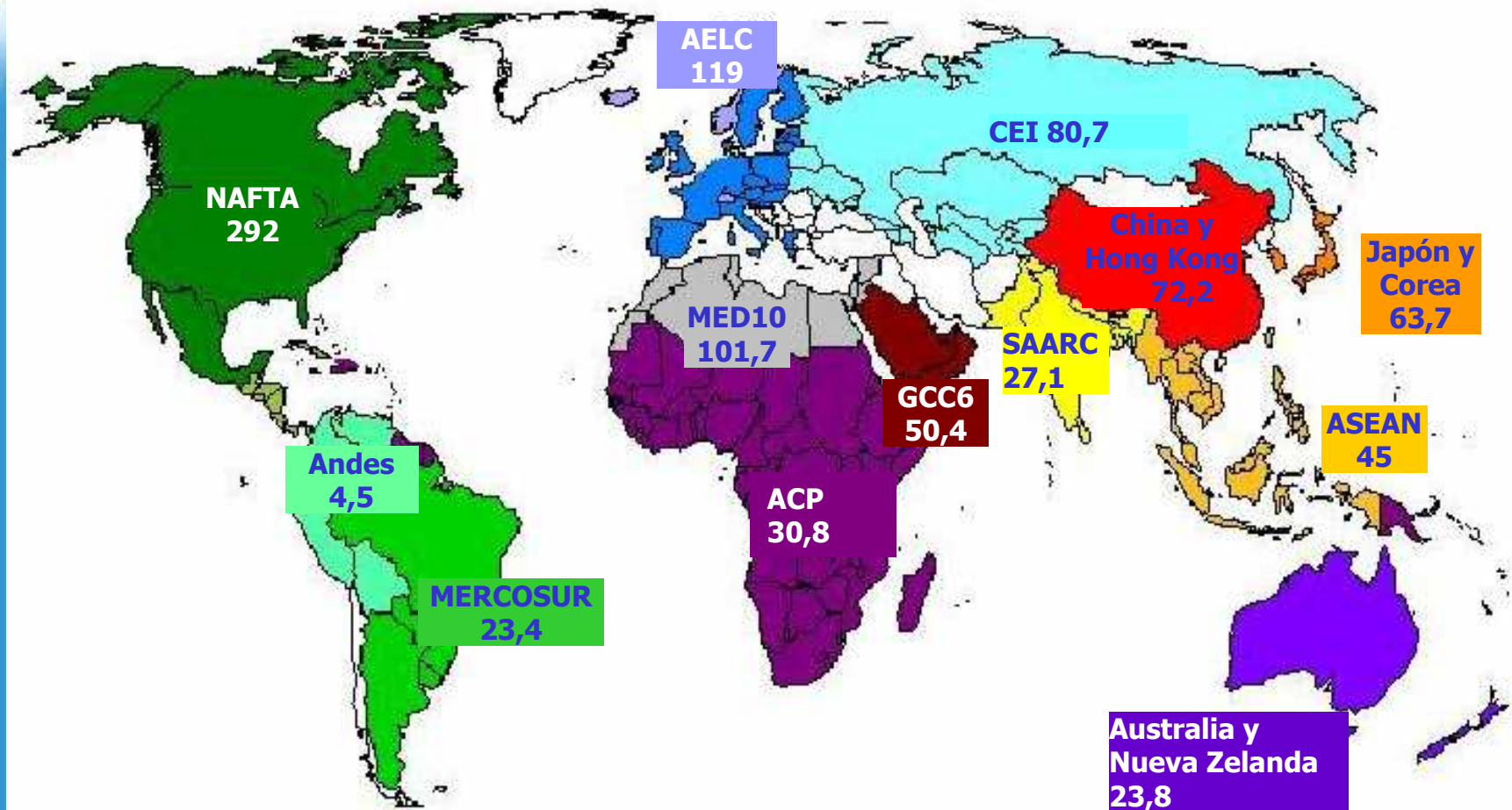
UNA
IMPORTANTE
POTENCIA
COMERCIAL

PARTICIPACIÓN EN EL COMERCIO MUNDIAL DE SERVICIOS (2005)



2. La UE en el comercio mundial

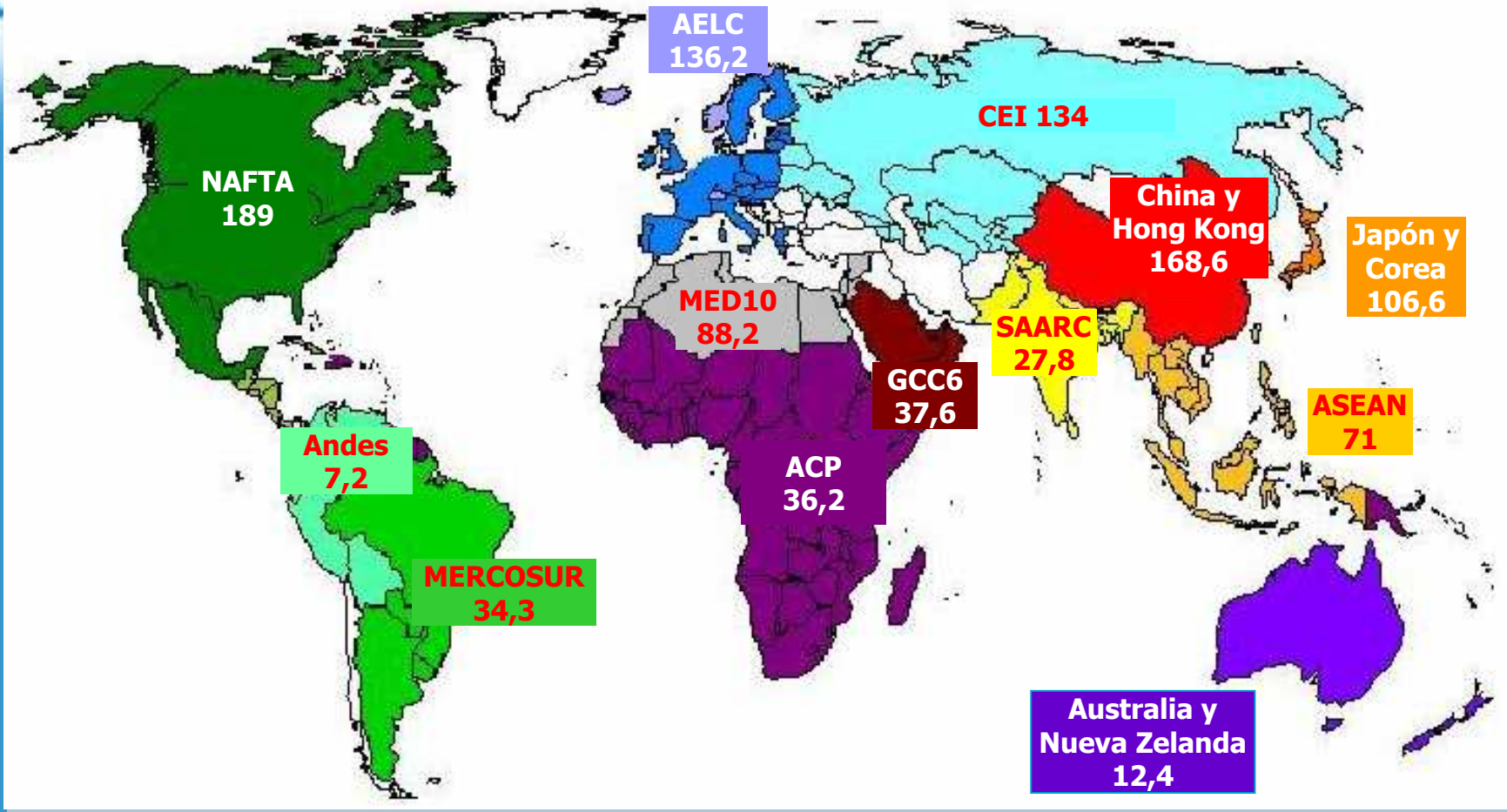
UE-25 Comercio de mercancías: **Exportaciones** por región (2005, miles de millones de euros)



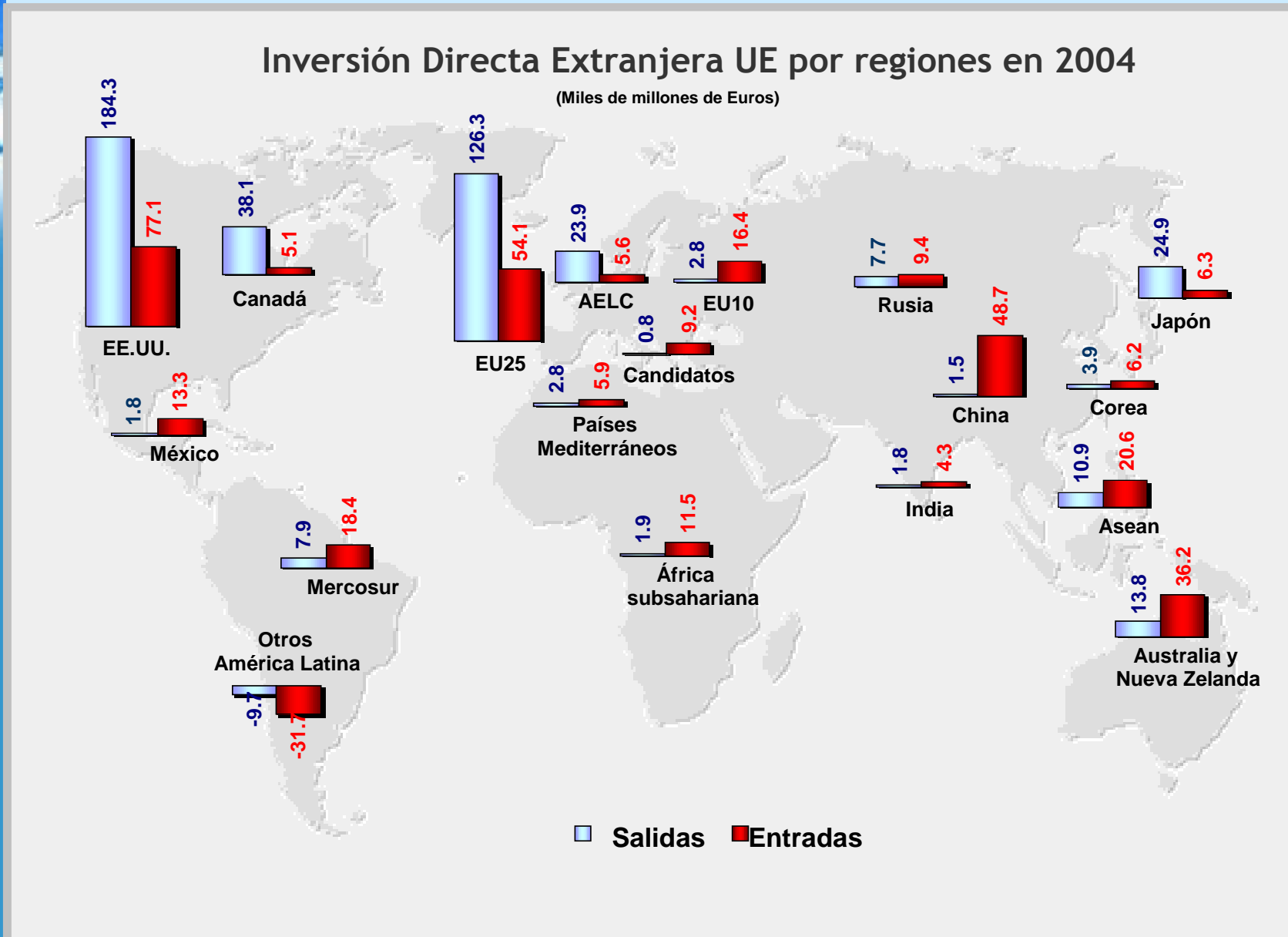


2. La UE en el comercio mundial

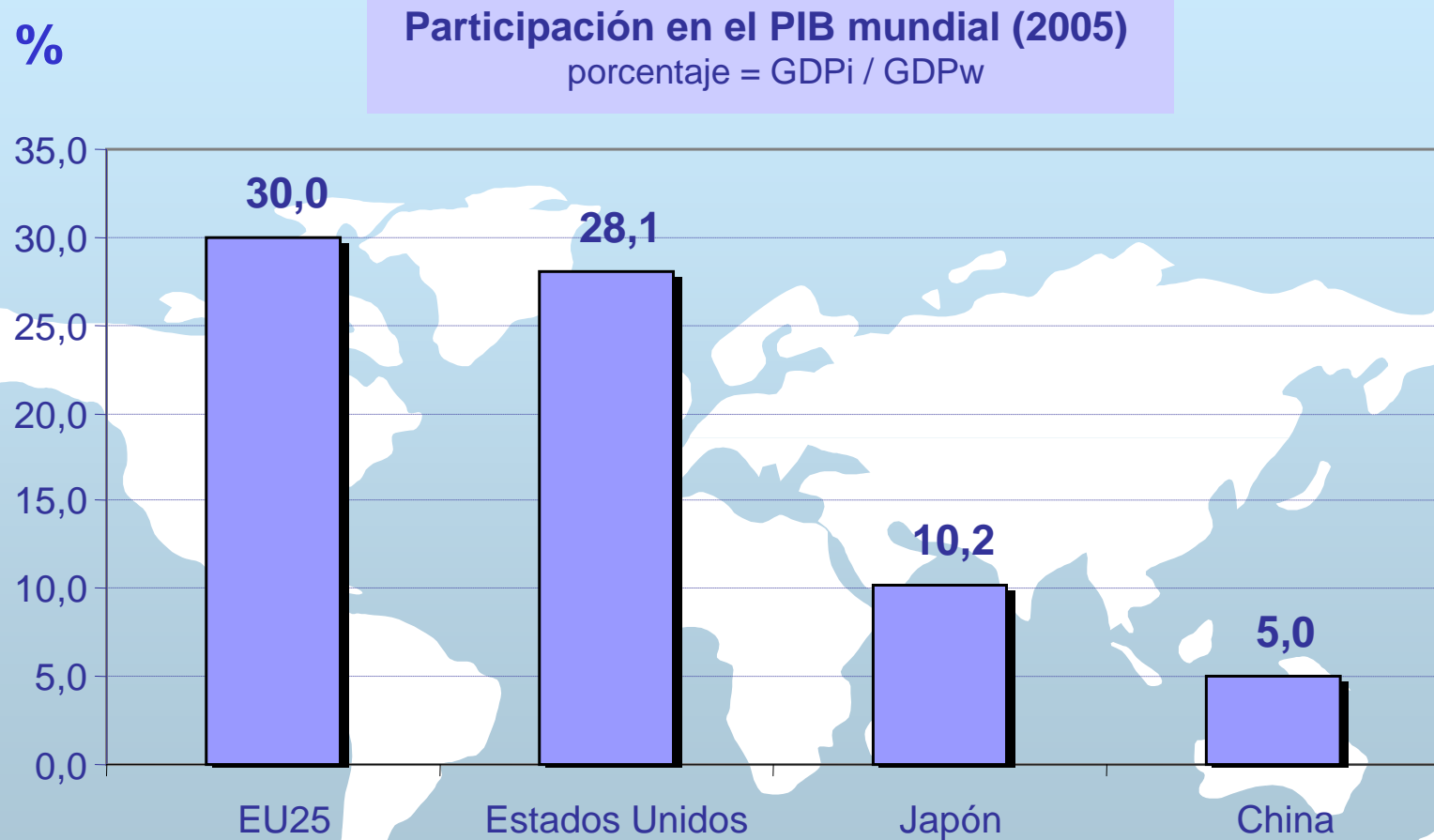
UE-25 Comercio de mercancías : **Importaciones** por región (2005, miles de millones de euros)



2. La UE en el comercio mundial



2. La UE en el comercio mundial

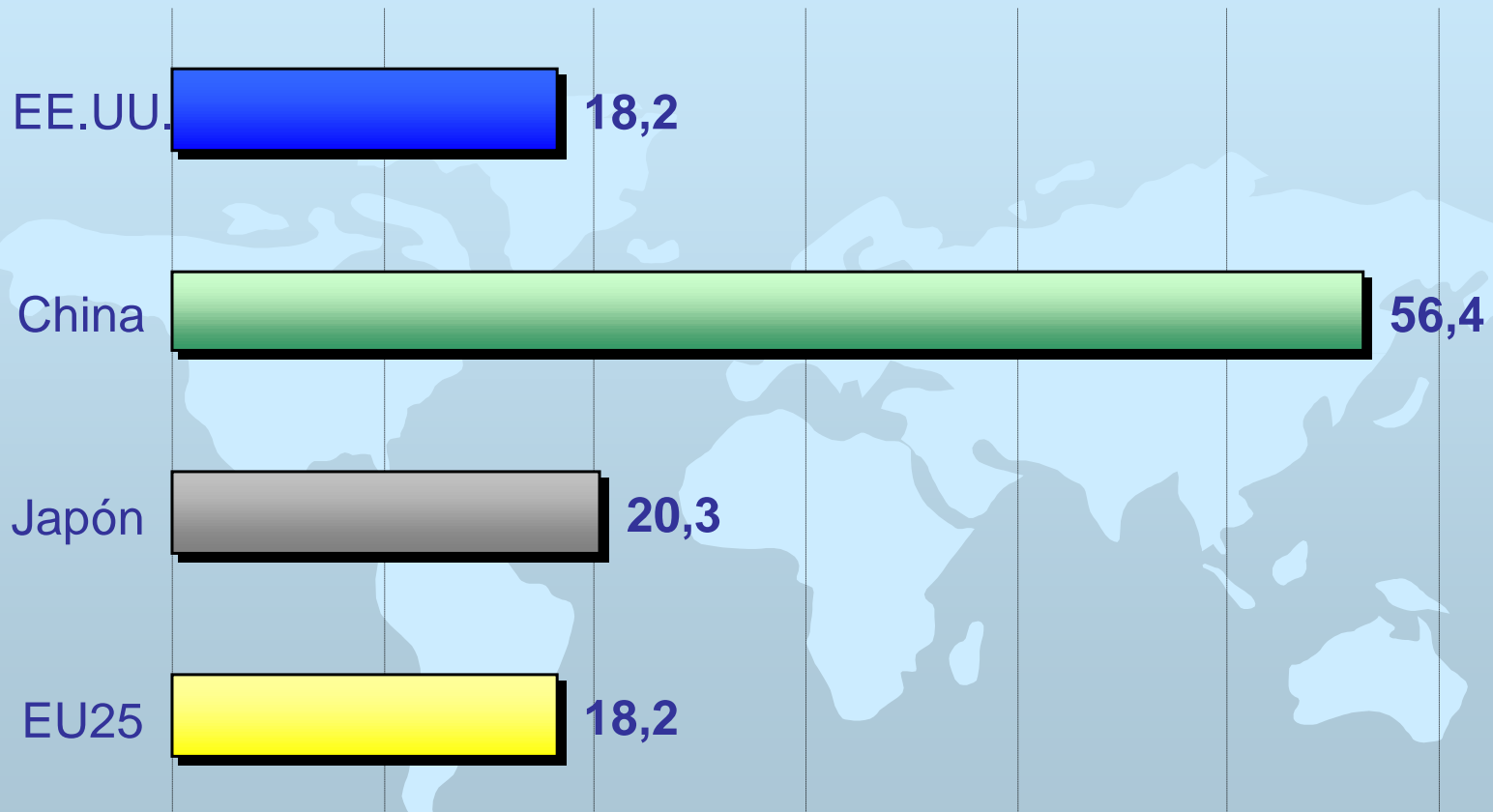


Fuente: Banco Mundial

2. La UE en el comercio mundial

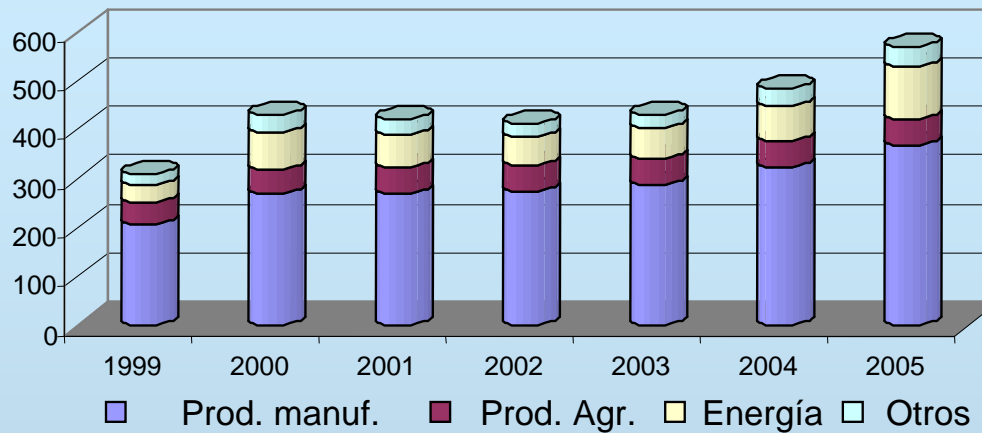
Grado de inserción en la economía mundial (2005)

RATIO comercio total = (Importaciones+Exportaciones, excl. energía)/PIB



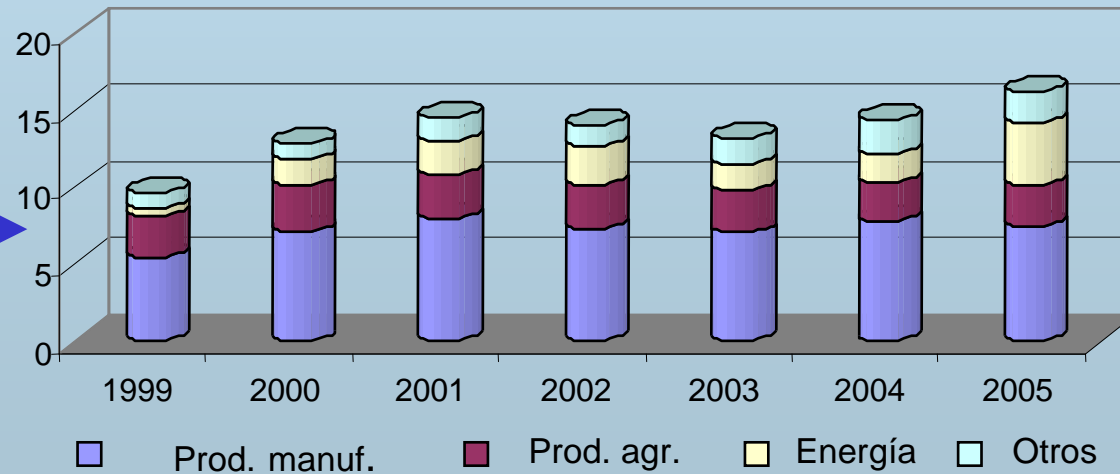
Fuentes: Eurostat, Banco Mundial

2. La UE en el comercio mundial

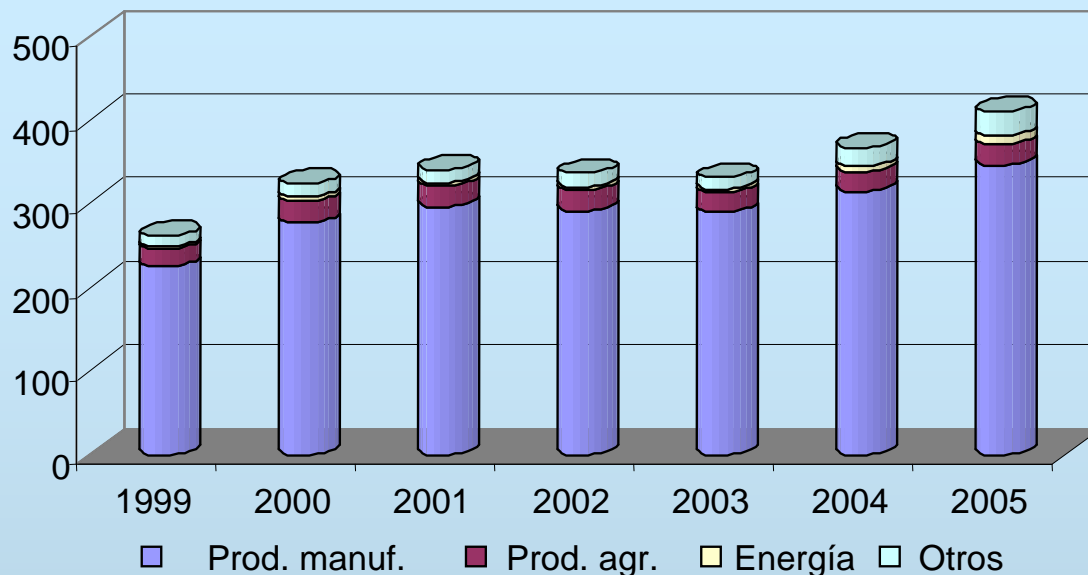


Importaciones de la UE procedentes de países en desarrollo (miles de millones de euros)

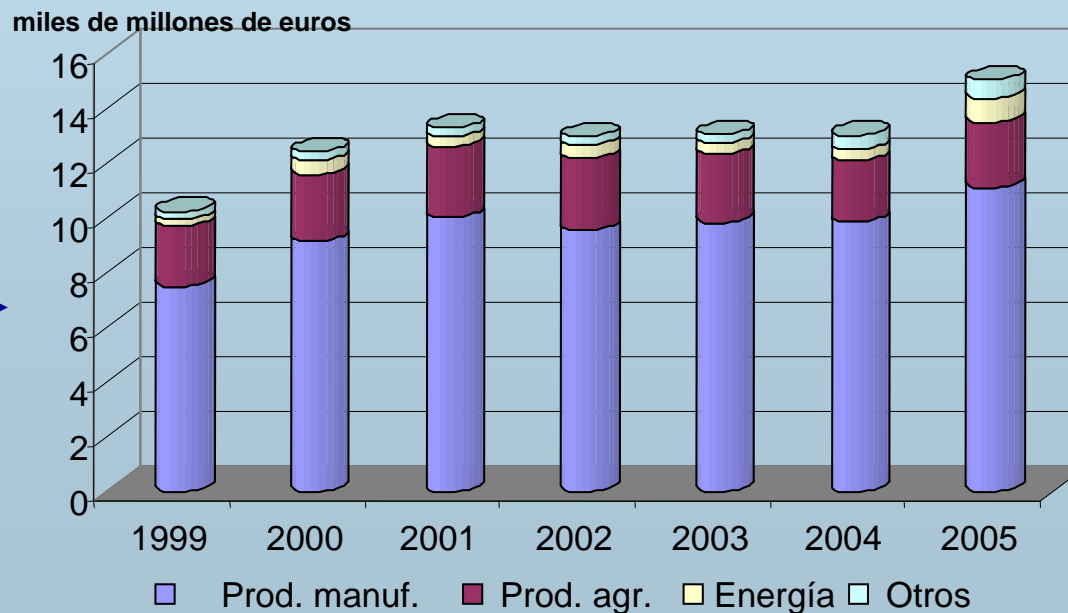
Importaciones de la UE procedentes de países menos desarrollados (miles de millones de euros)



2. La UE en el comercio mundial



Exportaciones de la UE a países menos desarrollados (miles de millones de euros)



3. Política comercial de la UE – Características básicas

En tanto que primera zona comercial del mundo

Tiene el máximo **interés** en:

- Mercados **abiertos**
- **Normativas** claras

Responsabilidad respecto de:

- Ciudadanos de la UE
- Resto del mundo

Necesidad de reforzar la **competitividad** de la UE en los mercados mundiales

3. Política comercial de la UE – Características básicas

Concepto de base de la política

Una economía europea competitiva en un sistema comercial mundial abierto organizado por normas multilaterales

Garantizar que la economía europea esté abierta al mundo y sea competitiva en los mercados exteriores

Asegurar un auténtico acceso a los mercados en otros países

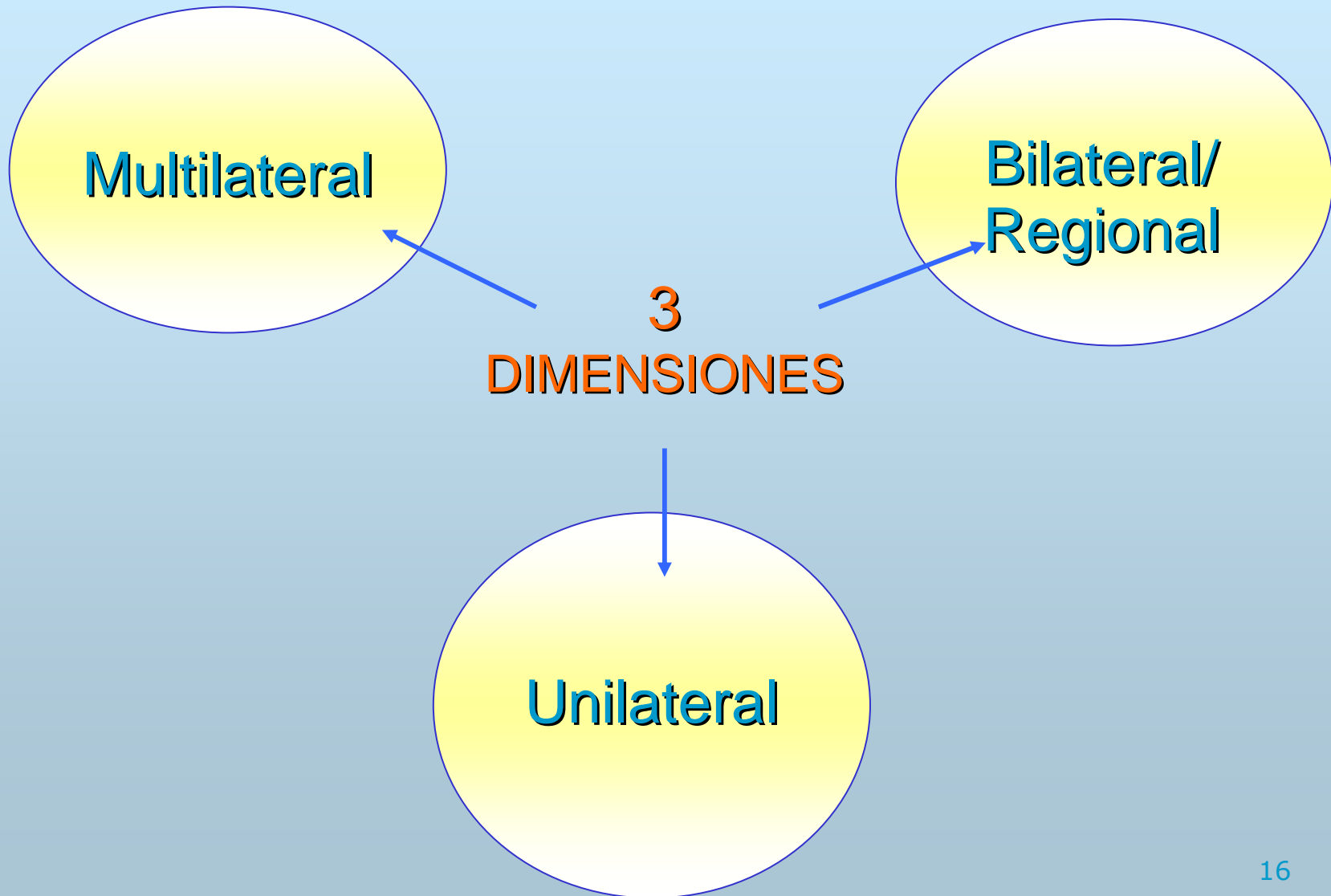
Apoyar un sistema comercial multilateral sólido

Los medios más eficaces de gestionar el comercio y aplicar las normas

Promover los valores europeos de democracia, Estado de Derecho, medio ambiente, derechos sociales... Poner en práctica el desarrollo sostenible



3. Política comercial de la UE – Características básicas



3. Política comercial de la UE – Características básicas

Multilateral

Desarrollada sobre todo en el marco de la OMC (= el medio más eficaz para gestionar el comercio) con el fin de promover un acceso al mercado con normas, en el contexto de la gobernanza mundial efectiva.



Incluida la promoción de los valores de la UE:

- Preocupaciones medioambientales
- Seguridad alimentaria
- Diversidad cultural
- ... y cómo promover las normas laborales fundamentales

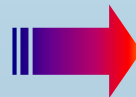
3. Política comercial de la UE – Características básicas

Bilateral/regional

Además de las negociaciones multilaterales de la OMC, la UE negocia **acuerdos bilaterales** con terceros países y **áreas regionales**. 121 países están potencialmente vinculados con la UE por acuerdos comerciales de ámbito regional, muchos de ellos negociados en la década de 1990.

Razones de la UE para negociar acuerdos bilaterales

- Expansión comercial y regulación (OMC+)
- Impulso del desarrollo y...
- ... fomento del desarrollo regional



Los acuerdos bilaterales clave de la UE incluyen:

- Acuerdos de Asociación Económica en negociación con países ACP (Cotonú)
- Acuerdos de Libre Comercio con AELC, EEE, Euromed, Mercosur (en negociación), México, Sudáfrica...
- Uniones aduaneras con Turquía, Andorra y San Marino
- Acuerdos de Asociación y Cooperación con Rusia y Ucrania

3. Política comercial de la UE – Características básicas

Unilateral

La UE aplica también **medidas unilaterales** como un instrumento más de su política comercial en interés del **desarrollo** y/o la **estabilidad política**, de acuerdo con las prioridades políticas clave de la Unión:

Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) - el instrumento clásico para fomentar el **desarrollo** es la concesión de preferencias arancelarias. El SPG de la UE concede a los productos importados de los países que se benefician del sistema el **acceso libre de derechos o una reducción arancelaria**.

Iniciativa “Todo menos armas” – un acuerdo SPG especial para los **países menos desarrollados**. Esta iniciativa concede acceso libre de derechos a las importaciones de todos los productos procedentes de PMD, salvo armas y municiones, sin restricciones cuantitativas.

Preferencias asimétricas, p. ej., para los Balcanes y Moldova, con objeto de garantizar la paz, la estabilidad, la libertad y la prosperidad económica en la región.

3. Política comercial de la UE – Características básicas

La UE es el mercado más abierto para los países pobres

178 países y territorios en desarrollo se benefician del SPG de la UE.

En 2003, las importaciones de la UE que se beneficiaron del SPG ascendieron a 50 000 millones de €. Bangladesh fue el principal beneficiario, seguido de China, Pakistán, Brasil, Malasia e India.

Datos clave sobre el Sistema de Preferencias Generalizado (SPG)

Los 49 países menos adelantados ("Todo menos armas") se benefician de un acceso libre de derechos y contingentes para la casi totalidad de las exportaciones a la UE por un período ilimitado de tiempo.

El SPG se aplica por períodos de 10 años, creando un marco estable para los operadores comerciales y económicos. Se están elaborando nuevas directrices para el período 2006-2015.

3. Política comercial de la UE – Características básicas

Nuevo SPG en el período 2006-2015: simplifica el mecanismo de graduación y reduce el sistema a tres regímenes

- **Régimen general:** mayor cobertura de productos, de 6900 a 7200 (principalmente sectores agrícolas y pesqueros de interés para países en desarrollo).
 - **Régimen especial** para países menos desarrollados: Todo menos armas.
 - **Nuevo SPG+ especial** para países vulnerables = 7200 productos libres de derechos si el país cumple los criterios:
-
- Ratificación y aplicación de 27 convenios internacionales clave
 - Pocos beneficios en el marco del SPG
 - Una economía poco diversificada.

3. Política comercial de la UE – Características básicas

Las reducciones
arancelarias previstas en

el SPG



```
graph TD; A[el SPG] --> B[El SPG prevé reducciones arancelarias sin limitaciones cuantitativas. Las reducciones se modulan de acuerdo con el grado de sensibilidad de los productos. Los productos no sensibles entran en el mercado de la UE libres de impuestos; el tipo para los productos sensibles, con algunas excepciones, se reduce en una tarifa única de 3,5 puntos porcentuales.]; A --> C[Los esfuerzos de los países beneficiarios por cumplir determinadas normas medioambientales y laborales establecidas a nivel internacional se ven recompensados con medidas incentivadoras especiales, destinadas a fomentar el desarrollo sostenible mediante la concesión de preferencias comerciales adicionales, consistentes en la reducción de otros 5 puntos porcentuales.];
```

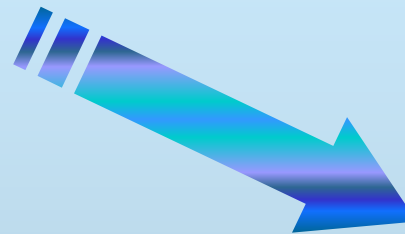
El SPG prevé reducciones arancelarias **sin limitaciones cuantitativas**. Las reducciones **se modulan** de acuerdo con el grado de sensibilidad de los productos. Los productos no sensibles entran en el mercado de la UE libres de impuestos; el tipo para los productos sensibles, con algunas excepciones, se reduce en una tarifa única de 3,5 puntos porcentuales.

Los esfuerzos de los países beneficiarios por cumplir determinadas normas medioambientales y laborales establecidas a nivel internacional se ven recompensados con **medidas incentivadoras especiales**, destinadas a fomentar el desarrollo sostenible mediante la concesión de preferencias comerciales adicionales, consistentes en la reducción de otros 5 puntos porcentuales.

4. Política comercial de la UE – Funcionamiento

Evolución histórica

De aranceles y
contingentes...



... a cuestiones “al
otro lado de la
frontera”

La nueva forma de la
política comercial

Desarrollada desde la
liberalización del comercio
de mercancías...
... a los servicios y la
regulación de la inversión,
la propiedad intelectual y la
contratación pública

Evolución reflejada en el
Tratado de Niza (2001)

Ampliación de la competencia
comercial de la UE a los **servicios**
y a los aspectos comerciales de
los **derechos de propiedad
intelectual**, con voto por mayoría
cualificada

4. Política comercial de la UE – Funcionamiento

Funcionamiento EN LA ACTUALIDAD

El Tratado CE establece la misión y objetivos generales de la política comercial de la UE:

El artículo 2 establece los objetivos generales– que incluyen el fomento y desarrollo de las actividades económicas, un alto nivel de empleo y de competitividad y la protección del medio ambiente.

Los artículos 131 y 133 explican el modo en el que operará en principio la política comercial común – “contribuir, conforme al interés común, al desarrollo armonioso del comercio mundial, a la supresión progresiva de las restricciones a los intercambios internacionales y a la reducción de las barreras arancelarias”. Instrumentos y ámbito: el artículo 133 establece el ámbito, los instrumentos y los procedimientos de toma de decisiones.

El artículo 300 establece el actual procedimiento interinstitucional para la celebración de acuerdos internacionales – principalmente por el Consejo, que en la actualidad no está legalmente obligado a consultar al Parlamento Europeo para los acuerdos comerciales; no obstante, de hecho se realizan esas consultas.

4. Política comercial de la UE – Funcionamiento

Funcionamiento **EN LA ACTUALIDAD**

El artículo 133 del Tratado CE regula con más detalle la
política comercial común

Se basa en :

- Un concepto común y uniforme de las políticas
- Un proceso de toma de decisiones apoyado en una mezcla de competencias 'exclusivas y compartidas'

Comprende :

- El comercio de mercancías y servicios y los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio
- Disposiciones especiales para ámbitos específicos (p. ej., servicios audiovisuales, culturales, educativos, sociales y sanitarios)

4. Política comercial de la UE – Funcionamiento

Funcionamiento **EN LA ACTUALIDAD**

El proceso negociador

La Comisión negocia

- En nombre de los 27 Estados miembros

El Consejo toma las decisiones

- **Mandato** = determinado por el Consejo sobre la base de una propuesta de la Comisión
- La Comisión **negocia** sobre la base de este mandato
- El Consejo **aprueba** el resultado de la negociación (en general, por mayoría cualificada)

El Parlamento Europeo

- Es **informado** por la Comisión del desarrollo de la política comercial
- Da su “**dictamen conforme**” para la ratificación de los tratados importantes (de ámbito más amplio que el comercial)

4. Política comercial de la UE – Funcionamiento

Cómo podría
cambiar ...

Deberá **informarse**
al PE de las
negociaciones, igual que
los Estados miembros

Ampliación del
ámbito de la
política
comercial a
toda la
inversión
directa
extranjera

PROPUESTAS EN
LA CONSTITUCIÓN
DE LA UE

Ampliación del
voto por
mayoría
cualificada a
los acuerdos
comerciales

Aumentar el **control parlamentario**:
codecisión para todos los actos
autónomos de carácter legislativo,
dictamen conforme para los
acuerdos comerciales importantes

4. Política comercial de la UE – Funcionamiento

Una comparación entre la UE y los EE.UU.

	Eficacia	Transparencia	Legitimidad
UE	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia exclusiva de la UE • El Consejo actúa sobre la base de VMC • Los Estados miembros suelen seguir la orientación común 	<p>A raíz de la adopción del Tratado de Niza, los textos legales se complican</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mandato comunitario emanado del Consejo • El Parlamento Europeo desempeña un papel limitado (está previsto un cambio al respecto)
EEUU	<ul style="list-style-type: none"> • La responsabilidad constitucional del Congreso, “cedida” a la Administración • El procedimiento ‘rápido’ del Congreso, limitado en el tiempo y politizado 	<p>El debate político sobre la Autoridad para el Fomento del Comercio (aprobada en 2001) sensibilizó a la población y permitió el debate sobre las prioridades en política comercial</p>	<p>El Congreso tiene la palabra final gracias a su responsabilidad constitucional</p>

4. Política comercial de la UE – Funcionamiento

Los instrumentos de defensa comercial

Se han creado instrumentos “defensivos” para garantizar el comercio justo y defender los intereses de las empresas europeas ...

... conforme a los acuerdos específicos de la OMC que reconocen el derecho de los miembros a hacer frente a las prácticas desleales:

Se han instituido medidas antidumping para contrarrestar la práctica distorsionadora del comercio más frecuente. Existe dumping cuando los fabricantes de un país no perteneciente a la UE venden en la misma mercancías a un precio más bajo que el que tienen en su mercado interior, o por debajo del coste de producción.

Se han adoptado medidas antisubvenciones para oponerse a las subvenciones que las autoridades públicas conceden a los fabricantes y que también pueden alterar el comercio si contribuyen a reducir los costes de producción o reducen de manera injusta los precios de las exportaciones a la UE.

Salvaguardias: Un miembro de la OMC puede restringir temporalmente las importaciones de un producto si su industria se ve gravemente perjudicada o amenazada por un aumento de las mismas.

4. Política comercial de la UE – Funcionamiento

Los instrumentos de defensa comercial

Desde 1995, permanece estable el nivel de AD/AS de la CE, con fluctuaciones anuales

- En los 10 últimos años, la UE ha sido el tercer iniciador mundial de nuevas investigaciones AD/AS.
- El primer país es la India (más de 400 casos) el segundo los EE.UU. (más de 300) y luego la UE (más de 200).

Solamente el 0,45% del total de las importaciones de mercancías en la UE se ve afectado por medidas AD/AS.

Datos clave sobre las actividades antidumping (AD) y antisubvenciones (AS) (a 31/12/2005)

En cuanto a los principales usuarios de medidas vigentes AD/AS, la UE es el tercer bloque tras los EE.UU. y la India.

La mayor parte de los casos AD/AS de la UE iniciados en los diez últimos años afectaban a la industria siderúrgica, química y similares, textil y de productos electrónicos.

El principal destinatario de las medidas AD/AS es China. La UE se encuentra en segundo lugar.

4. Política comercial de la UE – Funcionamiento

Los instrumentos ofensivos de la política comercial

*Instrumentos “ofensivos” destinados a abrir los mercados y eliminar los obstáculos al comercio...
... en el frente multilateral, en el bilateral y en el unilateral:*

El Reglamento sobre los obstáculos al comercio proporciona a la industria la oportunidad de presentar una queja ante la Comisión cuando encuentre barreras que limitan su acceso a los mercados de terceros países. También se puede utilizar el reglamento para evaluar si existen pruebas de una conculcación de las normas del comercio internacional que haya repercutido negativamente en el comercio: esto podría poner en marcha el mecanismo de solución de diferencias de la OMC.

La estrategia de acceso a los mercados, cuya base de datos de acceso al mercado de la UE proporciona información sobre las condiciones de acceso al mercado en países de fuera de la UE; es asimismo un modo sistemático de seguimiento por la Comisión de las quejas de los empresarios sobre los obstáculos al comercio en esos países y un medio de garantizar el cumplimiento de los compromisos internacionales contraídos por nuestros socios comerciales.

4. Política comercial de la UE – Funcionamiento

Los instrumentos ofensivos de la política comercial

Seguimiento de las medidas de defensa comercial de terceros países:

- Asegurar que terceros países no utilicen de manera ilícita los instrumentos de defensa del comercio (antidumping, antisubvenciones y salvaguardia) contra los exportadores de la UE.
- Dado el uso cada vez mayor de estos instrumentos, debe verificarse que cumplan plenamente las normas internacionales.
- La Comisión proporciona información y orientación a todas las partes interesadas, identifica las infracciones individuales y sistémicas de las normas de la OMC por terceros países y aborda estas situaciones en el foro bilateral o multilateral adecuado.

4. Política comercial de la UE – Funcionamiento

Los instrumentos de política comercial

Hacia una nueva generación de ALC: “OMC++”

- Apertura de mercados para el comercio de mercancías
 - + inversiones, servicios, regulación, normas, medidas no arancelarias
- >> *UE-Chile, un ejemplo*

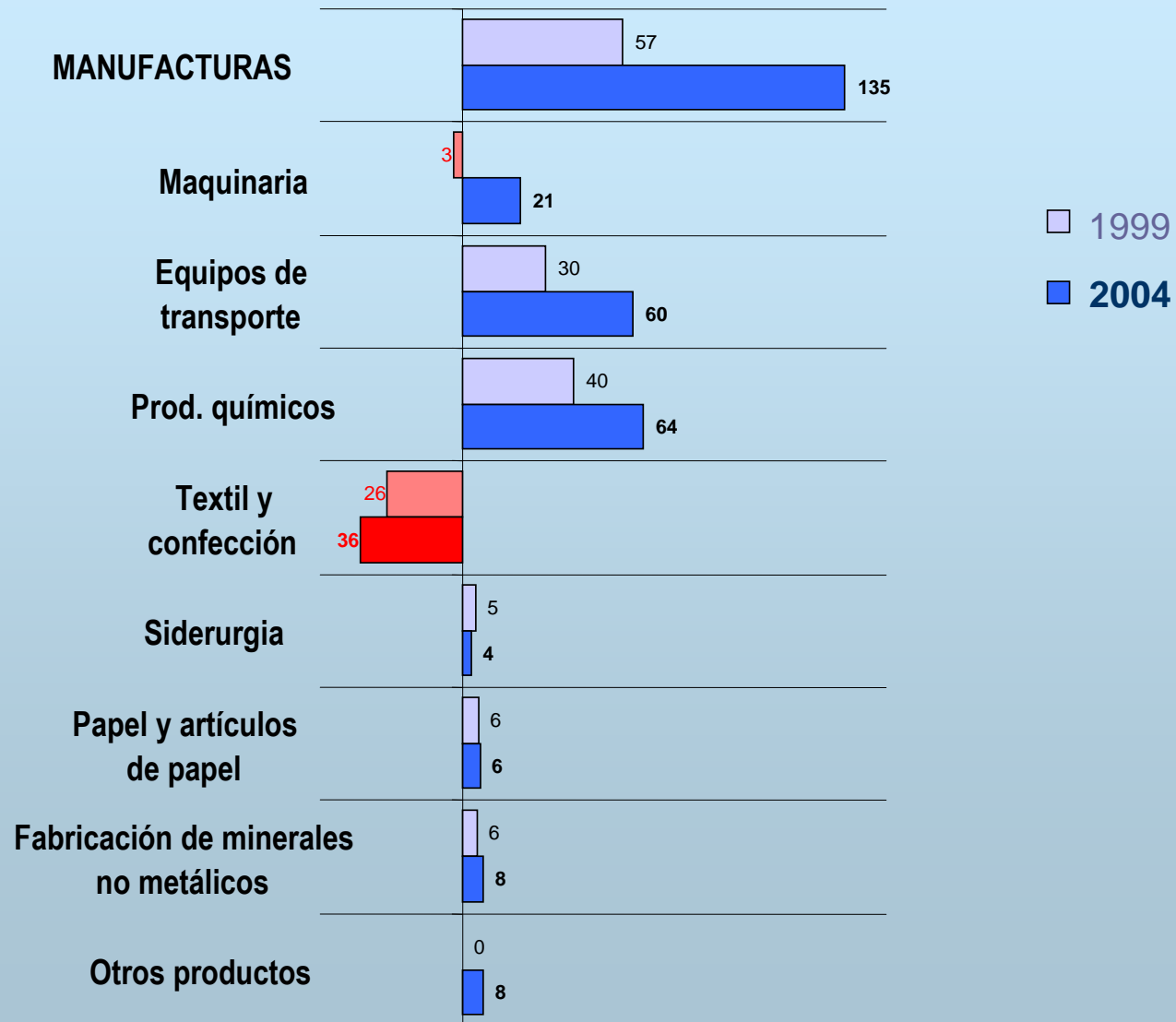
5. Política comercial de la UE – Competir en el mundo

La política comercial exterior de la UE contribuye a la competitividad de Europa en los mercados exteriores. En tanto que economía abierta, la UE tiene como objetivo garantizar un mejor acceso a los mercados para su industria, sus servicios y sus inversiones, así como hacer aplicar las normas de un comercio libre y justo (derechos de propiedad intelectual, normas de defensa del comercio, etc.)

(Comunicación de la Comisión sobre «Una Europa global: competir en el mundo» de 4 de octubre de 2006)

5. Política comercial de la UE – Competir en el mundo

Balanza comercial (miles de millones de euros)

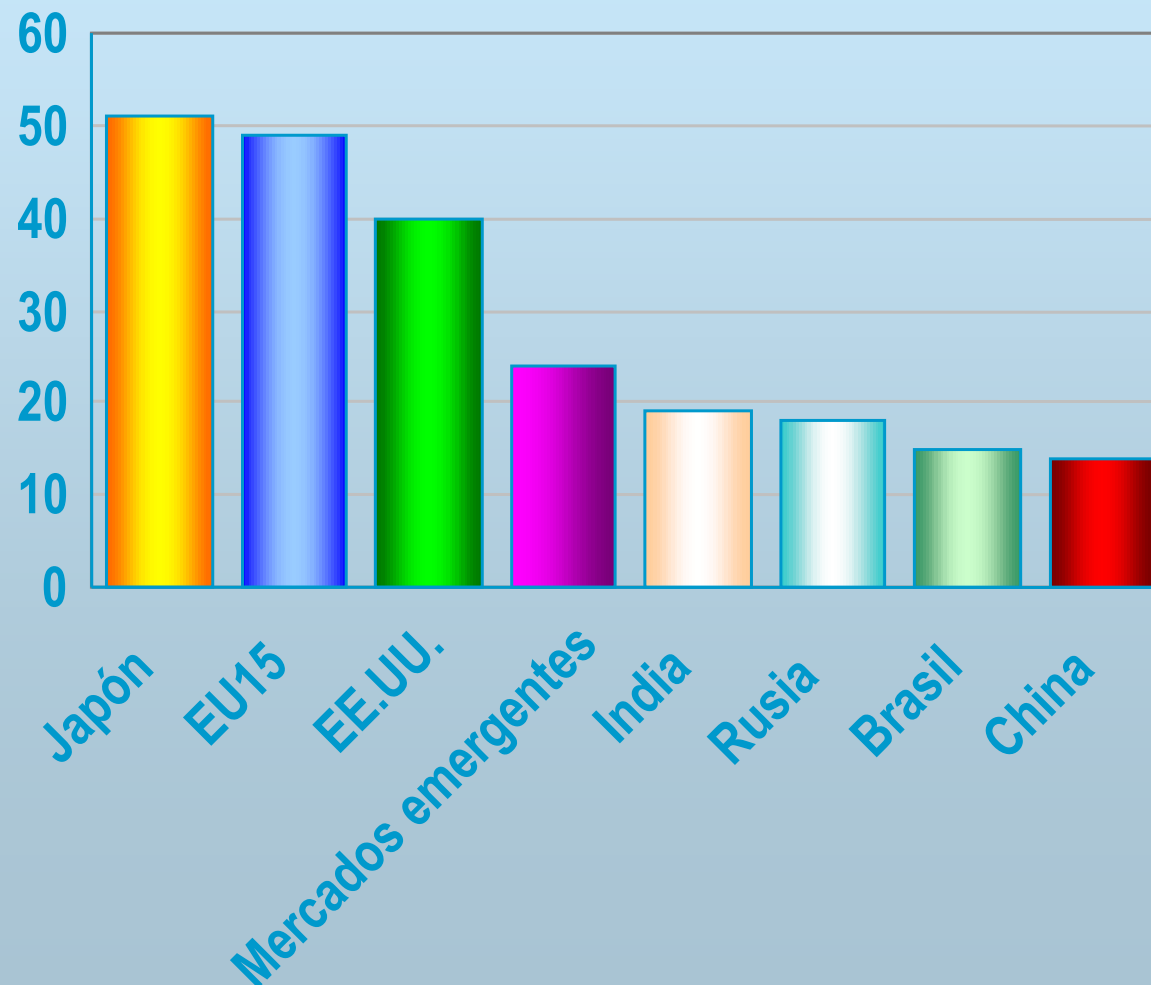


Fuente: Eurostat, por Sitc groupings

5. Política comercial de la UE – Competir en el mundo

Buenos resultados en productos de gran calidad

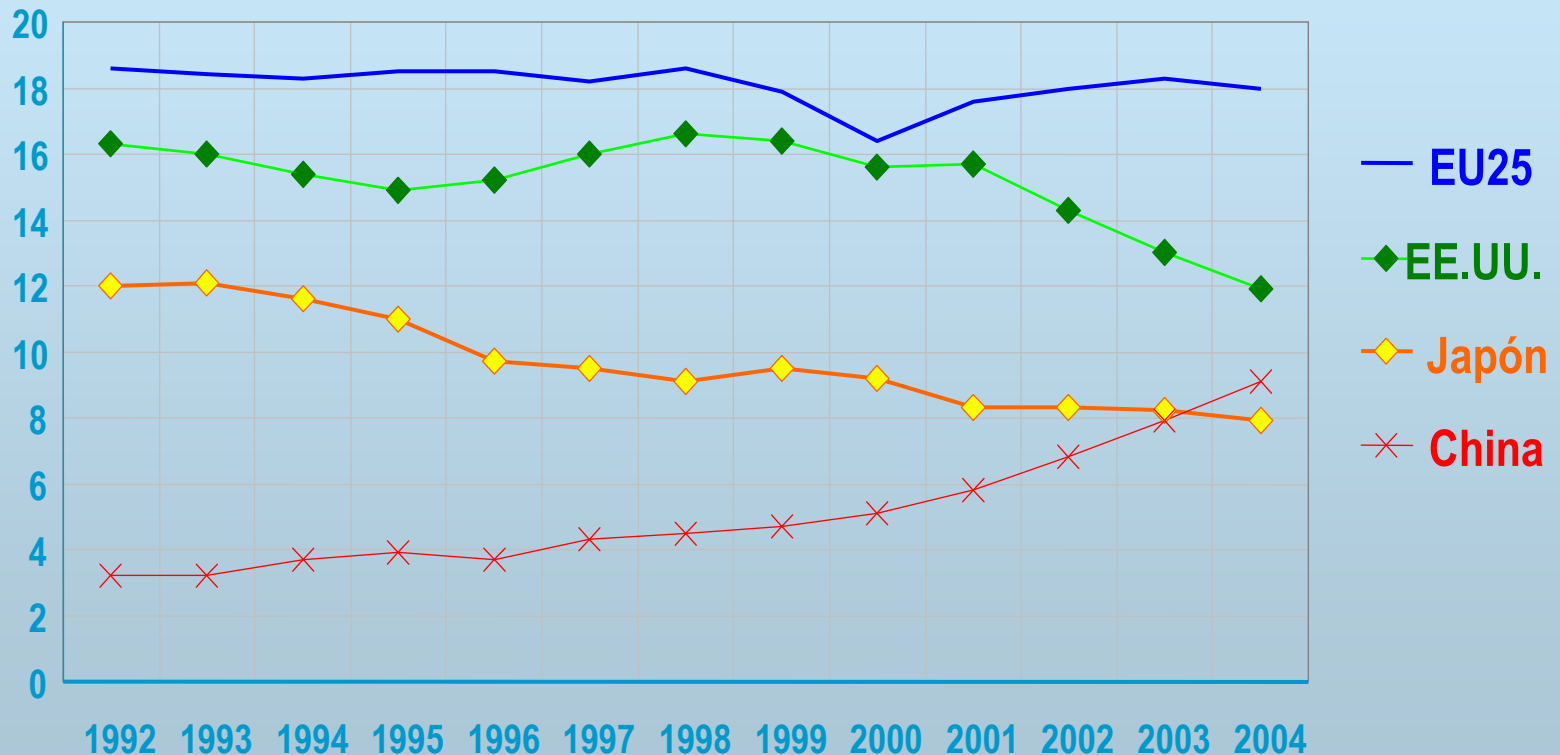
Ratio calidad productos / exportaciones (%)





5. Política comercial de la UE – Competir en el mundo

Evolución de las cuotas de mercado en el comercio mundial (%)

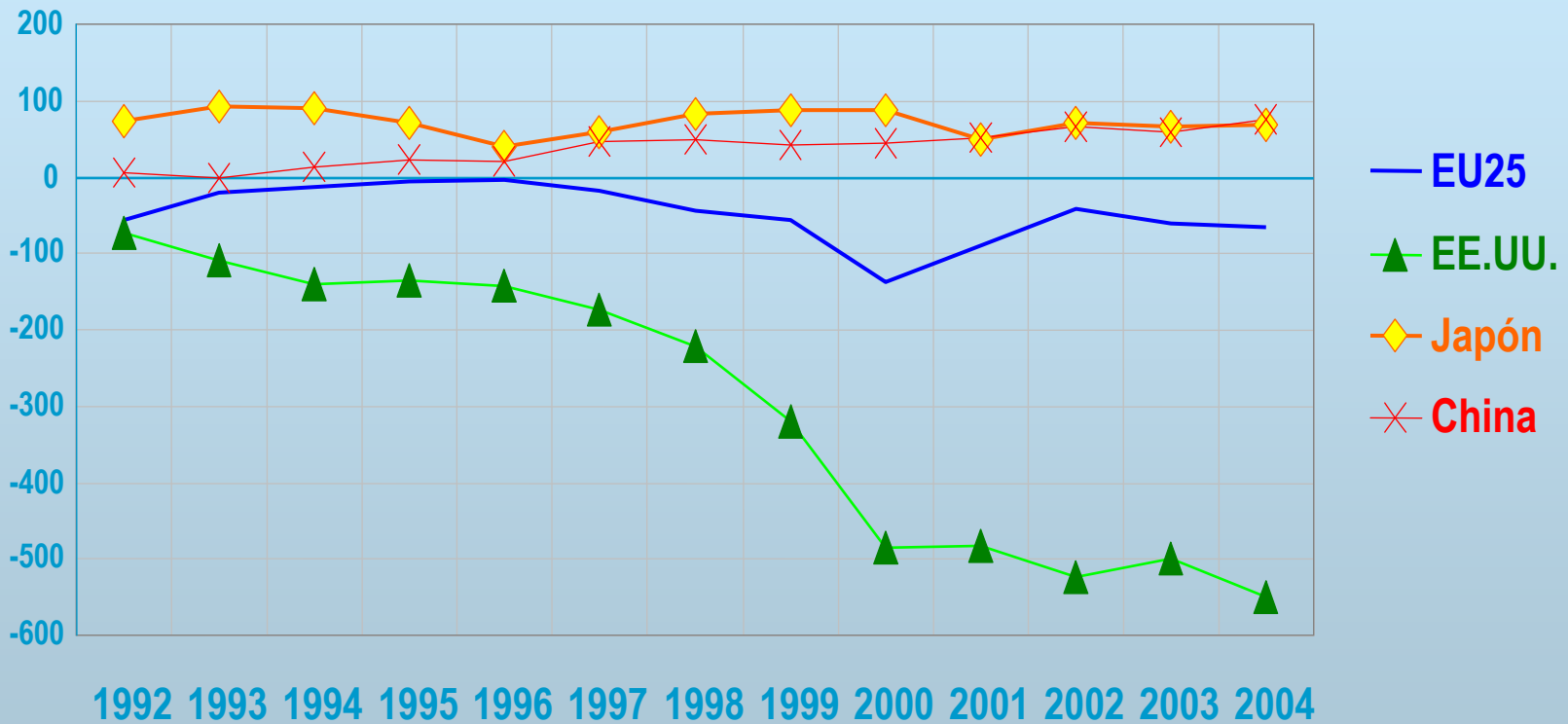


Fuente: Eurostat, FMI, todos los productos en valor, excluido el comercio interno a la UE



5. Política comercial de la UE – Competir en el mundo

Evolución comparativa de las **balanzas comerciales** (miles de millones de euros)



Fuente: Eurostat, FMI, todos los productos en valor, excluido el comercio interno a la UE



5. Política comercial de la UE – Competir en el mundo

El comercio de la UE no se centró suficientemente en los mercados de rápido crecimiento

	% de las exportaciones totales a mercados con mayor o menor crecimiento			Contribución al crecimiento de las importaciones mundiales 1995-2002
	EE.UU.	Japón	EU25	
10 mercados con el mayor crecimiento	79%	76%	48%	93%
20 mercados con el menor crecimiento	8%	12%	13%	-5%

Fuente: Cepii

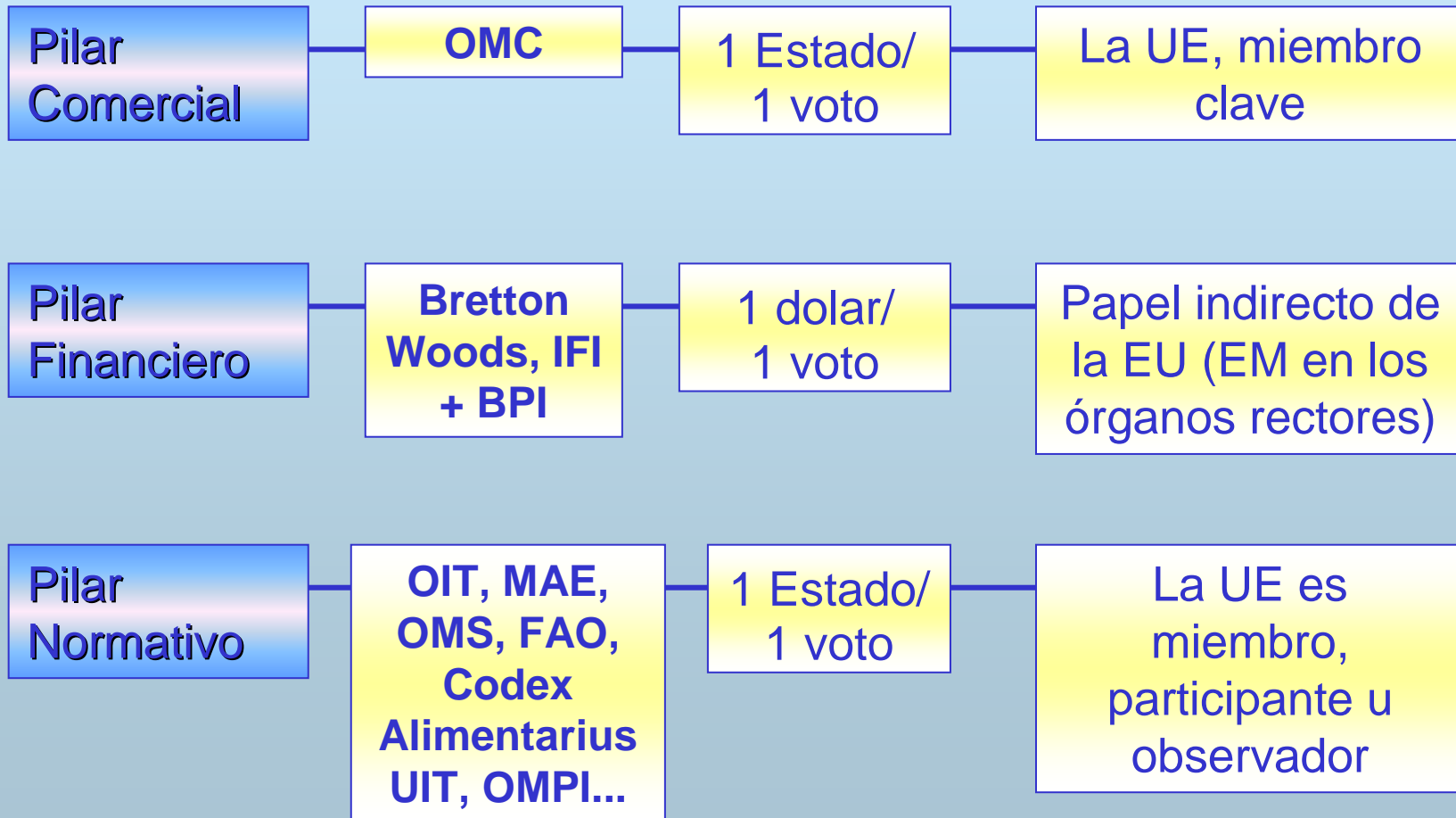
5. Política comercial de la UE – Competir en el mundo

Iniciativas políticas

- Mantener a la OMC en el lugar central del sistema comercial internacional.
- Proponer una nueva generación de acuerdos de libre comercio.
- Reforzar la protección de los derechos de propiedad intelectual.
- Abrir la contratación pública en otros países.
- Reforzar la estrategia de la UE de acceso a los mercados.
- Un proceso de reflexión sobre la defensa del comercio de la CE.
- Asegurar que nuestro proceso de elaboración de políticas tenga en cuenta los desafíos que plantea la competitividad global.

6. Política comercial de la UE – Contexto de la OMC

Governanza mundial y papel de la UE



“FORJAR IDENTIDAD” Medallero Olímpico - Atenas

	ORO	PLATA	BRON.	TOT
EEUU	35	39	29	103
Rusia	32	17	14	63
China	27	27	38	92
España	3	11	5	19
Mexico	0	3	1	4
EU-25	81	97	103	281
				42

6. Política comercial de la UE – Contexto de la OMC



El pilar central del sistema multilateral basado en normas

Foro único para las negociaciones comerciales, el establecimiento de normas y la solución de conflictos

Objetivos

- Impulsar el crecimiento económico internacional
- Asegurar la confianza de las empresas

Funcionamiento

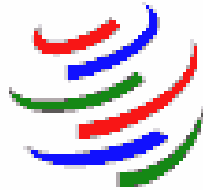
Consenso = todos los países en plano de igualdad

Principios esenciales

- **Ningún país puede aplicar restricciones cuantitativas ni medidas similares**
- **No discriminación** – principio de ‘nación más favorecida’
- **Trato nacional** – ningún país puede discriminar entre sus propios productos y los productos importados
- **Transparencia** - todas las normas relativas al comercio deben ser transparentes; publicación, notificación, discusión y revisión de la política comercial

6. Política comercial de la UE – Contexto de la OMC

WORLD TRADE ORGANIZATION



Número de miembros

- Casi universal: 149 países miembros
- Cubre el 95% del comercio mundial

Marco normativo

- Pilar comercial de la gobernanza mundial
- Negociaciones y acuerdos

El Mecanismo de Solución de Diferencias controla el cumplimiento de la normativa

- Todos los miembros de la OMC pueden recurrir al mecanismo
- Las decisiones del Órgano de Solución de Diferencias (OSD) son vinculantes
- El OSD puede autorizar medidas de represalia

6. Política comercial de la UE – Contexto de la OMC



Datos clave sobre la utilización del Mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC

Los Estados Unidos

- **84** casos presentados ante la OMC
- Aproximadamente **21** de esos casos, contra la UE
- Se ganaron o resolvieron 10 de los casos contra la UE: **porcentaje de éxito, 48%**.

La Unión Europea ...

- **73** casos presentados ante la OMC
- Aproximadamente **30** de esos casos, contra los EE.UU.
- Se ganaron o resolvieron 14 de los casos contra los EE.UU.: **porcentaje de éxito, 60%**.

Las estadísticas muestran una utilización aproximadamente equivalente del MSD por parte de la UE y de EE.UU., pero un mayor índice de éxito de la UE

N.B. Se considera que el demandante «ha ganado» un caso cuando se notifica una solución por consenso mutuo, o cuando el propio demandante declara que considera resuelto el problema. Los casos sometidos a litigio se consideran «ganados» cuando prevalece la posición del demandante, al menos en una de sus pretensiones.

6. Política comercial de la UE – Contexto de la OMC

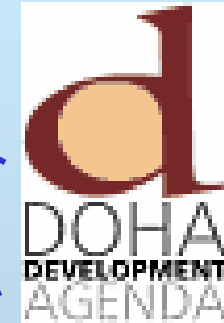
El Programa de Doha para el Desarrollo

Una ronda de negociaciones comerciales inaugurada en 2001

- Para seguir abriendo los mercados
- Para reforzar las normas y mejorar la gobernanza mundial
- Para integrar a los países en desarrollo en el comercio mundial

Una ronda de desarrollo

- Trato especial y diferenciado
- Atención a los problemas de los países en desarrollo
- Ayuda en asuntos comerciales
- Medidas especiales para los países menos desarrollados



El desarrollo – un componente clave de la ronda OMC

6. Política comercial de la UE – Contexto de la OMC

Los tres pilares del PDD

Apertura de mercados

- Mercancías agrícolas
- Mercancías industriales
- Servicios

La UE desea una **auténtico nuevo AM**

Desarrollo

Desarrollo sostenible (para responder a las preocupaciones de los países en desarrollo y la sociedad civil)

Marco reglamentario

Mejorar las normas existentes (p. ej., antidumping e indicaciones geográficas) y crear otras nuevas (p. ej., “facilitación del comercio”)



6. Política comercial de la UE – Contexto de la OMC

El fracaso de Cancún (septiembre de 2003)



La Reunión Ministerial, concebida como punto intermedio de la Ronda, terminó sin ninguna decisión.

Existieron graves divergencias sobre agricultura y los temas de Singapur.

Nuevo equilibrio de poder en la OMC:

- Aparición de agrupaciones de países en desarrollo decididos a hacerse oír (G20, G90)
 - Brasil y la India se convierten en miembros clave de la OMC
- => **Nueva dinámica negociadora:** a partir de 2005, “FIP” EEUU, la UE, Australia , Brasil y la India , y después G4/G6 sustituyen progresivamente al “antiguo” Quad - EEUU, la UE, Japón y Canadá

6. Política comercial de la UE – Contexto de la OMC

El acuerdo de julio de 2004: de vuelta a la negociación

En julio de 2004 los miembros de la OMC alcanzaron un acuerdo sobre los parámetros clave de futuras negociaciones:

- **Agricultura** – mayor liberalización del comercio agrícola y reducciones de las subvenciones que distorsionan el comercio.
- **Productos industriales** – más reducciones arancelarias.
- **Servicios** – presentación de mejores ofertas antes de mayo de 2005.
- **Facilitación del comercio** – directrices de negociación (otros «temas de Singapur» eliminados del PDD).
- **Dimensión del desarrollo** – refuerzo del trato especial y diferenciado (TED) y de la Ayuda para el Comercio (asistencia técnica)



6. Política comercial de la UE – Contexto de la OMC

La Reunión Ministerial de Hong Kong (diciembre de 2005)

Progresos limitados:

- Decisión de eliminar todas las formas de ayudas a la exportación en la agricultura antes de 2013
- Decisión de conceder un acceso sin derechos/aranceles a las importaciones procedentes de PMD (aunque con la posibilidad de una excepción del 3% - a petición de los EE.UU.)
- Decisión de incrementar la Ayuda para el Comercio
- Clarificación de determinadas modalidades de acceso a los mercados para los productos no agrícolas, la agricultura y los servicios
- Nuevos plazos: Acuerdo sobre las modalidades para la agricultura y el acceso a los mercados para los productos no agrícolas: finales de abril de 2006; nuevas ofertas de servicios a finales de julio de 2006

6. Política comercial de la UE – Contexto de la OMC

Después de la suspensión (julio de 2006): relanzamiento de la Ronda

- La UE sigue empeñada en conseguir un resultado razonablemente ambicioso a fin de:
 - *crear oportunidades de negocio y acceso a los mercados,*
 - *mejorar las normas del comercio multilateral,*
 - *contribuir al desarrollo*
- Todos los miembros clave confirmaron su compromiso con el PDD
- No existe ninguna alternativa realista a la OMC
- **Objetivos:** reducir las diferencias entre los miembros sobre aranceles agrícolas, subvenciones agrícolas y aranceles industriales
- **A corto plazo:** tratar de conseguir un acuerdo sobre el paquete de iniciativas para el desarrollo y reanudar el trabajo técnico en Ginebra

Conclusión

La globalización ha situado los temas comerciales entre las principales preocupaciones de los ciudadanos

La apertura de los mercados puede crear oportunidades...

... si la economía de la UE sostiene la competitividad

... si está controlada por normas colectivas

Hacia un comercio más justo ...