



PARLAMENTO EUROPEO

2009 - 2014

Documento de sesión

A7-0365/2011

18.10.2011

INFORME

sobre las barreras al comercio y a la inversión
(2011/2115(INI))

Comisión de Comercio Internacional

Ponente: Robert Sturdy

ÍNDICE

	Página
PROPUESTA DE RESOLUCIÓN DEL PARLAMENTO EUROPEO	3
EXPOSICIÓN DE MOTIVOS	12
RESULTADO DE LA VOTACIÓN FINAL EN COMISIÓN	16

PROPUESTA DE RESOLUCIÓN DEL PARLAMENTO EUROPEO

sobre las barreras al comercio y a la inversión (2011/2115(INI))

El Parlamento Europeo,

- Visto el Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio (Acuerdo OTC) adoptado en 1994 como parte de la Ronda Uruguay de negociaciones de la OMC¹,
- Visto el Reglamento (CE) nº 3286/94 del Consejo, de 22 de diciembre de 1994, por el que se establecen procedimientos comunitarios en el ámbito de la política comercial común con objeto de asegurar el ejercicio de los derechos de la Comunidad en virtud de las normas comerciales internacionales, particularmente las establecidas bajo los auspicios de la Organización Mundial del Comercio (OMC),² (Reglamento sobre los obstáculos al comercio (ROC)),
- Vistas sus Resoluciones anteriores, en particular la Resolución de 13 de octubre de 2005 sobre las perspectivas de las relaciones comerciales entre la UE y China³, la Resolución de 1 de junio de 2006 sobre las relaciones económicas transatlánticas UE-Estados Unidos⁴, la Resolución de 28 de septiembre de 2006 sobre las relaciones económicas y comerciales de la UE con la India⁵, la Resolución de 12 de octubre de 2006 sobre las relaciones económicas y comerciales entre la UE y Mercosur de cara a la conclusión de un Acuerdo de Asociación Interregional⁶, la Resolución de 22 de mayo de 2007 sobre una Europa global - Aspectos externos de la competitividad⁷, la Resolución de 19 de junio de 2007 sobre las relaciones económicas y comerciales con Rusia⁸, la Resolución de 19 de febrero de 2008 sobre la Estrategia de la UE para facilitar a las empresas europeas el acceso a los mercados exteriores⁹, la Resolución de 24 de abril de 2008 sobre la reforma de la Organización Mundial del Comercio¹⁰, la Resolución de 5 de febrero de 2009 sobre las relaciones comerciales y económicas con China¹¹, la Resolución de 26 de marzo de 2009 sobre el Acuerdo de libre comercio entre la India y la UE¹², la Resolución de 21 de octubre de 2010 sobre las relaciones comerciales UE-América Latina¹³, la Resolución de 17 de febrero de 2011 relativa a la celebración del Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y la República de Corea¹⁴, la Resolución de 6 de

¹ http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/17-tbt.pdf

² DO L 349 de 31.12.1994, p. 71.

³ DO C 233 E de 28.9.2006, p. 103.

⁴ DO C 298 E de 8.12.2006, p. 235.

⁵ DO C 306 E de 15.12.2006, p. 400.

⁶ DO C 308 E de 16.12.2006, p. 182.

⁷ DO C 102 E de 24.4.2008, p. 128.

⁸ DO C 146 E de 12.6.2008, p. 95.

⁹ DO C 184 E de 6.8.2009, p. 16.

¹⁰ DO C 259 E de 29.10.2009, p. 77.

¹¹ DO C 67 E de 18.3.2010, p. 132.

¹² DO C 117 E de 6.5.2010, p. 166.

¹³ DO C 12 E de 15.1.2011, p. 256.

¹⁴ Textos Aprobados, P7_TA-PROV(2011)0063.

abril de 2011 sobre la futura política europea en materia de inversiones extranjeras¹, la Resolución legislativa del Parlamento Europeo, de 10 de mayo de 2011, sobre la propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo por el que se establecen disposiciones transitorias sobre los acuerdos bilaterales de inversión entre Estados miembros y terceros países², la Resolución del Parlamento Europeo, de 24 de marzo de 2011, sobre la situación en Japón, y en especial el estado de alerta en las centrales nucleares³, la Resolución de 11 de mayo de 2011 sobre las relaciones comerciales UE-Japón⁴, la Resolución de 8 de junio de 2011 sobre las relaciones comerciales UE-Canadá⁵, la Resolución de 13 de septiembre de 2011 sobre una estrategia eficaz para Europa en relación con las materias primas⁶, la Resolución de 27 de septiembre de 2011 sobre una nueva política comercial para Europa en el marco de la Estrategia Europa 2020⁷ y la Resolución de ... de octubre de 2011 sobre la modernización de la contratación pública⁸,

- Vista la Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones titulada «Una Europa global: Competir en el mundo – Una contribución a la Estrategia de crecimiento y empleo de la UE» (COM(2006)0567),
 - Vista la Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones titulada «Comercio, crecimiento y asuntos mundiales – La política comercial como elemento fundamental de la Estrategia 2020 de la UE» (COM(2010)0612),
 - Visto el Informe de la Comisión al Consejo Europeo titulado «Informe de 2011 sobre los obstáculos al comercio y la inversión. Comprometer a nuestros socios económicos estratégicos en la mejora del acceso a los mercados: Prioridades de actuación para eliminar los obstáculos al comercio» (COM(2011)0114),
 - Visto el informe de la Agencia Copenhagen Economics titulado «Assessment of barriers to trade and investment between the EU and Japan» (Evaluación de los obstáculos al comercio y la inversión entre la UE y Japón), de 30 de noviembre de 2009,
 - Visto el artículo 48 de su Reglamento,
 - Vistos el informe de la Comisión de Comercio Internacional y la opinión de la Comisión de Mercado Interior y Protección del Consumidor (A7-0365/2011),
- A. Considerando que el sistema multilateral de comercio regulado que se estableció bajo la égida de la Organización Mundial del Comercio (OMC) es el marco más adecuado para

¹ Textos Aprobados, P7_TA(2011)0141.

² Textos Aprobados, P7_TA(2011)0206.

³ Textos Aprobados, P7_TA(2011)0224.

⁴ Textos Aprobados, P7_TA(2011)0225.

⁵ Textos Aprobados, P7_TA(2011)0257.

⁶ Textos aprobados, P7_TA(2011)0364.

⁷ Textos Aprobados, P7_TA(2011)0412.

⁸ Textos Aprobados, P7_TA(2011)0000. (A7-0326/2011, sometido a votación en la sesión plenaria de octubre II).

regular y favorecer un comercio abierto y justo y garantizar el desarrollo de unas normas comerciales mundiales justas y equitativas; considerando que todavía deben realizarse esfuerzos para reformar la OMC con vistas a hacerla más democrática y eficaz y a clarificar sus relaciones con otras organizaciones internacionales clave;

- B. Considerando que la UE debería seguir dando prioridad al logro de un resultado equilibrado del Programa de Doha para el Desarrollo (PDD), que facilitaría la integración de los países en desarrollo —y en particular de los países menos adelantados— en el sistema internacional de comercio y contribuiría a establecer una normativa multilateral de comercio más justa y equitativa entre todos sus miembros;
- C. Considerando que las estadísticas del comercio internacional de la OMC correspondientes al período 2000-2009 muestran un importante incremento de los intercambios comerciales en las regiones que han abierto sus mercados levantando o atenuando notablemente las barreras al comercio¹; considerando, al mismo tiempo, que un informe conjunto OIT-OMC ha demostrado que, durante la crisis financiera, algunos países —tanto industrializados como en desarrollo— que estaban más abiertos al comercio han sufrido en mayor medida los efectos comerciales externos, y que en esos países estos efectos se han traducido en importantes pérdidas de empleo²;
- D. Considerando que el informe de 2011 de la Comisión sobre los obstáculos al comercio y la inversión presenta ejemplos donde el acceso del mercado de la UE a distintos países del mundo —incluidos algunos países industrializados y grandes países emergentes y miembros de la OMC— está más limitado por diversos obstáculos no arancelarios (ONA) que por los aranceles sobre el comercio, que se están dejando de aplicar en gran medida con el avance de la globalización;
- E. Considerando que los procedimientos de contratación pública en los países socios estratégicos de la UE tienden a excluir a los candidatos extranjeros y siguen relativamente al abrigo de los compromisos internacionales, mientras que la UE es mucho más abierta que otros países en este sentido;
- F. Considerando que los productores de la UE han tenido dificultades prolongadas para registrar y defender sus indicaciones geográficas (IG) en los Estados Unidos; considerando que los Estados Unidos tratan algunas denominaciones de vinos europeos (como «Champagne») como «semigenéricas», a pesar de los perjuicios que ello puede acarrear para la reputación y la cuota de mercado de la IG de la UE en cuestión;
- G. Considerando que los fabricantes europeos tienen dificultades para penetrar en el mercado japonés, especialmente en los sectores de la automoción, la aviación y la aeronáutica, y en particular en lo que se refiere a los procedimientos de contratación pública; considerando que, en el mercado japonés de automóviles, estas dificultades se deben ante todo a la lentitud con que Japón adopta las normas internacionales pertinentes (resulta decepcionante que Japón solo haya adoptado 40 de los 127 Reglamentos de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas en virtud del Acuerdo de

¹ Véase también http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm.

² Informe conjunto OIT-OMC sobre la globalización y el empleo informal en los países en desarrollo, 2009.

1958); reconoce, no obstante, que entre estos se incluyen 30 de los 47 que tienen que ver con los turismos (M1), el sector del mercado japonés más relevante para los fabricantes de automóviles europeos, y que la lentitud con que Japón adopta las normas internacionales limita las ventajas de las disposiciones del Acuerdo de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas de 1958 relativas al reconocimiento mutuo; considerando que el diálogo UE-Japón sobre la reforma de la regulación (RRD), emprendido en 1994, no ha redundado todavía en ningún avance significativo en materia de armonización y reconocimiento mutuo de las respectivas normativas regulatorias, lo que demuestra, en especial a la luz del actual clima económico, la importancia de abordar y eliminar obstáculos no arancelarios innecesarios, posiblemente iniciando negociaciones de un AIE/ALC entre la UE y Japón, siempre y cuando el ejercicio exploratorio muestre que se cumplen las condiciones necesarias, como las mencionadas más arriba aunque no limitándose a ellas, incluidos los 17 temas del sector M1, y toma nota de que el ciclo de pruebas que utiliza Japón para medir las emisiones y la eficiencia del combustible de los vehículos ligeros reduce las probabilidades de que los europeos puedan optar a los incentivos fiscales japoneses basados en las prestaciones medioambientales;

- H. Considerando que el aumento por parte de Rusia del 0 % al 10 % de los derechos de exportación del cobre y del 5 % al 10 % de los derechos de exportación del níquel desde diciembre de 2010, junto con los elevados derechos impuestos sobre la exportación de madera, han restringido la exportación de materias primas vitales para las industrias europeas, principalmente el sector siderúrgico y la industria forestal;
- I. Considerando que la iniciativa para la transparencia de las industrias extractivas (EITI) debería ser un instrumento eficaz para garantizar la transparencia y combatir la especulación en los mercados de materias primas;
- J. Considerando que, desde hace algunos años, los ONA se hacen cada vez más numerosos en China, y que pueden limitar el desarrollo de las empresas, especialmente de las PYME establecidas en el territorio chino;
- K. Considerando que durante más de un año ha sido casi imposible registrar productos cosméticos europeos en China, especialmente los que contienen nuevos ingredientes, porque China carecía de una definición jurídica adecuada de estos últimos y de directrices claras sobre el propio procedimiento¹;
- L. Considerando que desde finales de 2010 ha surgido inquietud por las recomendaciones de la Autoridad Reguladora de las Telecomunicaciones de India (TRAI) relativas a una «política de fabricación de equipos de telecomunicaciones» que otorgue acceso preferente al mercado a los equipos de telecomunicaciones/productos de fabricación nacional, principalmente por medio de subvenciones y de medidas fiscales y aplicables a la contratación pública²;

¹ Tras la entrada en vigor en abril de 2010 del Decreto 856 de diciembre de 2009, emitido por la Administración Estatal de Alimentos y Fármacos (SFDA) de China, es obligatorio registrar los productos cosméticos. Los problemas que ello ha ocasionado a las empresas de la UE se han planteado en el contexto del diálogo entre la DG SANCO y la SFDA sobre la regulación de los cosméticos.

² Recomendaciones de la Autoridad Reguladora de las Telecomunicaciones de India (TRAI) sobre la política de fabricación de equipos de telecomunicaciones de 12 de abril de 2011

- M. Considerando que Brasil y Argentina adoptan regularmente medidas arancelarias y no arancelarias desfavorables para las empresas europeas, a pesar de que ambos países participan, como miembros del Mercosur, en la negociación de un acuerdo de libre comercio con la UE; que, por otra parte, empresas de la UE constatan deficiencias en la protección y el respeto de los derechos sobre la propiedad intelectual (DPI) y una considerable lista de espera de solicitudes de registro de patentes y marcas que afecta a varios productos —con requisitos discriminatorios adicionales para los productos farmacéuticos— en el acceso al mercado brasileño; considerando que Brasil todavía no ha ratificado el Protocolo de Madrid ni se ha adherido a los Tratados de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) sobre Internet, lo que compromete la protección efectiva de los DPI en ese país; y considerando que las sanciones no tienen un efecto lo suficientemente disuasorio para combatir las violaciones de la propiedad intelectual;
- N. Considerando que los exportadores de la UE encuentran muchos tipos de restricciones en otros mercados, como por ejemplo los limitados puntos de acceso a Vietnam y la exigencia de documentación adicional para las importaciones de vinos y bebidas alcohólicas, cosméticos y teléfonos móviles¹, y la onerosa tasación aduanera de Ucrania, su arbitraria reclasificación de productos y el incremento del tipo de IVA aplicable a los productos agroalimentarios, vinos y bebidas alcohólicas, prendas de vestir y maquinaria;
- O. Considerando que, en países como China, India, Ucrania, Brasil y Nigeria, el sector tecnológico de las energías limpias y renovables se ve confrontado cada vez más con obstáculos no arancelarios, como por ejemplo criterios de participación nacional, discriminaciones en los procesos de contratación pública, favoritismo hacia las empresas de propiedad estatal, restricciones al movimiento del personal extranjero, obligaciones de abastecimiento local y exigencias en materia de propiedad;
- P. Considerando que la UE debería defender activamente sus industrias, siempre que sea necesario, contra la violación de las reglas establecidas y de las normas y principios de la OMC por parte de sus socios comerciales, por todas las vías que estén a su alcance, incluidos los mecanismos multilaterales y bilaterales de resolución de conflictos y los instrumentos de defensa comercial compatibles con la OMC;
- Q. Considerando que la legislación de la Unión Europea permite a las empresas extranjeras participar sin discriminación en los procedimientos europeos de contratación pública, y que los socios de la Unión deberían hacer todo lo posible para que las empresas europeas puedan participar en las licitaciones públicas en terceros países en condiciones de reciprocidad justas y equitativas;
1. Opina que la supresión o la reducción de los ONA no justificados y de otros obstáculos reglamentarios que aplican los principales países socios estratégicos de la UE mediante un diálogo sobre regulación debería ser una de las prioridades clave de la nueva política comercial de la UE conforme a la Estrategia Europa 2020; considera injustificadas todas

(http://www.trai.gov.in/WriteReadData/trai/upload/Recommendations/133/Recommondation%20_telecom.pdf).

¹ Aviso nº 197 emitido por Vietnam el 6 de mayo de 2011 por el que se aplican estos dos tipos de requisitos a las importaciones de vinos y bebidas alcohólicas, cosméticos y teléfonos móviles, que entró en vigor el 1 de junio de 2011.

las barreras resultantes de la aplicación incoherente de normas comerciales bilaterales o multilaterales; subraya, no obstante, que el diálogo regulatorio debería respetar el derecho de todos los Estados de promover los derechos humanos, las normas ambientales y sociales y la salud pública;

2. Insta a la Comisión a incluir sistemáticamente la gran variedad, complejidad técnica y sensibilidad política de los ONA en una estrategia global que incluya el refuerzo del diálogo sobre regulación y que comprenda a todos los socios comerciales de la UE, especialmente a los de importancia estratégica; considera, en particular, que los comités encargados de examinar la aplicación de los acuerdos bilaterales de libre comercio, los comités competentes de la OMC y los organismos encargados de la elaboración de normas en el seno de las Naciones Unidas son los foros adecuados para debatir estos cambios regulatorios;
3. Pide a la Comisión que establezca una distinción clara entre los ONA que dan lugar a distorsiones injustas de la competencia y las barreras que reflejan objetivos legítimos de las políticas públicas, en particular en materia de salud pública y protección del medio ambiente; destaca, por ejemplo, que la legislación europea sobre los OGM y las normas sanitarias y fitosanitarias en el ámbito de la agricultura no pueden considerarse ONA injustos, sino que, por el contrario, deben defenderse en el marco de las relaciones comerciales internacionales;
4. Destaca que los diálogos estructurados sobre regulación previstos en los ALC bilaterales deben respetar plenamente el proceso democrático para la adopción de normas, tanto por parte de la UE como de sus socios comerciales;
5. Destaca que la cuestión de los ONA es una tarea interservicios que interesa a diferentes direcciones generales de la Comisión, y que esta debería considerarla una prioridad en su programa de regulación, especialmente en lo que se refiere a la armonización de normas técnicas basadas en las normas internacionales;
6. Insta a la Comisión a que utilice sistemáticamente los canales de cooperación oportunos con sus socios afines para abordar los ONA y otros obstáculos reglamentarios en terceros países, con miras a elaborar estrategias conjuntas para la supresión de dichos obstáculos;
7. Opina que la exigencia de reciprocidad en el acceso a los mercados, tanto para los países industrializados como para los países emergentes, debería formar parte integrante de la estrategia comercial de la UE, junto con la supresión o la reducción de los ONA;
8. Insta a la Comisión a abordar estos problemas generalizados y persistentes en todos los acuerdos comerciales multilaterales y bilaterales, especialmente en los Acuerdos de Libre Comercio (ALC), y a velar por que se preste a los ONA al menos la misma atención que se dedica actualmente a la eliminación de aranceles en todos los foros sobre regulación apropiados, sobre todo en el marco de sus negociaciones comerciales con los países industrializados y emergentes; destaca que, en materia de cooperación con los países en desarrollo, en especial los Países Menos Adelantados (PMA) y los Pequeños Estados Insulares en Desarrollo (PEID), debe darse prioridad a la ayuda para el comercio y a la asistencia técnica y financiera de dichos países, para mejorar el marco normativo, teniendo en cuenta sus necesidades específicas en lo que se refiere al desarrollo de los

mercados internos y a la protección de las industrias embrionarias y las estructuras agrarias, a menudo frágiles;

9. Considera que en el futuro el Parlamento Europeo debería prestar mayor atención al modo en que se han abordado los ONA, en particular los ONA injustificados, en la evaluación de los acuerdos comerciales para garantizar el acceso de los exportadores e inversores europeos —especialmente de las PYME— a los mercados de terceros países, al tiempo que se respetan las exigencias de un trato especial y diferenciado para los países en desarrollo tal como prevén la disciplinas de la OMC;
10. Alienta a la Comisión a que prosiga sus esfuerzos para mantener un inventario actualizado de los principales obstáculos que deben afrontar los exportadores y los inversores de la UE en importantes mercados de terceros países, en particular los países socios del ALC, de forma que se incluya el número y la naturaleza de los problemas detectados por los Estados miembros y las empresas, y que convierta dicho inventario en un instrumento para evaluar la situación en los terceros países;
11. Recuerda a la Comisión que la política europea en materia de derechos de propiedad intelectual con respecto a los países en desarrollo debe mantenerse en el marco de las obligaciones del Acuerdo sobre los ADPIC y respetar plenamente la Declaración de Doha de 2001 sobre el Acuerdo sobre los ADPIC y la salud pública, especialmente en lo que se refiere a los medicamentos genéricos y la salud pública, con el fin de dejar a los países en desarrollo el margen de maniobra necesario para afrontar los problemas de interés público;
12. Opina que, si bien no es posible establecer en este momento una relación directa entre determinados ONA y otros obstáculos reglamentarios que encuentran las empresas de la UE que intentan acceder a los mercados exteriores, por una parte, y el incremento del desempleo en los Estados miembros, por la otra, la Comisión debería investigar, consultando con otros organismos internacionales competentes, si existe una correlación entre determinados ONA en la UE y terceros países y la actual creación o pérdida de empleos en la UE;
13. Señala que la Comisión debería estudiar la posibilidad de desarrollar y establecer un mecanismo de alerta temprana que detecte los ONA y reforzar las herramientas analíticas de las que dispone para realizar una evaluación cualitativa de las mismas y encontrar una definición más clara de ONA injustificados; propone que este mecanismo cuente con el apoyo de las delegaciones de la UE en terceros países, en colaboración con los organismos ya creados por los Estados miembros;
14. Insta a la Comisión a mejorar, en particular en las instancias multilaterales, la cooperación internacional en materia de regulación y la convergencia de los requisitos regulatorios conforme a las normas internacionales y, siempre que sea posible, a entablar un diálogo sobre regulación en el que se aborden los obstáculos al comercio actuales o futuros, con miras a limitar los conflictos y los consiguientes costes comerciales;
15. Insta a la Comisión a promover entre las partes del Acuerdo sobre Contratación Pública, la difusión de disciplinas de contratación pública basadas en las normas internacionales desarrolladas en dicho Acuerdo y a utilizar o ampliar los diálogos sobre regulación ya

existentes para potenciar la cooperación sobre el marco regulador y la reestructuración y, si procede, la eliminación de prácticas discriminatorias directas e indirectas existentes en las relaciones de la UE con sus países socios industrializados;

16. Considera que una de las claves para reducir los ONA al comercio y la inversión es la reforma del Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC, teniendo debidamente en cuenta el carácter multifuncional de las políticas de contratación pública; pide a las principales economías emergentes que participen en este proceso y que firmen y ratifiquen sin demora el futuro acuerdo;
17. Pide a la Comisión que mantenga una posición firme en las negociaciones sobre la firma del Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP) por China, a fin de lograr una apertura recíproca equivalente de los procedimientos de contratación pública chinos y unas condiciones predecibles para los licitadores;
18. Recomienda examinar las posibilidades reglamentarias de velar por que los contratos públicos para proyectos financiados con ayudas de la UE no se adjudiquen a empresas públicas de terceros países que no hayan firmado el Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP) ni acuerdos bilaterales de apertura recíproca de mercados o que, alternativamente, en esos casos la UE pueda reclamar el reembolso de las ayudas;
19. Recuerda la importancia de las inversiones extranjeras directas para la economía europea y la necesidad de instaurar un entorno estable y atractivo para los inversores europeos en el extranjero y promover un clima abierto de inversión en toda Europa; sugiere, no obstante, que en interés de ambas partes sería conveniente plantearse a escala europea la realización de una evaluación de impacto de esas inversiones en el mercado interior para anticipar eventuales repercusiones negativas en la innovación y las pericias europeas en ciertos sectores estratégicos;
20. Anima a las empresas y a los exportadores de la UE a utilizar los canales existentes, incluyendo las reclamaciones conforme al ROC o el registro de reclamaciones de la Base de Datos de Acceso al Mercado, para notificar a la Comisión los perjuicios graves ocasionados por todo tipo de obstáculos al comercio, para que esta los evalúe y utilice todas las medidas necesarias para hacer frente a los ONA injustificados;
21. Considera que, en lo que respecta a las materias primas, la Comisión debería seguir una estrategia sostenible, integral e intersectorial, reconociendo al mismo tiempo que las restricciones y los impuestos a la exportación pueden considerarse un factor importante de apoyo a los objetivos de desarrollo, protección del medio ambiente y explotación sostenible de los recursos naturales en los PMA y los PEID y otros países en desarrollo excluidos los países BRIC; toma nota de que la mayoría de los miembros de la OMC que utilizan los impuestos a la exportación son países en desarrollo y países menos adelantados; insta a la UE a que no trate de prohibir el uso de los impuestos a la exportación de los PMA y los PEID y otros países en desarrollo, a excepción de los países BRIC, en la OMC y en los acuerdos comerciales bilaterales y los acuerdos de asociación económica (AAE), ya que ello reduciría el espacio político para utilizar dicho instrumento de cara al valor añadido, la diversificación, la protección de las industrias incipientes, la seguridad alimentaria y las consideraciones salariales y medioambientales mientras no hayan alcanzado el estatuto de países en desarrollo más avanzado;

22. Concluye que, con el fin de que aprecien al máximo las ventajas que tendrá la liberalización del comercio para los países que abran sus mercados y levanten sus aranceles y ONA, los socios comerciales deberían acordar períodos de transición para dar acceso a los mercados en determinados sectores sensibles o bien, en casos excepcionales, excluirlos por completo;
23. De acuerdo con los principios comerciales relativos a los servicios de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) suscritos por la UE y los Estados Unidos en el marco de la cooperación económica transatlántica (CET), insta a la Comisión a que revise por completo y aborde la cuestión del uso de normas discriminatorias o desproporcionadas, las normas sobre responsabilidad y otros métodos legislativos utilizados contra las redes y los servicios TIC con el fin de restringir la libre circulación de información y el acceso a los mercados de servicios y a ampliar la brecha digital;
24. Considera que se debe ofrecer la debida prioridad a los obstáculos al comercio y a las inversiones que afectan a los sectores europeos de servicios, incluidos los servicios TIC y de telecomunicaciones, los servicios profesionales y de negocios, los servicios financieros, de construcción, minoristas y de distribución; estima que este tipo de medidas no arancelarias, incluidas las regulaciones nacionales, las restricciones a la propiedad y varias medidas anticrisis (incluidas las disposiciones discriminatorias en los procedimientos de contratación pública), revisten una importancia particular, dado el alto valor comercial agregado de los servicios y la posición de la UE como mayor exportador en este sector;
25. Opina que debería crearse un mecanismo de mediación en la OMC que facilite la eliminación de los ONA de forma constructiva, eficaz, rápida y no conflictiva, inspirado en el sistema SOLVIT, de acuerdo con propuestas anteriores similares formuladas por la UE y la India;
26. Encarga a su Presidente que transmita la presente Resolución al Consejo y a la Comisión.

EXPOSICIÓN DE MOTIVOS

I. Introducción

A lo largo de los años, he sido cada vez más consciente de las diversas barreras que obstaculizan el comercio internacional. He dedicado mis mandatos como diputado al Parlamento Europeo a luchar contra el proteccionismo en todas sus formas. Creo que un comercio abierto y justo es la mejor manera de conseguir que las empresas europeas puedan competir en todo el mundo en igualdad de condiciones. Siempre he sido un firme defensor del sistema de comercio multilateral y de las normas establecidas en el marco de la OMC como medio para garantizar un tratamiento equitativo a todos los socios comerciales mundiales.

Por todas estas razones, he decidido estudiar en profundidad el problema de los obstáculos no arancelarios, que las empresas y los exportadores europeos, los analistas del comercio y la Comisión Europea señalan como un obstáculo creciente para el libre acceso a los mercados de los países socios. Para que puedan ustedes hacerse cargo de la gravedad de este problema, primero lo definiré, después les invitaré a reflexionar sobre lo difícil que es abordarlo con el país socio y, por último, explicaré con más detalle las recomendaciones que he formulado en el presente informe.

II. Definición de obstáculos no arancelarios (ONA)¹

Los obstáculos no arancelarios (o medidas no arancelarias) son todo tipo de medidas restrictivas del comercio distintas a los derechos de importación (aranceles) que limitan las importaciones. La primera vez que se trató el tema de los ONA en la OMC fue en el marco de la Ronda de Tokio de negociaciones comerciales multilaterales que se celebraron entre septiembre de 1973 y abril de 1979.

Los obstáculos no arancelarios son fundamentalmente de dos tipos: el primero consiste en medidas de influencia directa en los precios, como las subvenciones o reintegros de exportación, derechos compensatorios y antidumping, manipulaciones de los tipos de cambio, métodos de tasación de las importaciones, recargos de aduanas, prolongados procedimientos aduaneros, reglamentaciones sanitarias, fijación de precios de importación mínimos, normas poco razonables y procedimientos de inspección. El segundo incluye medidas de influencia indirecta en los precios como la concesión de licencias de importación, la fijación de cuotas de importación y las limitaciones «voluntarias» a la exportación. Esto puede complementarse con limitaciones a la distribución u otras prácticas y prohibiciones ajenas a la competencia que también pueden distorsionar el comercio.

III. La complejidad del asunto

Los ONA son medidas técnicas, complejas y sensibles, ya que en algunos casos los gobiernos

¹ Para más información, véase el glosario de la OMC en la página de Internet http://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/ntbs_s.htm o el glosario de la OCDE en la página <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=1837> o también en el Business Dictionary en la página <http://www.businessdictionary.com/definition/non-tariff-barrier-NTB.html>

las aplican en aras de un supuesto interés público. Por ejemplo, las reglamentaciones técnicas, las normas mínimas y los sistemas de certificación relativos a la salud y la seguridad de los consumidores pueden no ser obstáculos para el comercio por sí mismos, ya que pueden aplicarse para cumplir objetivos políticos legítimos. Sin embargo, es precisamente porque pueden ser legítimos por lo que en algunos casos se abusa de este tipo de instrumentos políticos y resulta difícil eliminarlos. Los ONA son la «patata caliente» política del comercio mundial, por decirlo suavemente.

Por tanto, con vistas a distinguir las medidas de seguridad legítimas del proteccionismo encubierto, me parece que la Unión Europea, que tiene competencia exclusiva sobre el comercio y la inversión, debería tener en cuenta los ONA en una estrategia global que combinase un esfuerzo diplomático en estrecha colaboración con el Servicio Europeo de Acción Exterior y un diálogo reforzado sobre regulación con los socios comerciales de la UE —sobre todo los estratégicos—, con el fin de situar los ONA en el centro de las negociaciones internacionales, donde se entremezclan comercio y política.

IV. Recomendaciones para prevenir y resolver el problema

A. Medidas de prevención

Mi objetivo es que la Comisión actúe de forma proactiva para eliminar, o cuando menos reducir, el efecto restrictivo de los ONA sobre la capacidad de las empresas europeas para acceder a los mercados exteriores. En mi opinión, esta será una de las máximas prioridades de la nueva política comercial de la UE conforme a la Estrategia Europa 2020. La Comisión debería plantear la cuestión de los ONA con todos los socios comerciales de la UE, pero sobre todo con los de carácter estratégico que constituyen el grueso de nuestras relaciones comerciales.

La UE también debe revisar en profundidad sus propias medidas comerciales con el fin de retirar todos los obstáculos ilegítimos al comercio abierto y libre y convertirse en un verdadero adalid de la lucha contra los ONA. Más aún, la Comisión debe incluir este problema en su agenda con la OMC. La reevaluación periódica del actual Acuerdo de la OMC sobre obstáculos técnicos al comercio (el «Acuerdo OTC»)¹, que promueve la adopción de normas internacionales que contemplen la protección de los intereses legítimos de cada país, debería utilizarse para crear nuevas oportunidades de estudiar las posibilidades de adoptar nuevas normas internacionales y buenas prácticas de regulación. Con este fin, también parece apropiado plantearse promover la armonización de las normas técnicas o el principio de reconocimiento mutuo.

Al mismo tiempo que comienza la ofensiva en el ámbito de la OMC, yo aconsejaría a la Comisión y al Servicio Europeo de Acción Exterior (SEAE) que abordasen conjuntamente a los socios comerciales de la UE en relación con la lucha contra los ONA. Soy consciente de la complejidad de la tarea, pero esto no es excusa para renunciar a este asunto cuando se

¹ El Acuerdo OTC se adoptó en 1994 en el marco de la Ronda Uruguay de negociaciones de la OMC. Este acuerdo actualizaba un acuerdo anterior alcanzado en 1979 durante la Ronda de Tokio, actualmente conocido como el «Código de Normas», que entró en vigor el 1 de enero de 1980. El Acuerdo OTC está publicado en la página web de la OMC en la dirección http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/17-tbt.pdf

celebren negociaciones comerciales internacionales, ya sea a nivel bilateral o multilateral. Hay que enfocar de modo especial todas las negociaciones actuales y futuras sobre acuerdos de libre comercio (ALC) en las que participe la UE. No tengo ninguna duda de que el Parlamento Europeo hará honor a su compromiso de seguir dando prioridad a este asunto en el momento de valorar los acuerdos comerciales, antes de proceder a su aprobación.

B. Medidas correctoras

Con respecto a los ALC entre la UE y terceros países, es vital asegurarse de que estos acuerdos establecen una reciprocidad suficiente en el acceso a los mercados y beneficios para ambas partes. Más aún, me parece conveniente plantearse incluir en cada ALC un mecanismo bilateral de salvaguardia que incluya medidas correctoras adecuadas, compatibles con la OMC, para evitar que se perjudique o se amenace con perjudicar a las empresas europeas, así como los intereses legítimos del socio comercial, al tiempo que se potencia paulatinamente el principio de libre comercio.

Las negociaciones bilaterales y multilaterales también constituyen una buena oportunidad para que la Comisión avance en la cooperación con los principales socios de la UE en materia de regulación, dentro de los diálogos de alto nivel que deberían establecerse para fomentar la equivalencia y la convergencia de las normas internacionales en todos los sectores, incluida la contratación pública. El objetivo último es limitar los conflictos y los costes que ocasionan a las empresas europeas, sin perjuicio de la calidad del entorno reglamentario resultante.

Con el fin de incrementar el conocimiento general de los ONA y de motivar a las empresas y a las autoridades públicas para que los combatan, la Comisión también debería recopilar información de la OMC, de la OCDE y de cualquier otro organismo competente en materia de comercio internacional sobre los trabajos realizados o en curso de realización sobre una posible correlación entre la existencia de los ONA y la pérdida de cuotas de mercado potenciales y su repercusión en términos de incremento potencial o efectivo del desempleo. En este sentido, también me gustaría que la Comisión examinase la posibilidad de desarrollar y establecer un mecanismo de alerta rápida para detectar los ONB, con miras a reforzar las herramientas analíticas existentes para evaluar el impacto cualitativo de este problema. Con el tiempo, esto podría traducirse en la elaboración de un cuadro de mandos que utilice indicadores para medir la nocividad de los ONA basándose, por ejemplo, en los factores definidos en el artículo 10 del Reglamento sobre los obstáculos al comercio¹ (ROC) que constituyen los elementos justificativos de una denuncia en virtud de dicho Reglamento.

La Comisión, y más concretamente la Dirección General de Comercio, debería poner en marcha una campaña informativa y organizar seminarios periódicos destinados a empresas y exportadores de la UE con el fin de ayudarles a presentar, cuando proceda, denuncias conforme al ROC. Estas últimas siguen siendo un instrumento válido para notificar elementos de prueba preliminares sobre la existencia en otros países de obstáculos al comercio u otras prácticas comerciales desleales, como los ONA, que causen perjuicios comerciales a empresas

¹ Reglamento (CE) n.º 3286/94 del Consejo, de 22 de diciembre de 1994.

europas, ya sea en el territorio de la UE o en el de esos países¹.

V. Conclusión

En suma, cabe afirmar que las ventajas de la liberalización del comercio se aprecian sobre todo en los países que han eliminado los aranceles y los ONA para disfrutar plenamente de las oportunidades que ofrece un mercado abierto, al tiempo que compensan las posibles externalidades negativas de una liberalización generalizada mediante acuerdos recíprocos con sus socios comerciales sobre determinadas excepciones transitorias. Esto último puede hacerse estableciendo períodos de transición adecuados que protejan a determinados sectores sensibles de la economía de cada socio para que puedan adaptarse y prepararse paulatinamente para la competencia global antes de abrirse efectivamente a ella. Encontrar el equilibrio adecuado entre la apertura comercial y el cierre temporal de los mercados es la difícil tarea que tienen por delante los negociadores comerciales de la UE en todos los procesos de negociación y especialmente en los ALC.

¹ La información necesaria sobre las denuncias ROC se encuentra en la página web de la Comisión (DG de Comercio) en la dirección <http://ec.europa.eu/trade/tackling-unfair-trade/trade-barriers/complaints/>

RESULTADO DE LA VOTACIÓN FINAL EN COMISIÓN

Fecha de aprobación	11.10.2011
Resultado de la votación final	+ : 23 - : 4 0 : 0
Miembros presentes en la votación final	William (The Earl of) Dartmouth, Laima Liucija Andrikienė, Kader Arif, David Campbell Bannerman, Daniel Caspary, Marielle De Sarnez, Christofer Fjellner, Yannick Jadot, Bernd Lange, David Martin, Emilio Menéndez del Valle, Vital Moreira, Paul Murphy, Franck Proust, Godelieve Quisthoudt-Rowohl, Niccolò Rinaldi, Helmut Scholz, Peter Šťastný, Robert Sturdy, Gianluca Susta, Iuliu Winkler, Pablo Zalba Bidegain, Paweł Zalewski
Suplente(s) presente(s) en la votación final	José Bové, George Sabin Cutaş, Silvana Koch-Mehrin, Elisabeth Köstinger
Suplente(s) (art. 187, apdo. 2) presente(s) en la votación final	Martin Callanan