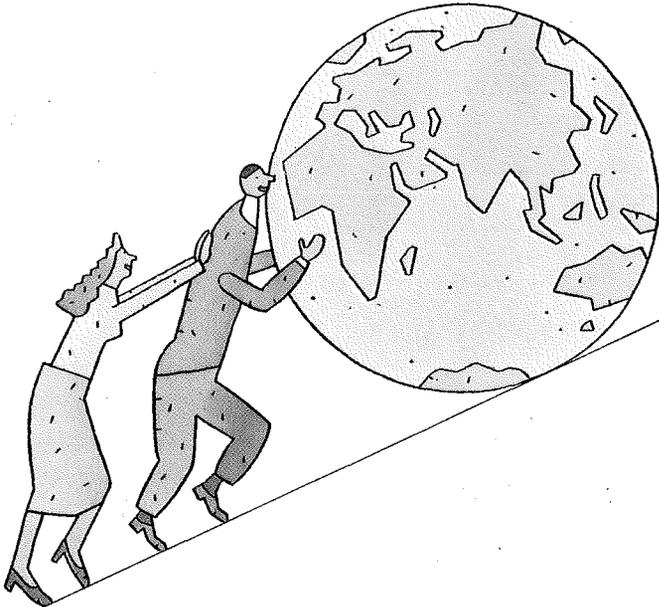


8

018

La Unión Europea y el comercio mundial



L. KOEHLIN



El comercio: un impulso para la economía

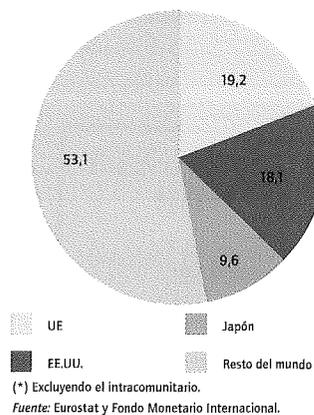
Para aumentar todo lo posible su influencia en la escena internacional, los quince Estados miembros de la UE, que representan sólo el 6 % de la población mundial pero la quinta parte del comercio total, negocian como uno solo con sus socios comerciales. Desde hace ya muchos años, la Comisión Europea ha asumido ese papel con arreglo a mandatos específicos acordados por los Gobiernos de la Unión. Hablando con una sola voz, la Unión puede también ofrecer al resto del mundo la garantía de que, por su parte, las reglas del juego serán respetadas.

El comercio y la inversión directa extranjera son ingredientes esenciales en la salud económica de un país, cualquiera que sea su grado de desarrollo. El actual volumen de comercio mundial, gracias a la continua eliminación de barreras a la importación y

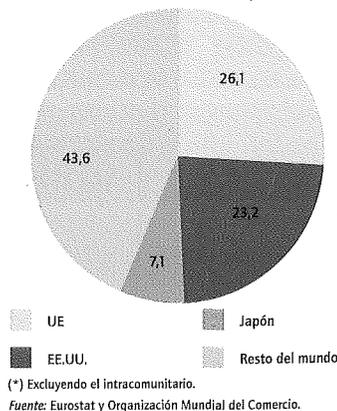
a la exportación, es mucho mayor que hace casi 50 años. Entre 1985 y 1996, la relación entre comercio y producto interior bruto mundial se incrementó tres veces más rápido que en la década anterior y casi dos veces más rápido que en los años sesenta.

Además, el gran volumen de inversión exterior directa ha proliferado rápidamente, en los últimos 25 años, de 23 000 millones de euros a 275 000 millones y casi el 60 % se dirige hoy hacia las actividades de servicios.

PORCENTAJES DEL INTERCAMBIO MUNDIAL DE MERCANCÍAS (*), 1996



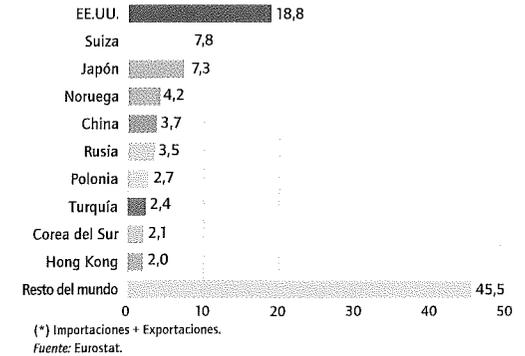
PORCENTAJES DEL COMERCIO MUNDIAL DE SERVICIOS (*), 1996



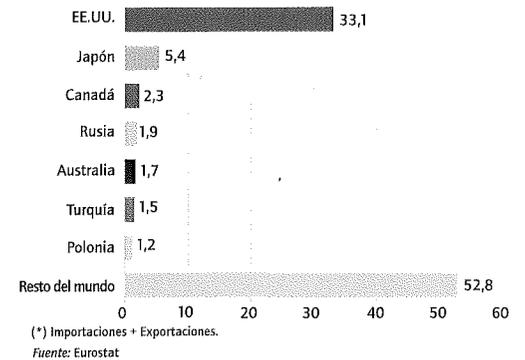
Dentro de la Unión Europea, el comercio equivale al 18 % del PIB de los quince Estados miembros. Y aunque sea difícil establecer una correlación directa entre comercio y empleo, hay indicios que sugieren que cuando la participación de la UE en el comercio mundial crece, el desempleo de la Unión tiende a disminuir.

Además, aunque unos mercados más abiertos puedan no crear más empleos, hay datos que muestran que el comercio mantiene puestos de trabajo mejores, más productivos y mejor pagados. Es verdad que los países industrializados están importando ahora más materias textiles, productos de la madera, plásticos y productos de consumo ligeros, tales como los juguetes, de las economías emergentes. Al mismo tiempo, sus exportaciones de productos manufacturados de alto valor añadido y de alta elaboración, tales como sustancias químicas, aviones, automóviles y maquinaria, así como servicios importantes, a estos mismos países, están creciendo incluso más rápidamente que esas importaciones. La UE está tomando estos cambios en consideración en sus importantes políticas de empleo y sociales con el fin de ayudar a superar cualquier dificultad de transición.

PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES SOCIOS DE LA UE EN EL INTERCAMBIO TOTAL (*) EXTRACOMUNITARIO DE MERCANCÍAS, 1997



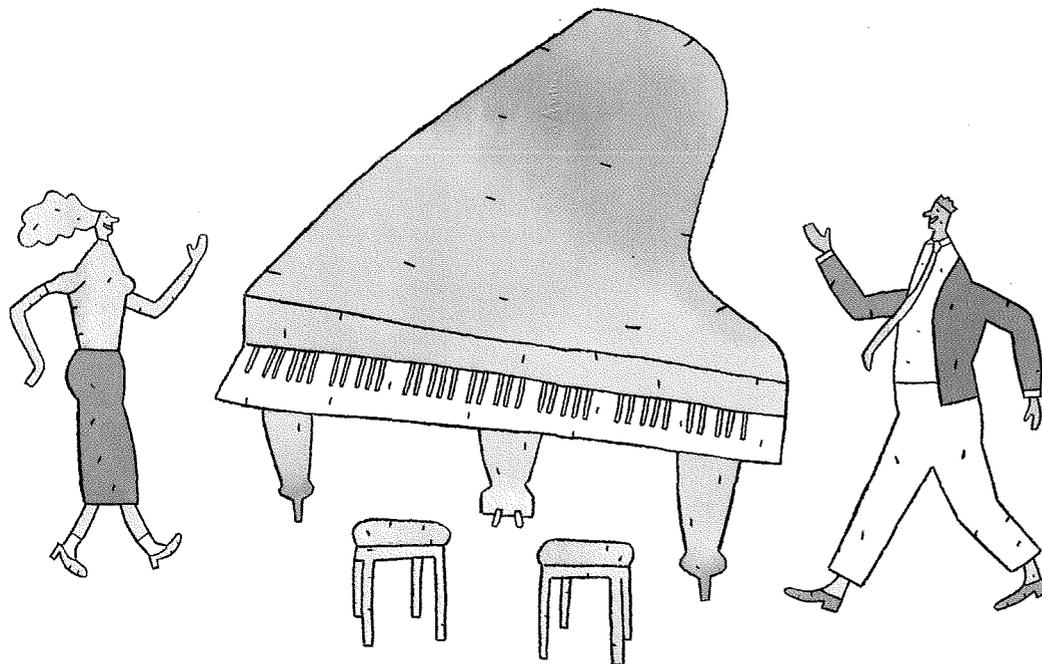
PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES SOCIOS DE LA UE EN EL INTERCAMBIO TOTAL (*) EXTRACOMUNITARIO DE SERVICIOS COMERCIALES, 1997



La Organización Mundial del Comercio

Aunque la Organización Mundial del Comercio (OMC) comenzó su existencia solo a mediados de los años noventa, el sistema comercial multilateral en el cual está basada es mucho más antiguo y ocho rondas distintas de negociaciones internacionales celebradas con arreglo al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) han suprimido progresivamente los aranceles y otras barreras comerciales durante los últimos 50 años.

La Unión Europea desempeñó un papel importante durante los ocho años de negociaciones que llevaron finalmente a la constitución el 1 de enero de 1995 de la OMC. El nuevo organismo refleja de cerca la opinión de la Unión de que las normas multilaterales, adoptadas mediante consenso, que fomentan y garantizan la liberalización del comercio internacional, son una de las mejores maneras de promover el desarrollo económico y la prosperidad de cada país.



L. KOEHLIN

Con la mayor parte de los países del mundo como miembros, la OMC es el único organismo internacional que supervisa el comercio de mercancías, servicios y derechos de propiedad intelectual entre los países. Aunque esas normas multilaterales son negociadas por los Gobiernos, su objetivo es asegurar un marco comprensible y fiable, de modo que los importadores y los exportadores de todo el mundo, así como las empresas suministradoras de bienes y servicios, puedan actuar en la certeza de que no se producirá ningún cambio de política súbito e imprevisible.

Para que las normas internacionales de la OMC sean realmente efectivas y para impedir que sean socavadas, es preciso que se apliquen a tantos par-

ticipantes como sea posible. Como consecuencia de ello, la Unión es partidaria de fomentar la adhesión de los países —y está ayudando activamente a actores internacionales importantes tales como China y Rusia a prepararse para la entrada en la OMC— a condición de que cumplan los requisitos básicos para la condición de miembro. Entre tales requisitos se incluyen la existencia de un régimen liberal de comercio e inversión con compromisos de acceso al mercado, la liberalización del sector de los servicios, la protección de los derechos de propiedad intelectual, la armonización de normas y sistemas de certificación, y regímenes arancelarios eficientes en las fronteras nacionales.

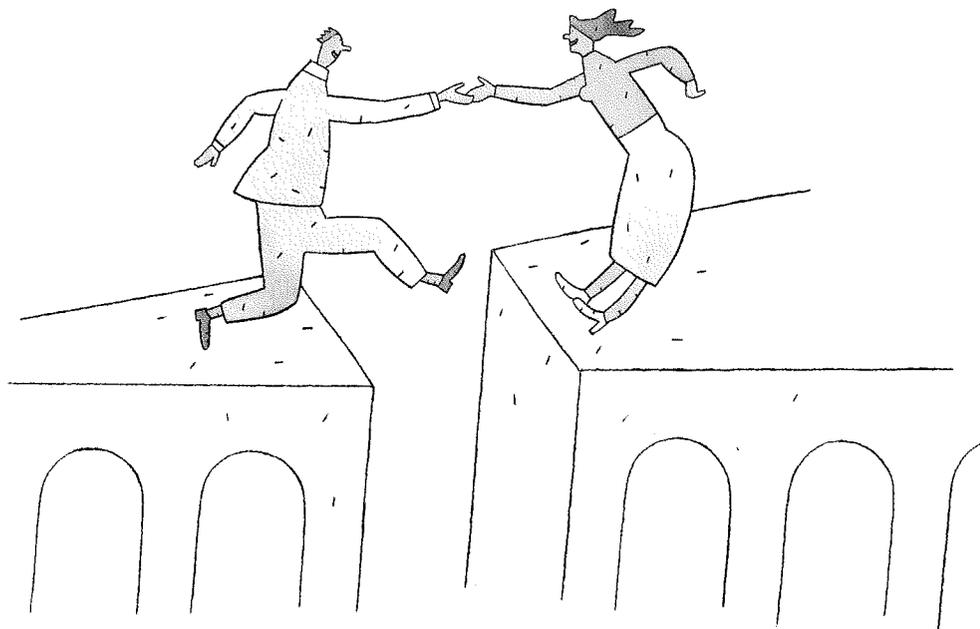
Solución de diferencias comerciales

Tiene poco sentido tener normas internacionales si no hay ningún procedimiento para solucionar las diferencias que puedan surgir. Una de las características clave de la OMC es que mantiene un sistema eficaz de solución de diferencias. El recurso a dicho sistema corresponde a cualquier Gobierno que crea que se están violando las normas.

La Unión es un firme partidario de este mecanismo multilateral para tratar las presuntas infracciones en lugar de que se permita a los Gobiernos la iniciativa unilateral. Durante las negociaciones en la OMC, la Unión Europea procuró que el sistema cubriera todas las diferencias correspondientes a cualquier acuerdo en el marco de la OMC, que

su uso fuera obligatorio y que ningún país pudiera impedir por su cuenta la investigación de una reclamación.

Siempre que sea posible, las diferencias se resuelven de forma pactada. Alrededor de la cuarta parte de todos los casos se soluciona con éxito de esta manera, subrayando el valor de disuasión del nuevo mecanismo de la OMC. Si, en cambio, esta solución no funciona, se establece un grupo de expertos para estudiar los hechos y puede tomarse una decisión en el plazo de un año.



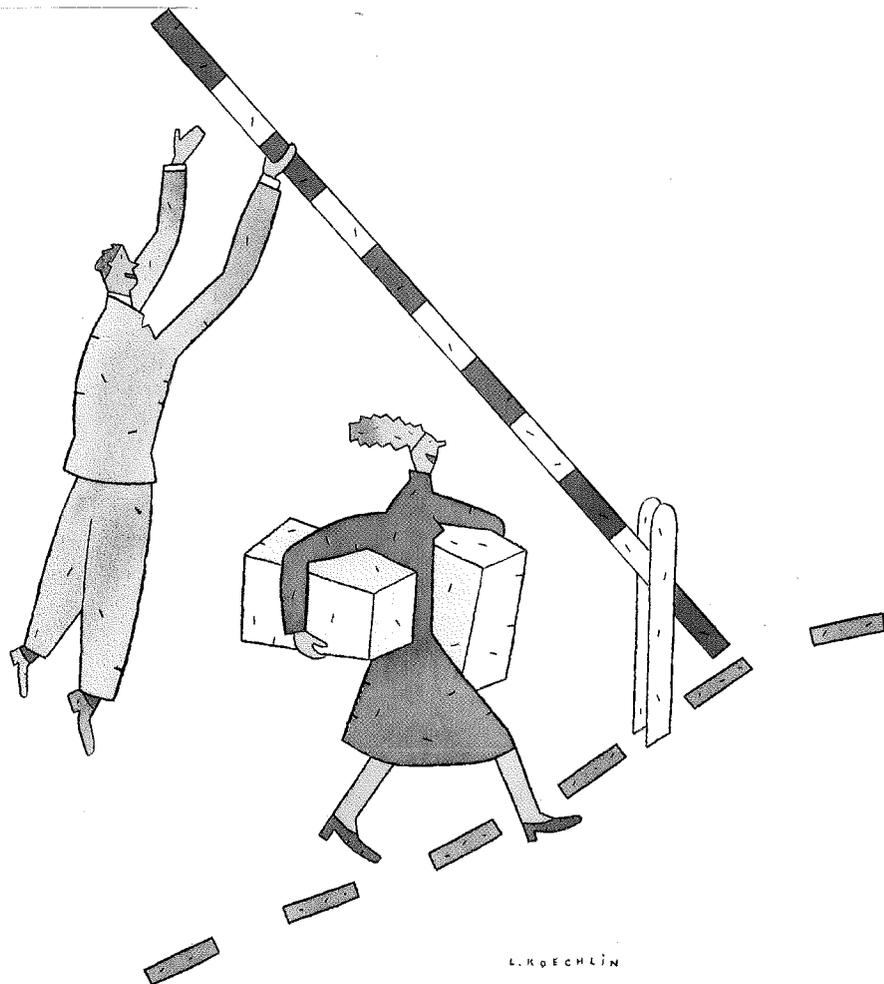
L. KOEHLIN

Desde que se creó la OMC, la Unión Europea ha tendido poco a poco a presentar más reclamaciones que no a defenderse de las mismas. En 1995 fue reclamante en tres ocasiones y demandada en diez. En 1997, presentó 21 reclamaciones y se defendió en 13.

Las reclamaciones presentadas por la UE son a menudo importantes desde un punto de vista económico. Se calcula que un acuerdo alcanzado con la India sobre restricciones a la importación podría significar anualmente un aumento potencial de las exportacio-

nes de la Unión al país en hasta 1 000 millones de Euros. Del mismo modo, la UE ha impugnado el tratamiento fiscal estadounidense hacia las empresas extranjeras, del que considera otorga a sus competidores estadounidenses una subvención a la exportación anual injusta de hasta 2 000 millones de euros. Asimismo, en su calidad de mayor productor y exportador mundial de bebidas alcohólicas, la Unión ha utilizado el sistema de diferencias de la OMC para impugnar impuestos discriminatorios sobre las bebidas alcohólicas introducidos por Chile y Corea.

Hacia una nueva ronda global de negociaciones comerciales



Mientras que la aplicación del acuerdo comercial de la Ronda Uruguay es ahora una cuestión que no discuten los miembros de la OMC, se está pensando ya en la próxima ronda negociadora de liberalizaciones. Conforme al programa de trabajo acordado en la OMC, las negociaciones sobre la agricultura y

los servicios deben comenzar antes del 1 de enero de 2000.

A la Comisión Europea, con el apoyo total de los Gobiernos de la UE, le gustaría ir mucho más lejos y que los miembros de la OMC emprendieran unas negociaciones más ambiciosas. El Vicepresidente de la Comisión sir

Leon Brittan ya las ha bautizado la «la ronda del nuevo milenio».

La lógica del estudio de un conjunto de problemas, en lugar de concentrarse sólo en uno o dos temas claramente definidos, es que un planteamiento completo puede abrir a menudo con mayor facilidad caminos diferenciados hacia un acuerdo cuando una salida queda bloqueada que unas negociaciones puramente regionales o sectoriales. Hay también importantes indicios de que las negociaciones globales pueden aportar ventajas a todos los participantes, desmintiendo la idea de que el comercio es un juego que no añade ni quita y en el que siempre hay ganadores y perdedores.

Además, varios problemas nuevos han pasado ahora a la actualidad internacional y la Unión cree que éstos deberían ser tratados cuanto antes por los miembros de la OMC.

Como consecuencia de ello, la UE considera que la próxima ronda de negociaciones ha de incluir no solo los temas previstos de la agricultura, los servicios y aspectos tradicionales de la liberalización, como los aranceles industriales, sino también la contratación y la inversión públicas, y las complejas relaciones entre el comercio, la competencia y el medio ambiente.

En un clima en que el papel de la OMC está cada vez más sometido a crítica, debemos asegurarnos de que los intereses de la sociedad civil se reflejen adecuadamente en nuestro trabajo presente y futuro. La UE cree que uno de los desafíos estratégicos consiste en ganar el apoyo de los ciudadanos de a pie para el sistema de libre comercio, en un mundo cada vez más democrático.

Está claro que el lanzamiento y la conducta acertados de una ronda futura no sólo dependen de la determinación de los problemas sobre los que puede construirse un consenso para la negociación. También, en parte, dependerán de la forma en que la OMC siga siendo pertinente para la sociedad en general, y sea percibida como tal, en un contexto de mayor preocupación por el efecto de la mundialización económica. Éstas no son materias de negociación, pero pesan bastante sobre la misma. Se trata de problemas como las relaciones de la UE con organizaciones no gubernamentales, la coherencia en la adopción de una política económica internacional, la relación entre el comercio y el desarrollo sostenible y la necesidad de una cooperación continuada entre la OMC y la Organización Internacional del Trabajo en los temas comerciales y laborales pertinentes.

La importancia del comercio en los servicios

Tradicionalmente, el comercio presuponía el desplazamiento físico de mercancías y materias primas de una parte del mundo a otra. Mucha gente aún imagina el comercio internacional en esos términos. Pero la realidad actual es muy diferente y el cambio se está produciendo a un ritmo frenético.

Hace diez años, no existía ninguna empresa europea de mensajería. Ahora, Europa es uno de los mayores operadores de un sector internacional en expansión. El componente de servicios en lo que la gente considera tradicionalmente mercancías manufacturadas ha llegado a ser importante. En una acería exportada de Europa, por ejemplo, dicho compo-

nente ha pasado de alrededor de un tercio a más del 80 % durante los últimos 20 años. En lugar del simple envío al exterior de piezas para el artículo acabado, este tipo de contratos de fabricación invariablemente incluye acuerdos para proporcionar mantenimiento, formación y programas informáticos.

El comercio de servicios es uno de los factores principales del éxito de la Unión Europea. El sector supone dos tercios de la economía de la Unión y del empleo, casi un cuarto de las exportaciones totales de la UE y la mitad de toda la inversión que fluye de la Unión a otras partes del mundo. El sector es enorme y creciente. Por servicios entendemos actividades

informáticas y de información, viajes y turismo, hoteles y restaurantes, finanzas y seguros, construcción, derechos y patentes, transportes, telecomunicaciones, distribución, programas educativos y ambientales, sistemas de salud y sociales, la información electrónica e incluso varias actividades estatales. Por cada persona de la Unión que trabaja en la manufactura, algo más de dos están empleadas en el sector de los servicios. Es probable que el impacto de Internet acelere aún más este proceso.

La UE es, con mucho, el mayor exportador mundial de servicios comerciales. En 1996, era responsable de un 26 % de las transacciones en el total del sector (una cifra que se incrementa hasta un 43 % si se incluye el comercio entre Estados miembros de la UE), mientras que la parte de Estados Unidos era del 17 % y la de Japón sólo del 5,2 %.

Dado este predominio, no es sorprendente que la Unión haya tomado la iniciativa en el intento de eliminar barreras ante un mercado verdaderamente global y que haya ayudado a establecer los conceptos y la estructura en los cuales están basadas las normas multilaterales existentes.

Se dio un paso importante en esa dirección con la puesta en práctica hace tres años del Acuerdo General sobre Comercio y Servicios (AGCS), que es uno de los pilares del sistema de la OMC. Dicho acuerdo supuso un primer esfuerzo concertado para abordar el sector de los servicios, que en muchos países está representado por monopolios públicos o está muy regulado.

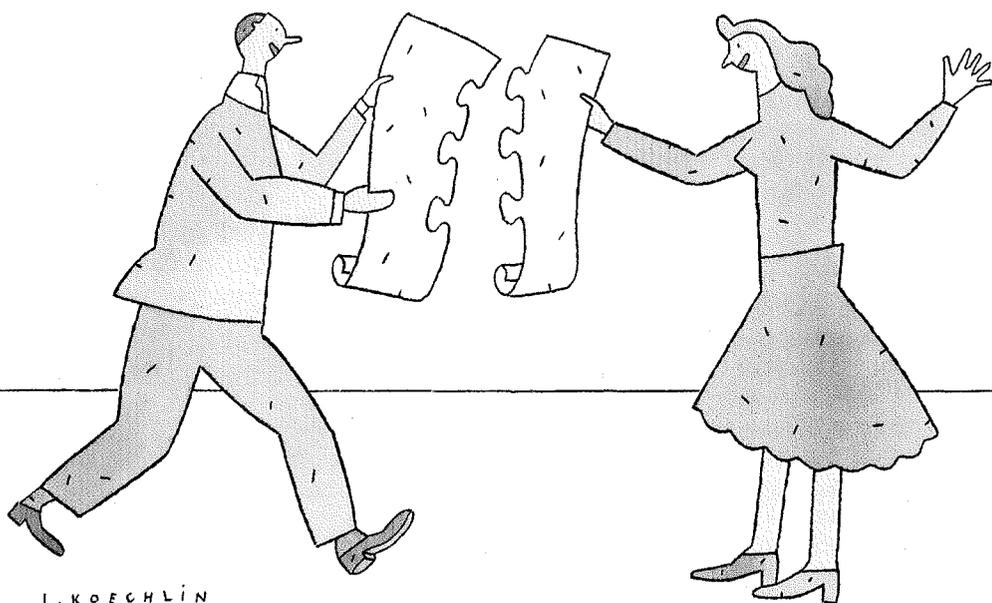
A pesar de su contribución indudable hacia la liberalización del sector de los servicios, el AGCS era incompleto.

Como consecuencia de ello, los Gobiernos continuaron sus negociaciones después de que concluyera formalmente la Ronda Uruguay. Lograron en 1997 un avance que puede cifrarse en un billón de euros en los campos relacionados de los servicios básicos de telecomunicaciones y de los productos de la tecnología de la información. El acuerdo sobre las telecomunicaciones, que cubre bastante más del 90 % del tráfico internacional total de telecomunicaciones y de los ingresos mundiales por este concepto, prevé la eliminación de aranceles para 2000.

Más tarde en ese año, se alcanzó otro éxito con un acuerdo multilateral para abrir el sector de los servicios financieros, valorado en billones de euros. En el futuro, las normas de la OMC se aplicarán a más del 95 % de las actividades bancarias, de seguros, valores inmobiliarios e información financiera.

Considerando el sólido fundamento de un mercado nacional de los servicios, que es uno de los más integrados y menos regulados del mundo, la Unión está bien situada para defender las ventajas de estas políticas a una escala global. Pero con el fin de reunir los mejores argumentos, los negociadores de la Comisión Europea son también partidarios de aumentar las aportaciones de los empresarios de modo que se pueda trabajar conjuntamente y responder a las prioridades específicas del sector.

La Comisión ha establecido una red europea de servicios impulsada por las empresas. Para más información, consulte el sitio Internet de la UE: <http://gats-info.eu.int/>



L. KOECHLIN

Inversión: la necesidad de normas multilaterales claras

Para las empresas internacionales, decidir dónde invertir es una parte integrante de su estrategia global. Al igual que el comercio es ahora global, también lo es la inversión y hay una necesidad creciente de crear un conjunto coherente de normas internacionales para regular este aspecto. Actualmente, el tratamiento de la inversión extranjera, ya se trate de la solución de conflictos o de una política de limitación de la inversión a ciertos sectores de la economía, está previsto principalmente por una amplia red de más de 1 500 tratados gubernamentales bilaterales.

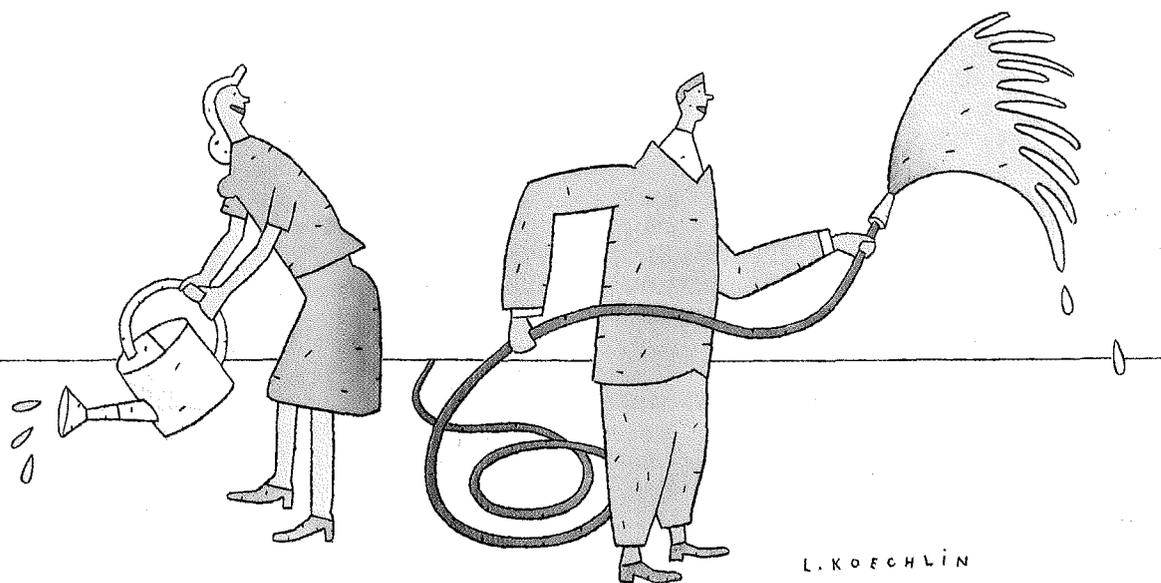
Pero esta situación se está considerando cada vez más incómoda e insuficiente para proporcionar las normas estables, claras y transparentes requeridas por todos los inversores a

fin de poder planificar sus actividades. Al mismo tiempo, la inversión directa extranjera se considera motor del desarrollo económico y de la prosperidad y se ha multiplicado por siete entre 1980 y 1996. Estos flujos financieros complementan el comercio como uno de los dos principales pilares de la economía internacional.

Dicho de otra manera, el coste del capital sube en aquellos países que impiden el acceso a sus mercados y deniegan el tratamiento nacional a las empresas extranjeras. Los fondos llegan más lentamente y la muy necesaria inversión tarda más tiempo en proporcionar los beneficios deseados. Por otra parte, una mayor competencia trae una financiación más barata y estimula la innovación.

La Unión Europea es partidaria de fomentar y de proteger estos flujos y de que se supervise cuidadosamente su impacto en los países de origen y acogida. Por estas razones, la Unión está en la vanguardia de los movimientos que se proponen asegurar unas reglas del juego iguales a través de normas internacionales claras. El foro ideal para tales normas es la Organización Mundial del Comercio y se ha establecido un grupo de trabajo para examinar la relación entre el comercio y la inversión. La Unión querría que la próxima ronda negociadora de la OMC abordara la cuestión de la inversión, puesto que considera que ésta es una debilidad importante de la normativa internacional actual.

Las normas de la OMC deben seguir permitiendo que los países mantengan sus políticas nacionales en áreas tales como la salud pública y el medio ambiente, e incluso la exclusión de ciertos sectores de su economía de un acuerdo de inversiones si hay razones políticas importantes para hacerlo así. También deberían introducirse cláusulas de salvaguardia para que los países tomen las medidas que consideren necesarias al objeto de proteger su seguridad nacional, para asegurar la integridad y estabilidad de su sistema financiero o para reaccionar a crisis de la balanza de pagos.



La necesidad de acordar un marco internacional de normas de la competencia

Las normas comerciales mundiales, incorporadas en la OMC, se vieron muy reforzadas por los buenos resultados de la Ronda Uruguay en 1994. Se ha conseguido que los Gobiernos, a través de las rondas sucesivas de negociación del GATT, se sometan a disciplinas cada vez mayores que garantizan la transparencia, la ausencia de discriminación y el acceso recíproco a los mercados nacionales. Ello ha conducido al crecimiento explosivo del comercio y del bienestar global que el mundo ha conocido durante los últimos 50 años.

Sin embargo, a la OMC le sigue faltando un apoyo: no hay disciplinas internacionales en la conducta de las empresas comerciales. Pero el número y el tamaño de las empresas transnacionales ha aumentado constantemente y las actividades económicas y los métodos de producción han llegado a ser verdaderamente internacionales. Es importante asegurarse de que las ventajas de la liberalización comercial no se vean anuladas por las prácticas privadas anticompetitivas que tengan un efecto similar: la división de mercados, los cárteles ilegales, el abuso de posición dominante y otras.

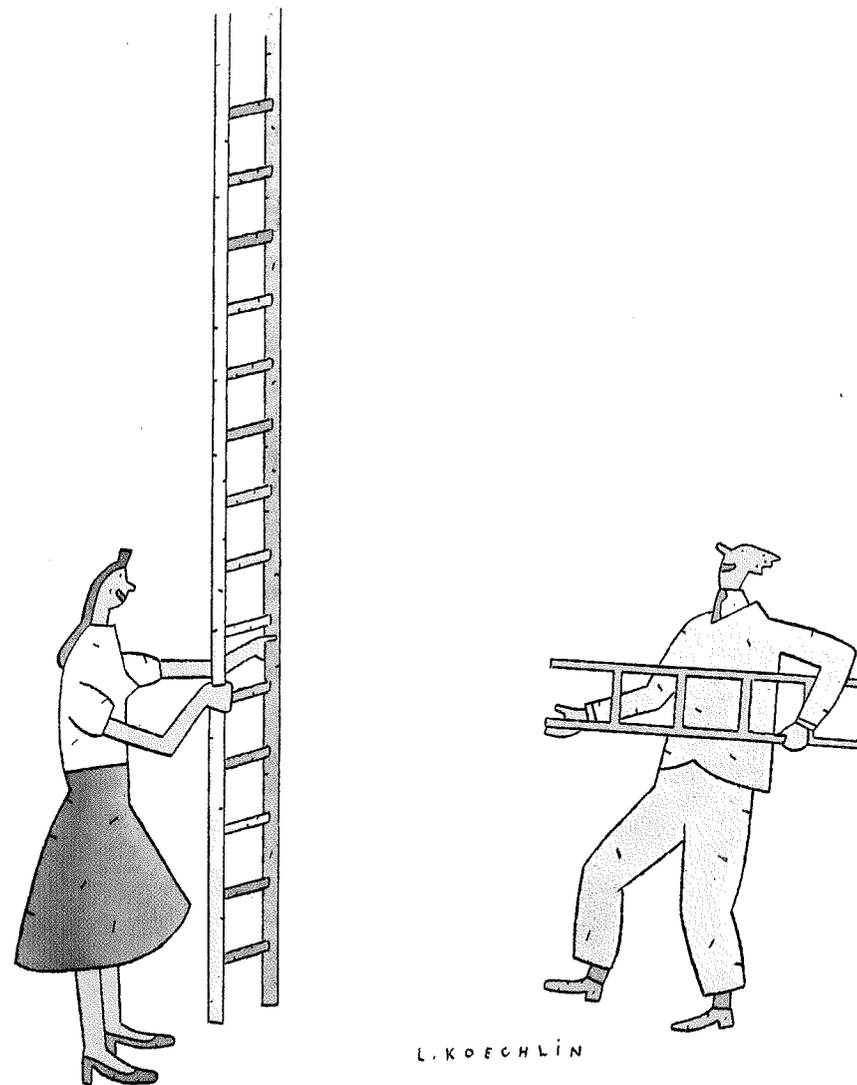
El Derecho de la competencia es una característica básica de nuestras economías de mercado y de nuestros ordenamientos jurídicos. Cuando se aplica eficazmente, refuerza la competitividad de nuestras industrias, protege el derecho individual a competir de manera sana y justa, e incrementa al máximo el bienestar del consumidor. También mantiene abiertas las economías.

Las políticas de la competencia de los países han tenido, hasta hace poco, un enfoque nacional claro. Hoy deben adaptarse a la mayor apertura de las economías y a la internacionalización del comportamiento empresarial. Esto significa que las autoridades de competencia deben ser equipadas con los instrumentos necesarios para evaluar, y en caso de necesidad, hacer frente a las prácticas anticompetitivas con una dimensión internacional.

Por las razones anteriormente mencionadas la Unión Europea está a favor de poner en marcha negociaciones en la OMC, a partir del 2000, para establecer un marco normativo internacional de la competencia. El objetivo básico de tales negociaciones sería asegurarse de que todos los miembros de la OMC adopten estructuras nacionales de legislación y aplicación de la competencia, y de que se apliquen en principio a todos los sectores de sus economías. Podrían también elaborarse disposiciones para facilitar la cooperación entre organismos de competencia sobre litigios de dimensión internacional. Además, los principios básicos de la OMC, por ejemplo, los relativos a la transparencia y a la ausencia de discriminación, podrían hacerse aplicables a litigios internacionales en materia de política de la competencia. De acuerdo con la tradición de la OMC, un marco normativo internacional de la competencia sería intergubernamental por naturaleza.

Según la opinión de la UE, introducir la política de la competencia en la OMC, lo que sería un proceso gradual, reduciría costes tanto para la actividad empresarial como para los Estados, aumentaría la coherencia, las posibilidades de previsión y reduciría las fricciones comerciales. Además, todas las naciones del

mundo se beneficiarían de la reducción de prácticas anticompetitivas internacionales. Después de todo, en un sistema comercial abierto equilibrado y sostenible todos los miembros de la OMC tienen una baza en la aplicación vigorosa y neutral de la normativa sobre competencia de sus socios comerciales.



L. KOECHLIN

La persecución de las falsificaciones y las mercancías piratas

El comercio no solamente es de bienes y servicios, sino también cada vez más de ideas, inventos; el conocimiento y la investigación que están detrás del producto final. Para intentar impedir que su trabajo se copie ilegalmente y se haga pasar, a menudo a un precio mucho más bajo, por el artículo auténtico, los creadores e inventores tienen derechos de propiedad intelectual. Por tanto, las películas y los libros están protegidos por derechos de reproducción, las marcas de fábrica pueden registrarse como marcas comerciales y los inventos pueden patentarse.

A pesar de estas medidas protectoras, las mercancías falsificadas y pirateadas aún abundan y se calcula que constituyen entre un 3 % y un 6 % del comercio mundial total. Con los progresos tecnológicos, el pirateo y la transmisión de música grabada ha llegado a ser más fácil todavía y su valor se cifra en unos 4 000 millones de euros, como mínimo, en todo el mundo.

Dado que el volumen de negocios en derechos de reproducción y derechos conexos supone entre un 3 % y un 5 % del PIB de la Unión, la protección del trabajo de autores, ejecutantes, actores, músicos y emisoras ha adquirido estos últimos años mayor importancia.

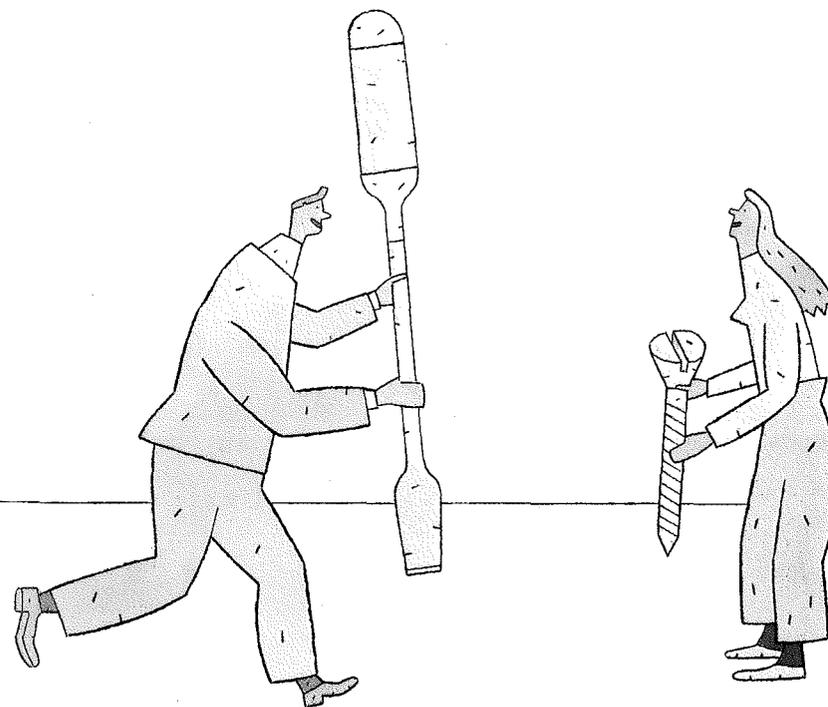
Abordar el problema no ha resultado en absoluto más fácil que en el pasado por el hecho de que distintos países lo hayan enfocado de distintas maneras. La Ronda Uruguay fue la primera tentativa seria de llegar a la raíz del problema a través de su acuerdo sobre aspectos relacionados con el comercio de la propiedad intelectual (ADPIC).

Inspirándose en convenios internacionales existentes, asegura un reconocimiento a nivel internacional de normas mínimas sobre protección de derechos de propiedad intelectual. Los países desarrollados han aplicado el acuerdo desde enero de 1996 y los países en vías de desarrollo lo harán a partir de 2000. Como consecuencia de ello, se protegerán por primera vez las obras de muchos artistas.

Condiciones técnicas para productos

La normativa y los procedimientos de certificación son garantías para la protección de la salud y la seguridad del consumidor, el medio ambiente y la calidad del producto. Por esta razón son los lubricantes esenciales de una economía de mercado eficiente y transparente. Si las mismas normas se aplican en distintos países, los exportadores pueden ahorrarse un tiempo valioso evitando nuevos procedimientos de comprobación y pueden recortar costes por no tener que adaptar sus productos a mercados distintos.

Pero lo contrario también es cierto y la incapacidad o rechazo de un país a la hora de aceptar normas internacionalmente acordadas puede traer consigo obstáculos injustos al comercio. De ahí la importancia que la Unión Europea concede a la armonización internacional de normas, basando las normas nacionales en las internacionales, para asegurar su reconocimiento mutuo, dondequiera que sea posible.



L. KOEHLIN

Las legítimas demandas de que unas normas y reglamentos más rigurosos protejan la salud y seguridad de los consumidores o el medio ambiente o garanticen controles de calidad parecen estar creciendo en todo el mundo. El peligro, sin embargo, es que estas demandas pueden dar lugar a legislación o reglamentos demasiado severos que pueden ser desproporcionados en relación con las garantías buscadas o incluso discriminar a las importaciones.

Además, en muchos países los sistemas administrativos que aplican estos reglamentos no son capaces de cumplir su misión sin obstaculizar los flujos comerciales y de inversión. Por el contrario, existe actualmente una tendencia en muchos países desarrollados a combinar un alto grado de protección de intereses públicos esenciales con un contexto regulador tan ligero como sea posible.

La Unión hace todo lo posible para asegurarse de que las normas nacionales no se utilicen como forma encubierta de proteccionismo. El acuerdo

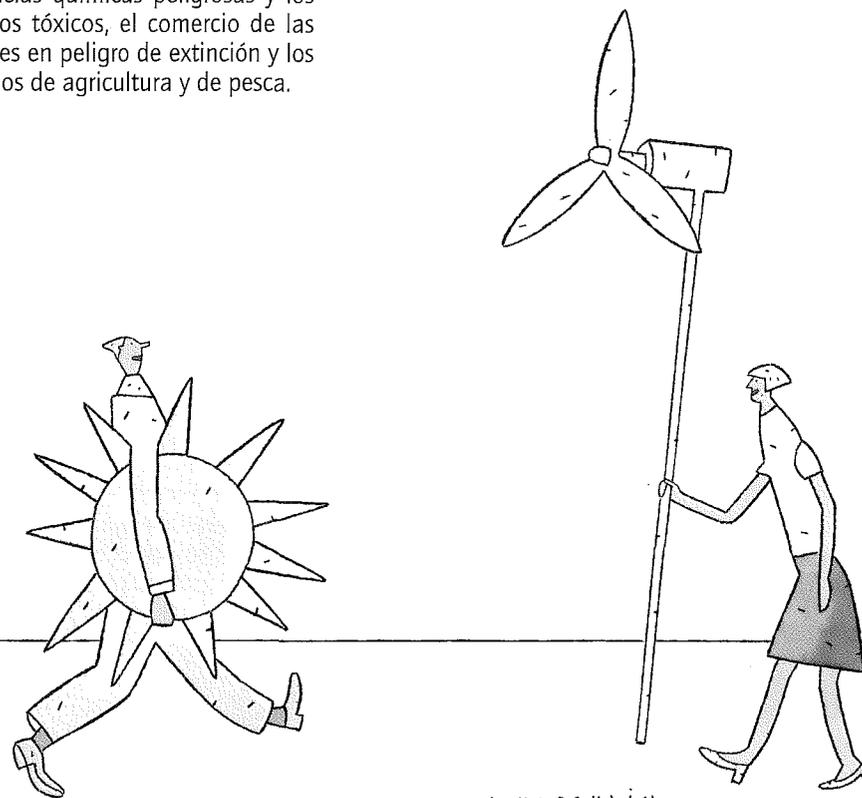
sobre obstáculos técnicos al comercio (OTC) aplicado en la OMC ha sido concebido para asegurarse de que los procedimientos de comprobación y certificación no creen obstáculos innecesarios. Permite que los países adopten las normas que consideren más apropiadas, pero los estimula siempre que sea posible a seguir normas internacionales.

El Acuerdo OTC de la OMC ha funcionado de manera bastante satisfactoria, aunque una corriente cada vez mayor de la opinión considera que sus normas deben consolidarse más. Por su parte, la Unión ha negociado, y continúa haciéndolo, una red de acuerdos mutuos de reconocimiento, por el que las pruebas de los requisitos obligatorios aplicables en el país de importación puedan hacerse en el país exportador. Ello ayuda a eliminar la duplicación innecesariamente costosa y larga de pruebas para las importaciones. También ofrece asistencia técnica a los países para ayudarlos a aplicar los reglamentos pertinentes sin que éstos se conviertan en un obstáculo para el comercio.

Comercio y medio ambiente

La relación entre el comercio y el medio ambiente es cada vez más importante. Está evolucionando en respuesta al crecimiento de la preocupación por esta última materia, tanto en los países desarrollados como en los que se encuentran en vías de desarrollo y ante la conciencia de que el medio ambiente y el desarrollo sostenible están inextricablemente ligados. La relación entre el comercio y las políticas medioambientales cubre muchas cuestiones que afectan a nuestras vidas diarias, incluyendo el cambio climático, la capa de ozono, la biotecnología, las sustancias químicas peligrosas y los residuos tóxicos, el comercio de las especies en peligro de extinción y los métodos de agricultura y de pesca.

Hay tres aspectos en la relación: las consecuencias para el medio ambiente de las políticas comerciales, los efectos potenciales de las medidas de medio ambiente en el comercio y el uso de medidas comerciales para lograr objetivos de política medioambiental.



L. KOECHLIN

El comercio y las políticas medioambientales pueden favorecer simultáneamente el desarrollo sostenible. La eliminación de obstáculos y distorsiones comerciales aumenta la eficiencia global del sistema económico mundial permitiendo que los países se especialicen en los sectores en que disfrutan de una ventaja competitiva, incluyendo las ventajas basadas en sus condiciones medioambientales específicas. Además, la liberalización comercial puede facilitar la difusión de tecnologías, bienes y servicios ecológicamente seguros, y puede hacer disponibles, a través de incrementos crecientes de la renta y de la riqueza, más recursos para la protección del medio ambiente. Unas condiciones de vida mejoradas y niveles de renta mayores como resultado del comercio pueden estimular, y de hecho consiguen este efecto frecuentemente, la conciencia y la estimación de los valores ambientales.

Las normas de la OMC permiten que sus miembros tomen medidas comerciales para proteger el medio ambiente en su propio territorio a condición de que no sean discriminatorias respecto a los productos importados. Estas medidas pueden ir destinadas a proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal, o a conservar recursos naturales no renovables. En los casos en que los miembros de la OMC discrepen sobre el uso de tales medidas, recurrirán al mecanismo de solución de diferencias de la OMC para evaluar su conformidad con las normas del sistema multilateral.

Aunque solamente deban tomarse medidas comerciales como último recurso y aunque deban ser lo menos restrictivas para el comercio que sea posible, las medidas son a veces esenciales para proteger el medio ambiente. Por tanto, la UE está presionando en favor de una evolución progresiva y favorable al medio ambiente de las normas de la OMC que tenga en cuenta la concienciación cada vez mayor acerca de la fragilidad de nuestro medio ambiente y de nuestra dependencia del mismo.

La UE está también en la vanguardia del impulso dirigido a asegurar que el sistema comercial multilateral se adapte en caso necesario a las necesidades y perspectivas rápidamente cambiantes del mundo de hoy y no impida el desarrollo de la política medioambiental a escala nacional e internacional.

La UE está asumiendo un papel principal en los foros internacionales donde se debaten el comercio y el medio ambiente, especialmente en el Comité de la OMC sobre comercio y medio ambiente. La UE cree que la manera más efectiva de abordar problemas internacionales es a través de un planteamiento multilateral, en especial mediante acuerdos multilaterales de medio ambiente, tales como el Protocolo de Montreal sobre sustancias que eliminan la capa de ozono, y no a través de la acción comercial unilateral. Las prohibiciones comerciales unilaterales socavarían el sistema comercial abierto mientras que serían poco eficaces a la hora de abordar los problemas del medio ambiente, la mayoría de los cuales no pueden ser solucionados sólo por un país o grupo de países.

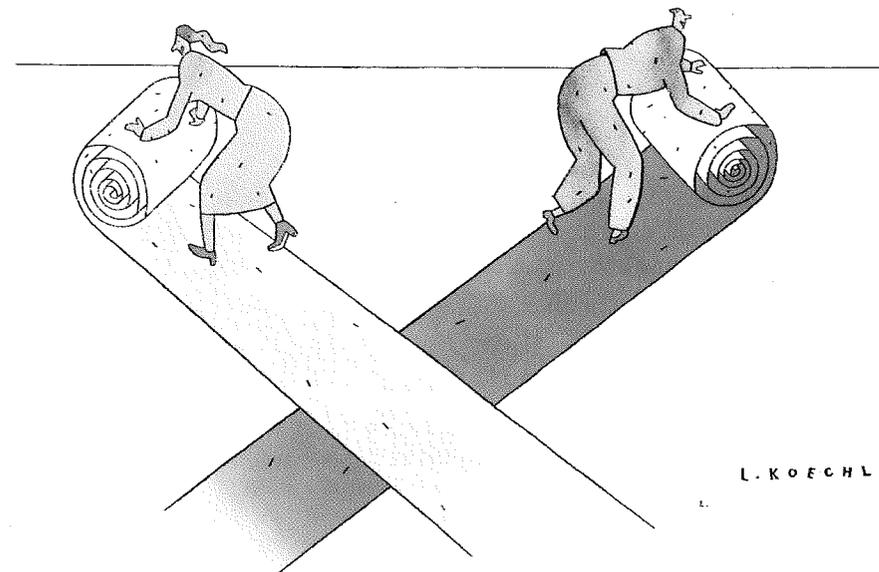
Conclusión

El compromiso de la Unión Europea respecto a la eliminación de obstáculos al comercio y la inversión está claro y se pondrá más de manifiesto con la reciente llegada de la moneda única y la ampliación de la Unión al Este.

No cabe duda de que la liberalización del mercado proporciona beneficios globales. Con el progreso tecnológico y unas relaciones económicas más sólidas entre países, los beneficios del comercio y de la liberalización de la inversión están llegando a un número cada vez mayor de gente en las economías industrializadas y en las emergentes por todo el mundo. Más

empleados en más empresas de más países dependen ahora para su sustento del comercio y la inversión transfronterizas que nunca antes.

A medida que el próximo siglo se acerca, la Unión continuará haciendo campaña para asegurarse de que el sistema comercial multilateral responda a sus nuevos retos con más liberalización y estableciendo normas en el campo de los servicios, la competencia y la inversión. Ello irá acompañado de un mensaje claro: que este cambio inevitable puede gobernarse mejor con este sistema multilateral, y no fuera de él.



L. KOEFLIN

Comisión Europea

La Unión Europea y el comercio mundial

Europa en movimiento

Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas

1999 – 21 pp. – 16,2 x 22,9 cm

ISBN 92-828-5934-7

La Unión Europea es el principal bloque comercial mundial y esta condición es uno de los factores que explican su prosperidad. El folleto describe la política comercial de la UE y el papel que juega en la Organización Mundial del Comercio. Se resaltan varios problemas importantes: la preeminencia cada vez mayor del sector de los servicios, las normas sobre inversión internacional y competencia, las medidas para combatir la falsificación, la normalización técnica y la relación entre el comercio y el medio ambiente.

**REPRESENTACIONES
DE LA COMISIÓN EUROPEA**

Representación en Madrid

Paseo de la Castellana, 46,
E-28046 Madrid
Tel. 914 23 80 00
www.euroinfo.cce.es

Representación en Barcelona

Av. Diagonal, 407 bis, planta 18,
E-08008 Barcelona
Tel. 934 15 81 77

**OFICINAS
DEL PARLAMENTO EUROPEO**

Oficina en Madrid

Paseo de la Castellana, 46,
E-28046 Madrid
Tel. 914 36 47 47
Fax: 915 77 13 65
E-mail: EPMadrid@europarl.eu.int

Delegación en Barcelona

Av. Diagonal, 407 bis, planta 18,
E-08008 Barcelona
Tel. 932 92 01 59

Existen representaciones y oficinas de la Comisión Europea y del Parlamento Europeo en todos los países de la Unión Europea. Existen también delegaciones de la Comisión Europea en otros países del mundo.

La Unión Europea es el principal bloque comercial mundial y esta condición es uno de los factores que explican su prosperidad. El folleto describe la política comercial de la UE y el papel que juega en la Organización Mundial del Comercio. Se resaltan varios problemas importantes: la preeminencia cada vez mayor del sector de los servicios, las normas sobre inversión internacional y competencia, las medidas para combatir la falsificación, la normalización técnica y la relación entre el comercio y el medio ambiente.

