

David O'Sullivan*

LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA UE EN EL CONTEXTO DE LA CRISIS FINANCIERA: LOGROS RECIENTES Y PRIORIDADES PARA EL FUTURO**

El comercio no ha sido una de las causas de la crisis pero sí puede contribuir a la recuperación económica. De ahí, la importancia de identificar cuál es el papel que debe tener la política comercial. La estrategia que la política comercial común ha desarrollado durante los últimos cinco años ha sido la apertura de oportunidades comerciales en terceros países a través de diferentes iniciativas e instrumentos, al mismo tiempo que se establecían medidas para aumentar la competitividad interna. Se ha trabajado tanto en el ámbito de la OMC, con un apoyo firme y decidido a la Ronda Doha, como a través de acuerdos bilaterales y regionales. En la actualidad, la crisis financiera nos ha llevado a un descenso sin precedentes de los flujos comerciales, y la política comercial se ve obligada a dar una respuesta clara para mantener los mercados abiertos y el sistema de reglas multilaterales que se ha ido construyendo a lo largo de los años. Es precisamente el sistema de reglas de la OMC el que ha impedido la proliferación de medidas proteccionistas en la época más dura de la actual crisis económica y financiera, y donde el G-20 ha jugado un papel fundamental. De cara al futuro, la globalización, al mismo tiempo que beneficios, también aporta muchos desafíos a los que la política comercial debe poder responder. La conclusión de la Ronda Doha continuará siendo la principal prioridad, al mismo tiempo que se promueven los acuerdos comerciales regionales, la estrategia de acceso a mercados, la atención a los países en desarrollo y los aspectos de política comercial relacionados con el cambio climático.

Palabras clave: política comercial, crisis, acuerdos comerciales, apertura de mercados, competitividad.
Clasificación JEL: F13, F15, F53.

1. Introducción

Entre 1998 y 2008 el volumen de comercio mundial creció a una tasa anual de casi 6 por 100, el doble que el crecimiento del PIB mundial. Aún así, el desplome de la

* Director General de Comercio en la Comisión Europea.
** EU Trade policy in the context of the financial crisis: Recent achievements and priorities for the future. Traducción de M. V. G.

demanda mundial que trajo consigo la crisis financiera en otoño de 2008 hizo caer drásticamente tanto el comercio como el PIB, hasta niveles no recordados desde la década de 1930. Entre finales de 2008 y los primeros meses de 2009, prácticamente todos los países y regiones del mundo, incluida la UE, sufrieron caídas notables tanto de sus exportaciones como de sus importaciones. Sin embargo, la intervención rápida, significativa y coordinada que llevaron a cabo los gobiernos de todo el mundo en respuesta a la crisis ya ha dejado ver los primeros signos de recuperación desde un poco antes del verano.

La crisis financiera y económica nos ha afectado a todos y ha rediseñado nuestras perspectivas sobre el mundo. Ha afectado al panorama de política económica global y a las instituciones y foros donde se toman las decisiones; se ha visto la combinación de excesiva liquidez mundial y de débil regulación financiera como inductora de la crisis. E incluso aunque la política comercial no fue una causa directa de la crisis, ésta le ha afectado notablemente. Es más, la política comercial debe representar un papel fundamental en la recuperación de la economía internacional. Mantener el flujo comercial es esencial para asegurar el crecimiento y el desarrollo en todo el mundo, y es clave, especialmente, para el futuro de la competitividad de Europa, exportador líder a nivel mundial.

Este artículo analiza el papel que la política comercial de la UE podría desempeñar en el proceso de recuperación y cuáles deberían ser las futuras prioridades. El artículo se divide en tres partes: la primera ofrece una visión general de las prioridades y los logros de la política comercial comunitaria en los últimos cinco años; la segunda estudia la crisis desde su comienzo, hace unos 12 meses, y las implicaciones para la política comercial que se pueden destilar en este momento, y la tercera aborda las perspectivas de futuro. Pero hay que tener en cuenta que subsisten elementos de incertidumbre a la hora de elaborar cualquier previsión al día de hoy: por un lado, la crisis todavía no se ha resuelto completamente y, por otro, aún no conocemos con claridad el futuro del Tratado de Lisboa.

2. Política comercial de la UE y logros en los últimos cinco años

La política comercial es y ha sido esencial en la imagen de una Europa competitiva y abierta hacia el exterior. La potencia económica de Europa depende fundamentalmente de nuestra habilidad para mantenernos competitivos en los mercados mundiales, de la relación entre nuestras exportaciones y nuestras importaciones. Aproximadamente dos tercios de las importaciones comunitarias se utilizan como *inputs* en el proceso productivo, convirtiéndose en productos de mucho mayor valor añadido, gran parte del cual es luego exportado. En otras palabras, la política comercial no se refiere sólo al acceso a mercados en el resto del mundo, sino a estar abiertos a las importaciones, para garantizar nuestra fuerza exportadora.

La política comercial ha contribuido a reforzar nuestra competitividad exterior, y, por tanto, nuestro nivel de empleo, crecimiento y prosperidad. Un estudio del CEPPII constata que los buenos resultados globales de la UE se deben, entre otras cosas, a la mejora del estándar de calidad de su exportación unida a la habilidad de sus empresas exportadoras para vender sus productos a precios relativamente altos, que los importadores aceptan debido precisamente a la alta calidad, buen posicionamiento de la marca y buena calidad de los servicios conexos¹. Con este estudio también se averiguó que en esa gama de productos, la UE posee más del 30 por 100 de la cuota de mercado mundial, es decir, tanto como Estados Unidos y Japón juntos; y que ese tipo de productos representan casi la mitad de nuestras exportaciones; nuestras prioridades de política comercial se han dirigido hacia la creación de oportunidades en la economía global. La estrategia ha sido la de abrir oportunidades comerciales en el resto del mundo, especialmente en los mercados más relevantes, y mejorar la competitividad de

¹ CEPPII-CIREM, *La evolución de la competitividad de los Estados miembros en el Comercio internacional*, enero 2009.

nuestras empresas; en 2008, la EU era el mayor exportador mundial de bienes, con una cuota del 15,8 por 100 de las exportaciones totales mundiales; así, a pesar de que algunas economías emergentes como China o India han ido ganando protagonismo a nivel mundial, la UE también ha logrado mantener una cuota de mercado global elevada; Estados Unidos y Japón han acaparado el 10,7 por 100 y el 6,4 por 100 de cuota de mercado mundial de bienes de exportación en 2008, respectivamente. Además, la UE fue el líder mundial de la exportación de servicios comerciales, con un 27,6 por 100 de cuota de mercado, comparado con el 19,4 por 100 de Estados Unidos y el 5,2 por 100 de Japón, y confirmó su posición de mayor inversor y receptor de inversión del mundo. Excluyendo los volúmenes de inversión intracomunitarios, la UE era origen del 38 por 100 de las inversiones internacionales y destino del 29 por 100 de las inversiones del resto del mundo en 2007.

La conclusión que se saca de estas cifras es que, en un mundo cada vez más globalizado, ya no tiene sentido abordar las políticas internas y externas separadamente, y es por eso por lo que la agenda comercial exterior se ha vinculado al proceso de reforma económica contenido en la Estrategia de Lisboa para el Crecimiento y el Empleo. Este enfoque global se reforzó en marzo de 2009 cuando los líderes europeos reconocieron en la cumbre de primavera la necesidad de otorgar a la Estrategia de Lisboa una dimensión exterior más potente, y en la que la Estrategia renovada de Acceso a Mercados aprobada en abril del 2007 ocupaba un lugar importante.

En coherencia con esta visión, la política comercial de la UE se ha diseñado en torno a tres objetivos:

- Impulsar el crecimiento y el empleo mejorando la competitividad de las empresas europeas en mercados terceros.
- Apoyar un régimen comercial abierto basado en reglas multilaterales sólidas y acuerdos bilaterales ambiciosos.
- Fortalecer el desarrollo económico mundial, especialmente de los países más pobres, y respaldar el desarrollo sostenible general.

Estos objetivos son las piedras angulares de nuestra política comercial y son claves para conseguir otras prioridades económicas más amplias. Nuestros esfuerzos se han concentrado en las negociaciones multilaterales, en los acuerdos comerciales regionales, en el desarrollo y el desarrollo sostenible, así como en asegurar un mejor acceso a mercados exteriores clave tanto para exportadores como para inversores.

Nivel multilateral

Durante los últimos cinco años la UE ha estado firmemente comprometida con el sistema de comercio multilateral y ha continuado ejerciendo el liderazgo en la OMC. La Ronda Doha de negociaciones comerciales se lanzó en 2001, con una agenda mucho más amplia que en rondas anteriores, y específicamente dirigida a abordar las necesidades de los países en desarrollo; esta ronda de negociaciones comerciales, llamada la Agenda de Desarrollo de Doha (DDA), se ha centrado en la reforma de las subvenciones agrícolas, en la mejora del acceso a los mercados internacionales y en la necesidad de crecimiento económico sostenible en los países en desarrollo. En 2008 la Ronda Doha estuvo a punto de concluir un acuerdo marco sobre reducción de aranceles sobre productos industriales y exportaciones agrícolas, un paquete integral de reforma agrícola en países desarrollados, y en toda una serie de temas importantes tan dispares como clarificación de normativa comercial, subsidios a las industrias pesqueras o la protección efectiva de indicaciones geográficas de la UE. Este paquete debía de haber ido más allá que cualquier otro acuerdo comercial precedente. La UE ha representado un papel clave en el progreso de la DDA y lo ha liderado como parte de sus propios valores en beneficio de toda la comunidad internacional por un lado, y en beneficio del crecimiento de la economía europea por otro.

La UE cuenta asimismo con un excelente historial en procedimientos de solución de diferencias, tanto en casos ofensivos como defensivos; siempre hemos perseguido alcanzar soluciones negociadas con nuestros so-

cios comerciales (por ejemplo, cuando Filipinas daba un trato discriminatorio al brandy español) antes de iniciar oficialmente el contencioso, y hemos defendido con fuerza los intereses de la UE donde no se ha podido evitar el litigio (por ejemplo en el caso Airbus/Boeing). Los litigios en la OMC han servido también para abordar barreras económicas importantes a las exportaciones de la UE (por ejemplo, los impuestos discriminatorios impuestos por China en el sector de automoción), y han definido nuevos precedentes legales en áreas tan importantes como el comercio y medio ambiente (Brasil-neumáticos) o seguridad alimentaria (UE-sanciones sobre hormonas).

Acuerdos comerciales regionales y bilaterales

Durante los últimos cinco años la UE ha dado también pasos decisivos para reforzar nuestras relaciones comerciales con los grupos regionales y socios comerciales clave. Los Acuerdos de Libre Comercio (ALC) van más allá del marco multilateral, y abren nuevas oportunidades comerciales y nuevas posibilidades de cooperación económica; por ejemplo, son el marco idóneo para negociar de forma efectiva las barreras comerciales no aduaneras, como las regulaciones específicas sobre inversiones y servicios, que constituyen obstáculos cada vez más importantes para las empresas europeas. La UE también ha sido muy activa en fortalecer las relaciones comerciales con regiones como Centroamérica, Mercosur y Países Andinos, así como con ASEAN, el Consejo de Cooperación del Golfo (GCC) y países como Corea, India y, más recientemente, Canadá. Todas esas relaciones comerciales pueden aportar beneficios sustanciales tanto a las empresas como a los consumidores europeos.

La UE lanzó negociaciones de Acuerdos de Asociación amplios tanto con Centroamérica como con la Comunidad Andina, cuyo elemento comercial era muy ambicioso; estos Acuerdos reflejan los vínculos políticos y económicos que la UE mantiene históricamente con estas regiones; con respecto a la Comunidad Andina, se

decidió en 2008 que sólo se continuarían las negociaciones de Acuerdos de Libre Comercio con aquellos países que estuviesen dispuestos a concluir acuerdos más ambiciosos que las reglas de la OMC. Una vez firmados, estos acuerdos proporcionarán un marco más apropiado para el diálogo político y la cooperación de la UE con estas regiones que nos permitan desarrollar relaciones económicas más sólidas.

También se han desarrollado relaciones estratégicas más amplias con una serie de socios comerciales y políticos claves para la UE como son los Estados Unidos y China, que cubren una larga lista de prioridades económicas, normativas y políticas; el lanzamiento de asociaciones estratégicas ha sido otro de los esfuerzos notables de los últimos cinco años para profundizar las relaciones comerciales y crear los foros adecuados para abordar cuestiones bilaterales. Los primeros pasos dados en los dos últimos años se han centrado en las negociaciones con Estados Unidos y China.

Otro de los focos de atención de nuestro trabajo de negociación comercial han sido las regiones más próximas a la UE, como es el caso de Ucrania, con la que se iniciaron conversaciones para crear una zona de libre comercio. El establecimiento de la política europea de vecindad en 2004 también confirió impulso a Euromed, un gran paso en las relaciones entre las dos regiones; las relaciones comerciales y de inversión euromediterráneas están desarrollándose desde que en 1995 se lanzase el proceso de Barcelona.

Desarrollo y desarrollo sostenible

La política comercial ha contribuido indiscutiblemente a potenciar los objetivos de desarrollo de la UE. Comercio y desarrollo son inseparables; una de las prioridades clave de la UE ha sido y seguirá siendo modelar soluciones adaptadas a las necesidades específicas de los países en desarrollo más pobres. En los últimos cinco años la UE se ha enfrentado a varios desafíos, entre los cuales destaca su aportación al paquete global de la Agenda de Desarrollo de Doha. Las obligaciones de los paí-

ses en desarrollo no serán las mismas que las de los países desarrollados, y serán diseñadas según su capacidad para aumentar la apertura de sus mercados. El paquete actual, que está sobre la mesa de negociaciones, implicaría una reforma global del comercio agrícola de un modo impensable hace 20 años, en línea con la reforma de la PAC de la década pasada. Además, incluye el acceso al mercado libre de aranceles y libre de contingentes para los países menos avanzados, una iniciativa que nosotros habíamos propuesto; asimismo, una eliminación de subvenciones a la exportación, una reducción sustancial de los aranceles sobre los productos agrícolas exportados por los países en desarrollo, y una solución razonable para la erosión de preferencias con estos países. Por último, un acuerdo de facilitación de comercio que beneficiará sobre todo a los países más pobres sin litoral, reduciendo sus costes a la hora de emprender actividades de comercio internacional.

En cuanto a la «Ayuda para el Comercio», la UE ha mantenido su posición como mayor contribuyente en el mundo entero (por encima de 7.000 millones de euros al año en total) y fue quien lanzó una estrategia en octubre de 2007, permitiendo así mejoras tanto cuantitativas como cualitativas.

En relación con los Acuerdos de Partenariado Económico (EPA), hemos creado el marco adecuado para apoyar a los países ACP (África, Caribe, Pacífico) a la hora de enfrentarse a los nuevos desafíos económicos y estructurales, respetando la regulación de la OMC; la prioridad fundamental ha sido asegurar que esos partenariados comerciales y de desarrollo generen acuerdos que proporcionen crecimiento autosostenido. Esos partenariados están concebidos como herramientas de desarrollo que, en último término, deben asegurar un ambiente de negocios y un marco legal estable, con lo que se promueve la inversión extranjera en esos países y se facilita la integración de los países ACP en las economías regionales y, por ende, en la economía global. Esto incluye la eliminación de las barreras al comercio, el fomento de la integración regional y la promoción de los mercados regionales, asegurando a los países ACP

un marco temporal suficiente para que puedan acometer las reformas necesarias, como el derecho de regular la protección del medio ambiente o los derechos de los trabajadores. Y todo ello en paralelo a un reforzamiento de la cooperación al desarrollo en esos países, en particular, en materia de aplicación del acuerdo. Nosotros continuaremos trabajando con nuestros socios ACP para diseñar soluciones a medida en cuestiones comerciales y de desarrollo adaptadas a las necesidades específicas de cada país y región; simultáneamente, hemos impulsado una estrategia para asegurar que efectivamente la política comercial contribuye a lograr unos objetivos de desarrollo más amplios.

Acceso a mercados

La Comisión Europea ha propuesto una agenda en favor de mercados abiertos, transparencia y comercio justo. Queremos que se trate a las empresas europeas, grandes y pequeñas, de forma justa en países terceros, y que todos respeten las normas, que deben ser claras y transparentes; nuestra lucha por los intereses de Europa tiene un largo historial, pero también hemos demostrado que, a menudo, como mejor se defienden esos intereses es consiguiendo mayor apertura en casa para que luego se logre un mejor acceso a mercados fuera de ella. En efecto, la primera materialización de la Estrategia de Acceso a Mercados de la UE data de 1996, y la segunda de 18 de abril de 2007, esta última fue la comunicación que proponía un partenariado más sólido que trajese consigo un mayor acceso a mercados para los exportadores europeos. Todo ello proporciona un marco enfocado a eliminar las barreras comerciales en mercados clave de bienes, servicios, propiedad intelectual e inversión, a suministrar información a los exportadores de la UE sobre las condiciones de acceso a mercados a través de la Base de Datos de Acceso a mercados en terceros países, y por último a reforzar el diálogo sobre normativa y cooperación con socios terceros. Trabajando estrechamente con los Estados miembros y sus empresas, la política comercial de la UE ha conseguido re-

ducir las barreras de mercado y asegurado un acceso real y tangible a mercados extranjeros de bienes, servicios e inversión para nuestras empresas, así como aportado soluciones prácticas y visibles sobre el terreno, que han beneficiado realmente a éstas. Las más perjudicadas por las barreras comerciales son las Pymes, que se sienten desmotivadas para lanzarse al comercio internacional; es precisamente por ello por lo que las herramientas de acceso a mercados hacen hincapié en el apoyo a las Pymes en los mercados internacionales.

3. El comercio y la crisis: impacto económico y respuesta política

El estallido de la crisis económica y financiera en septiembre de 2008 marcó el final de un período de crecimiento mundial sostenido. La crisis financiera comenzó con la cancelación anticipada de una serie de inadecuadas inversiones acumuladas y la subsiguiente corrección a la baja de los precios de una gran parte de activos (concretamente capital inmobiliario y acciones del sector financiero). Esto desencadenó un desplome del sistema financiero mundial y un trastorno importante de los mercados de crédito que afectó asimismo a la economía real, incluido el comercio de bienes y servicios. Y, en septiembre de 2009, se considera que el mercado de trabajo a nivel mundial todavía no ha tocado fondo como resultado de la crisis.

El impacto en el comercio

Las primeras caídas en el volumen de comercio mundial sólo fueron comparables a las experimentadas en los primeros momentos de la Gran Depresión. La velocidad de contagio a nivel mundial, tanto de la confusión en el sistema financiero como de la recesión económica, ha sido impresionante; entre noviembre de 2008 y mayo de 2009, las cifras mensuales de exportación y de importación mundiales han oscilado entre un 30 y un 40 por 100 menos que un año antes. Así, las exportaciones

japonesas en febrero de 2009 registraron el 50 por 100 del valor registrado en febrero de 2008. A pesar de todo, ya un poco antes del final del verano de 2009 se apreciaron los primeros signos de estabilización de las cifras de volumen de comercio mundial, aunque a niveles inferiores de los registrados al principio de la crisis.

Es todavía difícil hacer un pronóstico de la evolución de los flujos comerciales en lo que queda de año. El FMI predijo, en octubre de 2009, que el comercio caería en este período un 11,9 por 100, pero que la tendencia sería inversa en 2010, llegando a una recuperación del 2,5 por 100; la OMC anticipa una caída del comercio mundial del 10 por 100 en 2009². Lo que es cierto es que esta crisis ha afectado de forma distinta a las diferentes regiones del mundo; así, y en contra de los pronósticos de muchos de que los países en desarrollo quedarían relativamente al margen de la crisis, se ha constatado hasta qué punto la economía mundial actual está interconectada. La «teoría de la desvinculación», según la cual algunos han sugerido que algunas zonas de la economía mundial podrían escapar de las peores consecuencias de la crisis, no ha podido aplicarse en este caso, ya que también los países en desarrollo han sufrido fuertes caídas de la demanda de inversión extranjera directa (IDE) y restricciones en la financiación del comercio; la previsión de la OMC es una caída de las exportaciones del 14 por 100 para los países desarrollados y en torno al 7 por 100 para los países en desarrollo durante 2009; según esto, los países en desarrollo habrían sufrido ligeramente menos en términos porcentuales; pero de lo que no cabe duda es de los efectos globales de la crisis en términos de flujos comerciales.

Hay que señalar que el impacto en el comercio de servicios ha sido de alguna forma diferente del impacto en el comercio de bienes. Mientras que el comercio de servicios financieros, servicios de transporte y viajes disminuyó claramente en línea con la caída del comer-

² OMC, *Informe sobre la crisis financiera y económica y sus implicaciones en el desarrollo del comercio*, julio 2009.

cio de bienes, esto no fue así para el resto de servicios, que capearon bastante bien el temporal. Este último punto se suele explicar por el hecho de que la compra y venta de servicios comerciales se suele fijar en contratos de una duración fijada de antemano que no puede modificarse fácilmente a muy corto plazo; esta rigidez típica en estos mercados es la que ha aportado cierta estabilidad en las primeras etapas de la crisis.

El mayor impacto en el crecimiento y en el empleo

El impacto sobre el PIB es muy similar al impacto en el comercio de bienes; en los momentos preliminares de la crisis, las grandes economías registraron caídas trimestrales de su PIB, pero en el segundo trimestre de 2009 ya se apreciaban algunos signos de estabilización. En la UE, los últimos datos disponibles del segundo trimestre de 2009 muestran que tanto Francia como Alemania registraron niveles bajos pero positivos de crecimiento, en relación al primer trimestre del mismo año, por ejemplo; se espera que la economía mundial vuelva a crecer en 2010, debido sobre todo a las políticas fiscales y monetarias expansivas de los principales gobiernos, con la subsiguiente recuperación del comercio; el FMI ha pronosticado recientemente un crecimiento de la economía mundial en 2010 del 3,1 por 100³; aún así, 2009 habrá sido el primer año de contracción económica mundial desde la Segunda Guerra Mundial; en noviembre de 2009, la Comisión Europea anticipó una caída del PIB mundial del 1,2 por 100 en 2009, con un pronóstico menos optimista para la economía de la UE, que registraría una caída del 4,1 por 100⁴; estas previsiones son parecidas a las del FMI que cuenta con una contracción del PIB mundial del 1,1 por 100 en 2009.

La crisis se ha dejado sentir también en el mercado de trabajo, aunque los efectos de la misma se han nota-

do algo más tarde que en el sector financiero o en los flujos comerciales; las cifras de junio facilitadas por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) estiman una tasa mundial de desempleo de entre el 6,8 y el 7,4 por 100 en 2009, siendo la situación más grave para las economías desarrolladas, donde alcanzaría entre el 7,8 y el 9 por 100 de media; en septiembre de 2009 la tasa de desempleo en la UE alcanzó el 9,2 por 100, pero la Comisión Europea estima que podría llegar al 10,3 por 100 en 2010.

Antes de entrar en las medidas de política que se han tomado en respuesta a la crisis, es importante considerar el porqué el impacto de la crisis «financiera» ha sido tan pronunciado en los flujos comerciales; un factor esencial es el hecho de que la mayor parte de los procesos productivos están globalizados. Esas cadenas de valor mundiales están tan implantadas que, aproximadamente, el 55 por 100 del comercio de bienes tiene que ver con el intercambio de *inputs*, más que con el comercio de bienes finales destinados al consumo; esto, a su vez, implica que una reducción en la demanda de Estados Unidos o de la UE, por ejemplo, repercute en una serie de transacciones comerciales a lo largo de la cadena de valor, que incluye la producción en una serie de países diferentes. La gran correlación entre la crisis actual y los flujos comerciales mundiales ha mostrado claramente el alcance de la integración económica mundial de los procesos de fabricación, y es la explicación de porqué los flujos comerciales sufrieron un descenso tan drástico en respuesta a la crisis financiera⁵.

El trastorno de los mercados de crédito también ha afectado a los flujos comerciales; la mayor parte del comercio mundial depende de alguna forma del crédito comercial; cuando éste empezó a escasear como conse-

³ FMI, *Actualización de las previsiones económicas mundiales*, octubre de 2009.

⁴ DG ECFIN, *Pronóstico Económico de otoño, 2009*, noviembre de 2009.

⁵ También se da un efecto estadístico. Los datos de comercio se registran en valores brutos, mientras que los del PIB son un concepto de valor añadido; de este modo, los flujos de comercio «brutos» ligados a la producción de un cierto bien pueden exceder la contribución «neta» al PIB; por tanto, los flujos comerciales son inherentemente más volátiles estadísticamente que los valores del PIB.

cuencia de la crisis (el Banco Mundial estima la reducción en la oferta de crédito comercial entre 100.000 y 300.000 millones de dólares) la financiación a la exportación también sufrió las consecuencias, y se estima que su escasez relativa provocó en torno a un 10 por 100 de la contracción del comercio observada desde el principio de la crisis⁶.

Un tercer factor de explicación, al menos en términos de impacto de la crisis sobre el valor del comercio mundial, es la caída de los precios de la energía y materias primas que tuvo lugar en el otoño de 2008. El precio del petróleo registró un máximo de 150 dólares el barril en el verano de 2008, antes de que la crisis y los precios de los alimentos hubieran alcanzado niveles récord; los niveles de precios que habían ido aumentando paulatinamente durante una serie de años, durante un período de crecimiento mundial sostenido, cayeron drásticamente al caer la demanda al inicio de la crisis. Este efecto también ayuda a explicar porqué el valor del comercio mundial se desplomó tan rápidamente como consecuencia de la crisis.

La respuesta política

La crisis no tuvo lugar en medio de un vacío político; el punto central de este epígrafe será analizar la respuesta de la política comercial y la forma efectiva en que la regulación de la OMC protegieron al mundo del riesgo de una espiral proteccionista a través de un sólido apoyo político de los líderes mundiales canalizado a través del G-20. Sin embargo, es importante situar la respuesta de la política comercial en el contexto de las acciones inmediatas que se tomaron en el sector financiero y en el estímulo de la demanda. La crisis era tanto financiera como macroeconómica en sus orígenes, y así, de forma natural, la respuesta de la política comercial se estableció en el contexto de medidas enfocadas a esas áreas.

La respuesta política mundial se concentró en un principio en aportar un apoyo vital al sector financiero, en forma de inyecciones masivas de liquidez por parte de los bancos centrales, y de paquetes de rescate para una serie de instituciones financieras; la UE lideró el proceso lanzando su propio paquete de estímulo, el Plan Europeo de Recuperación Económica, adoptado en diciembre de 2008 por el Consejo Europeo, y activando el proceso de cumbres del G-20, foro clave en esta crisis, donde los Jefes de Estado y de Gobierno han diseñado las fórmulas de salida de la misma. Todos los grandes países del mundo han aplicado medidas fiscales para sostener la demanda y oferta agregadas y así recuperar la confianza del sistema; la magnitud de esas medidas estimuladoras refleja la gravedad de la crisis: las medidas fiscales de la UE alcanzan el 5 por 100 del PIB entre 2009 y 2010, si incluimos los efectos de los estabilizadores automáticos. Antes del verano de 2009, esta política sin precedentes, de gran calado y aplicada coordinadamente, empezó a dar sus primeros frutos, pudiendo evitar los riesgos de una depresión a escala mundial.

Debido a que la política de competencia está en el núcleo del Mercado Único de la UE, que es, a su vez, la que nos aporta eficacia a la hora de negociar la política comercial en los foros internacionales, es importante recordar brevemente los aspectos de la misma en los programas de recuperación de la crisis; algunas de las medidas adoptadas incluyen ayudas de Estado. La política de ayudas de Estado de la UE establece un marco que permite la aplicación rápida de medidas nacionales de forma coordinada, sin por ello dejar de garantizar los principios del mercado único; debido a las nuevas circunstancias planteadas por la crisis, la Comisión Europea adoptó un Marco Comunitario Temporal para las Ayudas de Estado. Este marco permite a los Estados Miembros tomar medidas adicionales en respuesta a la recesión dentro de un período de tiempo limitado, y donde las dificultades no daten de antes de la crisis. A pesar de la gravedad de ésta, la UE mantiene la necesidad de unas reglas claras de diseño de los paquetes de apoyo sectoriales, con el fin de asegurar un nivel mínimo de

⁶ WTO Grupo de Trabajo sobre Comercio, Deuda y Financiación, *Reestableciendo la financiación comercial, ¿qué puede hacer el G-20?* (WT/WGTDF/W/44.), marzo 2009.

distorsión de la competencia, y evitar la creación de obstáculos al comercio, así como de una coordinación de las medidas nacionales con las de la UE.

Política comercial: abordar los riesgos proteccionistas e impulsar la Agenda de Doha sobre el Desarrollo

Volviendo a la respuesta de la política comercial, la primera prioridad de la Unión Europea y de la comunidad internacional en respuesta a la crisis ha sido mantener los mercados abiertos y los flujos comerciales existentes. Ésta ha sido la contribución más efectiva de la política comercial a la respuesta económica global dirigida a restablecer el crecimiento económico y la estabilización.

Lo más reseñable, 12 meses después del estallido de la crisis financiera, es que los responsables de la política comercial han demostrado ser capaces de tener en cuenta las lecciones más importantes aprendidas en la década de 1930. Una idea importante en la filosofía del GATT⁷/WTO fue crear un sistema que evitase la posibilidad de que los países subiesen sus aranceles en períodos de crisis (económica). El origen de esta convicción se encuentra en la escalada proteccionista arancelaria que se produjo en la época de la Gran Depresión. Así, sin pasar por alto el llamado *murky protectionism*⁸, la reglamentación de la OMC apoyada por el G-20 ha conseguido hasta ahora evitar la escalada de proteccionismo en frontera, en respuesta a la crisis.

¿Cómo se estructuró la respuesta política? El elemento esencial fue el sistema reglamentario establecido, que ya existía antes de que la crisis estallase. Éste se había ido construyendo a partir de la Segunda Gue-

rra Mundial, y pasó su prueba de fuego cuando el GATT se fundó en 1947; así, la solidez del sistema comercial se ha demostrado durante la crisis, sobre todo si lo comparamos con otros pilares del sistema económico internacional.

De todas formas, como ya subrayamos al principio de este epígrafe, la OMC no actuó en medio de un vacío político; la respuesta de política macroeconómica mitigó la presión financiera inmediata sobre las empresas y el proceso del G-20 se empezó a reconocer como foro político del más alto nivel con credibilidad para asegurar el principio de mercados abiertos. El Cuadro 1, en la página siguiente, muestra los compromisos acordados por el G-20 en las cumbres de noviembre de 2008, en Washington, y en abril de 2009, en Londres. Como se observa, los acuerdos fueron claves para combatir el riesgo de escaladas proteccionistas y tratar de avanzar en la conclusión de las negociaciones de la Ronda Doha. Se trató de señales políticas vitales y oportunas tanto para los responsables de política comercial como para la OMC; el proceso del G-20 es esencial para la renovación del liderazgo y el refuerzo de los compromisos en los mercados globales abiertos, especialmente en este momento en que los signos de recuperación necesitan esos mercados abiertos que los apoyen.

En cuanto a los mensajes antiproteccionistas, se ha constatado en crisis anteriores un riesgo importante de políticas proteccionistas en situaciones de crisis económica; económicamente, tales políticas son contraproductivas y no sostenibles. La historia económica nos enseña que, como mucho, esas políticas pueden aportar protección a corto plazo a aquellas industrias en dificultades, pero no son una solución sostenible en caso de falta de competitividad de un sector económico; además, las políticas comerciales proteccionistas irían en contra de los objetivos expansivos de las políticas monetarias y fiscales de respuesta a la crisis. Y además tienen tendencia a degenerar en una espiral descendente peligrosa de la «ley del talión»; políticamente, sin embargo, la gravedad de la crisis ha originado una cierta presión en favor de políticas proteccionis-

⁷ El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio se fundó en 1947 y existió hasta 1994, cuando se sustituyó por la Organización Mundial de Comercio.

⁸ Nota del traductor: Murky protectionism: abusos legítimos de la normativa actual que discriminan en contra de los productos, compañías, trabajadores e inversores extranjeros.

CUADRO 1

El G-20

El G-20 acordó evitar todo brote de proteccionismo inmediato mediante un sistema autoimpuesto de paralización de todo nuevo obstáculo posible a la inversión o al comercio de bienes y servicios, nuevas restricciones a la exportación, o estímulos a la exportación que no respeten las normas OMC (cumbre de noviembre en Washington).

En la cumbre de Londres, de abril de 2009, se hizo hincapié en este compromiso de dos formas:

— Se amplió el plazo de vigencia del compromiso hasta finales de 2010, añadiendo además cuatro elementos importantes:

- Una promesa de rectificación rápida en caso de cualquier nueva medida restrictiva.
- Una referencia explícita en cuanto a la necesidad de minimizar cualquier efecto negativo sobre el comercio o sobre la inversión de los paquetes de medidas de estímulo y planes de rescate de entidades financieras.
- Un compromiso sobre la obligación de notificación inmediata a la OMC de cualquier nueva medida.
- Un mandato explícito a la OMC para que supervise e informe públicamente de la evolución de la situación trimestralmente.

— Se decidió liberar en los próximos dos años 250.000 dólares para compensar la paralización de crédito comercial en los mercados internacionales.

tas para procurar un abrigo temporal a los sectores más vulnerables. Así, el desafío ha sido llegar a formular una posición común sobre la que todos los países pudiesen comprometerse a respetar; y fue la política del G-20, apoyándose en la reglamentación OMC, la que consiguió este resultado.

No se deben minimizar los costes del proteccionismo; la forma más evidente de aumentar el grado del mismo es elevar los aranceles NMF (nación más favorecida), que son los aranceles normales no discriminatorios que se aplican a las importaciones (excluye aranceles preferenciales de los Acuerdos de Libre Comercio y otras fórmulas o aranceles aplicados para ciertos contingentes). Mientras que los miembros de la OMC se comprometen a establecer unos aranceles consolidados, es decir, estableciendo un techo sobre los aranceles que pueden aplicar, es posible que luego el arancel efectivamente aplicado sea inferior. Un estudio reciente llega a la con-

clusión de que si todos los países miembros de la OMC aumentasen sus aranceles efectivos hasta el máximo permitido bajo la normativa OMC, el coste en términos de bienestar mundial sería del orden de 350.000 millones de dólares; incluso en un escenario más conservador, en que los miembros de la OMC elevasen sus aranceles efectivos hasta el máximo nivel aplicado por ellos mismos en los últimos años, el efecto para las economías mundiales sería de una reducción del *output* global en torno a 134.000 millones de dólares anuales.

Hasta ahora, sólo unos pocos países han elevado sus aranceles NMF; en respuesta a la crisis, el caso de Rusia, que no es miembro de la OMC, es un buen ejemplo. El relativamente reducido número de medidas proteccionistas y el limitado recurso a acciones *anti-dumping* hasta ahora sería prueba de la gran integración de los negocios a escala mundial. Los gobiernos han sufrido menos presiones que en ocasiones anteriores por parte

de sus sectores industriales nacionales en favor de mayores medidas proteccionistas, y actualmente hay un consenso más generalizado según el cual se reconoce que los procedimientos *anti-dumping* pueden traer alzas de precios de los *inputs* como efecto secundario. Se ha debatido el hecho de que una de las razones detrás de esta aparente moderación es que se esté realmente aplicando lo que se ha dado en llamar *murky protectionism*⁹. Las áreas de política donde se podrían encontrar manifestaciones de este tipo de proteccionismo serían los paquetes fiscales, la contratación pública y las ayudas en favor del sector financiero, todas ellas fuera del alcance directo de la regulación OMC. Este *murky protectionism* es más difícil de identificar, supervisar y, por supuesto, cuantificar, aunque los recientes programas «Compre América» y «Compre China» han puesto de relieve los riesgos que pueden entrañar.

Según una serie de estudios recientes no ha habido por ahora recurso masivo al proteccionismo, restricciones comerciales o represalias. Esto también se confirmó en el último informe del G-20 sobre medidas comerciales y de inversión¹⁰, que sólo da cuenta de algunas medidas problemáticas limitadas a unos cuantos productos¹¹, pero no de una escalada proteccionista. El principal mensaje del informe en cuanto a inversiones es incluso más claro, confirmando que no ha habido proteccionismo alguno. Todos estos extremos se han visto confirmados en el informe de julio de 2009 de la OMC sobre medidas restrictivas del comercio y en la publicación conjunta del CEPR y del Banco Mundial¹².

⁹ BALDWIN, R. y EVENETT, S. J. (2009), *El desplome del comercio, proteccionismo sucio y la crisis: recomendaciones para el G-20*, VoxEU.org, marzo.

¹⁰ WTO, OECD and UNCTAD, *G-20 report on Trade and Investment measures*, September 2009. This Responds to the G-20 Mandate for International Institutions to Monitor and Publicly Report Compliance with Commitments.

¹¹ WTO, *Report to the TPRB from the Director-General on the financial and economic crisis and trade-related developments*, July 2009.

¹² EVENETT, S. J.; HOEKMAN, B. y CATTANEO, O. (eds.) (2009), *The fateful allure of protectionism: Taking stock for the G8*, CEPR and World Bank.

La Ronda Doha

La mayor contribución a la recuperación económica mundial que podría hacer la política comercial sería concluir la Agenda de Desarrollo de Doha (DDA, en sus siglas en inglés) en 2010. En efecto, el hecho de que la reglamentación de la OMC haya mostrado su importancia y su fuerza durante la crisis no mengua las posibilidades de una próxima firma de la DDA, sino todo lo contrario. Un acuerdo en la DDA reduciría el espacio político para el proteccionismo que todavía existe con la normativa comercial actual; como hemos dicho antes, elevar los aranceles incluso hasta niveles inferiores a los autorizados por la OMC perjudicaría gravemente a la riqueza mundial. Un acuerdo en la DDA no sólo evitaría el peor escenario proteccionista, sino que reforzaría una recuperación económica mundial liderada por el comercio; las últimas estimaciones basadas en el paquete de negociaciones, de diciembre de 2008, señalan nuevas oportunidades comerciales por valor de 383.000 millones de dólares y un incremento del PIB mundial del orden de 167.000 millones de dólares anuales, es decir, un mayor y significativo nivel de crecimiento sin costes fiscales adicionales. En L'Aquila, los líderes del G-8 convinieron en cerrar la DDA antes de 2010, confirmando compromisos del G-20 anteriores. Esta voluntad política deberá materializarse en una acción real, y flexibilidad en la mesa de negociaciones. En Nueva Delhi, a principios de setiembre de 2009, los ministros de comercio convinieron en relanzar a toda velocidad el proceso negociador. La UE, por su parte, seguirá impulsando el proceso sobre estas bases.

4. Opciones de futuro

La globalización aporta importantes beneficios (crecimiento significativo del comercio y del PIB mundiales, reducción de la pobreza, mayor eficiencia económica, innovación), pero también importantes desafíos (la necesidad de abordar el cambio climático, la eficiencia energética, el abastecimiento alimentario y la reducción

de desigualdades a nivel mundial). Todo esto, unido a la crisis, significa que nuestra agenda comercial es más importante que nunca, tanto para Europa como para los países en desarrollo. Además, las economías emergentes continúan incrementando sus cuotas de mercado a nivel mundial. Las exportaciones brasileñas, chinas, indias y rusas han crecido a tasas mayores que la UE o Estados Unidos en los últimos años. Esto tenderá a aumentar la presión competitiva para los sectores de la UE en competencia directa con los productores de los países en desarrollo.

Las empresas de la UE tienen más éxito cuando se trata de sectores donde se exige un diseño y una calidad superiores. Esto ha hecho que los resultados globales de exportación comunitaria excedan a los de Estados Unidos o Japón. Pero para mantener esa posición es necesario invertir en tecnología y capital humano en casa, lo que contribuiría además a que las empresas europeas mantuviesen su competitividad en sectores de alta tecnología y alto valor añadido; y para que las empresas europeas puedan producir en lo alto de la cadena de valor, también necesitan poder acceder a las importaciones de materias primas y otros *inputs* a través de mercados internacionales abiertos. Por todo ello, es necesario mejorar el acceso a mercados de terceros países y abordar los obstáculos comerciales en frontera para que, en definitiva, crezcan los mercados de exportación de nuestras empresas.

La política comercial es y seguirá siendo una herramienta clave en la recuperación. A corto plazo continuaremos supervisando de cerca la evolución de las medidas proteccionistas de terceros países, incluidos sus instrumentos de defensa comercial. Aunque el comercio no fue la causa de la crisis, los objetivos de mantener los flujos comerciales, abrir mercados y evitar trampas proteccionistas deben seguir siendo claves de política económica. En concreto, la apertura de mercados internacionales basada en reglas internacionales en pro del libre y justo comercio es clave para la UE, y ésta debe ir acompañada de una regulación internacional y de políticas locales que apoyen a los trabajadores y a las empresas frente a la

competencia abierta y la volatilidad de los mercados. La crisis también ha puesto de relieve la importancia de las políticas sociales de apoyo a los trabajadores que pierden su trabajo. El objetivo debería ser que las políticas previesen la formación de trabajadores; la formación les facilitaría el encontrar un nuevo puesto de trabajo y así minimizar su tiempo fuera del mercado de trabajo. Y esto es precisamente lo que el Fondo Europeo para el Ajuste a la Globalización pretende conseguir.

Lo más relevante para el futuro será continuar haciendo hincapié en la apertura de mercados y en las condiciones de comercio leal, para así abordar tanto la agenda de competitividad como la preocupación de debate político y mediático sobre otras cuestiones conexas con el comercio.

Nivel multilateral

La prioridad política principal para la UE sigue siendo la conclusión de la Agenda de Desarrollo de Doha; aparte de los beneficios económicos potenciales de una mayor liberalización comercial a nivel mundial, dicha conclusión rebajaría el alcance de un posible rebrote del proteccionismo, ya que reduciría los techos arancelarios, con lo que al menos se podría asegurar el mantenimiento de la apertura comercial actual. Por ello, la crisis financiera ha reforzado los argumentos económicos para concluir la Ronda. Las estimaciones difieren, pero el más reciente y completo estudio concluye que el PIB aumentaría en 167.000 millones de dólares anuales si la DDA empezase a aplicarse¹³. Además de los beneficios derivados de un mayor acceso a mercados, un acuerdo como el de la DDA reduciría las posibilidades de proteccionismo que existen bajo las reglas comerciales actuales (mediante la consolidación de los aranceles aplicados).

¹³ FONTAGNÉ, L. y DECREUX, Y. (2009), «Impacto económico en caso de firma del DDA», *Documento de trabajo del CEPII*, número 2009-01, mayo.

Pero todavía quedan algunos temas a nivel multilateral a los cuales es importante encontrar solución; uno de ellos es el del sistema comunitario del plátano, y para ello una solución negociada por todas las partes sería el mejor modo de cumplir con lo previsto por el mecanismo de solución de diferencias de la OMC sobre el tema, salvaguardando, sin embargo, los intereses de los Estados miembros de la UE y de los países ACP.

Acuerdos comerciales regionales

La UE continuará igualmente con las negociaciones bilaterales y regionales, ya mencionadas, con el objetivo de firmar una serie de acuerdos de gran beneficio para las empresas europeas, y de estudiar el mejor modo de facilitar una mejor integración con los mercados de nuestros socios comerciales más relevantes. Entre ellas figuran las negociaciones con Corea e India. Un estudio reciente sobre su potencial impacto económico, social y medioambiental estima que un Acuerdo de Libre Comercio ambicioso con India reportaría unos beneficios a este país de 4.900 millones de euros a corto plazo, y de unos 4.400 para la UE¹⁴.

El Acuerdo de Libre Comercio con Corea es uno de los más ambiciosos que la UE ha negociado hasta la fecha. Un estudio estima que las ganancias potenciales se cifrarían en un incremento de las importaciones coreanas de la Europa de los 25 de un 48 por 100, y de un 36 por 100 de las importaciones que Europa haría de Corea¹⁵. Este acuerdo evitaría anualmente a las empresas europeas el coste de unos 1.600 millones de euros, el montante más importante de reducción alcanzado tras la firma de un Acuerdo de Libre Comercio por la UE¹⁶. Además, abre

nuevas oportunidades para las empresas de servicios de otros miles de millones de euros. El Acuerdo de Libre Comercio incluye además otras materias transversales en temas reglamentarios, como la protección de la propiedad intelectual, contratación pública, normativa transparente, y comercio y desarrollo sostenible.

En general, es necesario impulsar las relaciones con América Latina, ya que se trata de un mercado estratégico para la UE; la estrategia regional de la UE para la Comunidad Andina, para el período 2007-2013, identifica tres sectores capitales de cooperación a nivel regional dentro de la Comunidad Andina. Apoyar la integración económica regional, promover iniciativas que refuercen la cohesión económica y social, asistir a los países andinos en su lucha contra las drogas ilegales, en línea con el principio de corresponsabilidad que gobierna las relaciones UE-Comunidad Andina en esta materia. De la misma forma, la UE sigue comprometida con la negociación de un Acuerdo de Libre Comercio ambicioso con MERCOSUR; las negociaciones, que están paradas desde 2004, deberían retomarse en cuanto las condiciones lo permitiesen, teniendo en cuenta la voluntad y la preparación de estos países, así como el contexto multilateral.

Por último, la UE continuará trabajando en Acuerdos de Libre Comercio amplios y ambiciosos con los países del Mediterráneo. Esto implica añadir a los acuerdos de asociación una serie de reglas que van más allá de lo puramente arancelario y normativo, como contratación pública, derechos de propiedad intelectual, competencia o facilitación del comercio. Ya nos hemos puesto a trabajar en el diseño de la agenda de comercio e inversiones y la fecha límite fijada para 2010 está a la vuelta de la esquina. Esto exige una serie de acuerdos de libre comercio tanto Norte-Sur como Sur-Sur que liberalice el comercio sustancialmente, y un acuerdo sobre una futura agenda comercial Euromed para después de 2010. Se esperan avances antes de 2010 pero no será todavía el final del proceso de nuestras negociaciones comerciales con nuestros socios mediterráneos.

¹⁴ ECORYS (2009), *Comercio sostenido, evaluación del impacto de una Zona de Libre Comercio entre Europa y la India*, mayo.

¹⁵ COPENHAGEN ECONOMICS y FRANCOIS, J. F. (2007), *Impacto económico de una zona de libre comercio entre la UE y Corea*, marzo.

¹⁶ Las cifras son cálculos propios de la DG Trade, Comisión Europea.

Comercio y acceso a mercados

La UE lidera el mundo en términos de comercio, servicios e inversión; muchos de los obstáculos a los que se enfrentan nuestras empresas surgen más allá de las fronteras, y dependen de los enfoques nacionales de la normativa sobre actividades económicas; pero esas barreras no son siempre fáciles de abordar a nivel multilateral.

La UE se dedicará a trabajar con los países emergentes en materia de inversiones, propiedad intelectual y contratación pública; la inversión es cada vez un elemento más importante en la economía mundial, y los países emergentes son, cada vez más, inversores extranjeros más activos; esto puede crear oportunidades para rediseñar las reglamentaciones sobre inversiones, pero para ello deberíamos asegurarnos antes de que lo llevamos a cabo de un modo que apoye la competitividad europea.

La política comercial tratará de proporcionar un acceso estable y justo a las materias primas y a la energía, así como de asegurar una posición competitiva a los operadores económicos de la UE. En el campo de la energía, la política comercial complementará a otros objetivos de política más amplios como un suministro estable y una diversificación de fuentes, asegurando que la regulación comercial sea cada vez más clara. Por lo que respecta a las materias primas, asegurar el acceso no discriminatorio a las mismas se ha convertido en una verdadera prioridad, dada la mayor presión que sufren los operadores económicos.

Por último, la UE seguirá trabajando para que sus pequeñas y medianas empresas se lancen a los mercados internacionales.

Comercio y desarrollo sostenible

En cuanto a nuestra agenda de comercio y desarrollo, la UE continuará su labor de buscar soluciones a medida que reflejen las necesidades y las situaciones concretas de cada uno de nuestros socios comerciales, así

como de asegurar la aplicación de los acuerdos ya existentes. Las negociaciones de los acuerdos de partenariado económico han sido un área de gran atención por parte de la Comisaria de Comercio Catherine Ashton, y se ha constatado un verdadero avance en ese campo desde que fue nombrada comisaria. Durante este período y bajo su atenta mirada, la UE ha firmado un acuerdo de partenariado económico global con la región del Caribe (Haití está pendiente). Ha alcanzado varios acuerdos provisionales en Africa con Costa de Marfil, Camerún, la SADC (Comunidad de desarrollo de África Austral) (Namibia queda pendiente), y la región de África del Este y Austral (están pendientes Zambia y Comores); asimismo, en el Pacífico con Papúa, Nueva Guinea (Fidji pendiente). La UE continuará su trabajo de construcción de partenariados amplios con las diferentes regiones y países.

Pero la política comercial no puede, por ella misma, garantizar el desarrollo en países socios. La política comercial y las reformas económicas más en profundidad funcionan mejor cuando quedan integradas en estrategias de desarrollo nacional globales, a la par que con mejoras de buen gobierno y funcionamiento básico del Estado. La crisis económica mundial puede afectar a algunos países que carezcan de recursos suficientes para amortiguar el impacto de esta recesión particularmente profunda. Y ello confirma que nuestros esfuerzos deben concentrarse donde vayan a ser más efectivos, y que debemos garantizar que los acuerdos ya firmados y los que se vayan a firmar están diseñados y aplicados con miras a apoyar los objetivos de desarrollo de las diferentes regiones y países.

Comercio y cambio climático

La UE también se compromete constructivamente en los aspectos medioambientales de la política comercial. Cuanto más se avance en esta materia, sobre todo si la Conferencia de Naciones Unidas en Copenhague, en diciembre, tiene el éxito que esperamos, será más importante la coherencia entre comercio internacional y

las políticas medioambientales; esto exigirá un enfoque conjunto entre esas dos esferas, que asegure que el doble objetivo de limitar el cambio climático y la degradación del medio ambiente por un lado, y de mantener el comercio internacional abierto por otro, puedan conseguirse simultáneamente, tanto a nivel internacional como de la propia UE.

5. Conclusión

Un año después del estallido de la crisis financiera, la UE puede considerar que la contribución de su política comercial a los esfuerzos de todos por mantener la apertura de los mercados y procurar un impulso a la economía global y un aumento de la confianza, ha sido positiva y eficaz.

Esta acción efectiva ha contribuido a consolidar nuestros logros en los últimos cinco años hacia una Unión Europea más abierta y competitiva, basada en un acceso estable a los mercados de terceros países y en unas reglas multilaterales sólidas.

Inevitablemente, el pasado reciente tiene un impacto desproporcionado sobre las actitudes hacia el futuro;

en este contexto, todavía es muy pronto para precisar cómo se presentará el panorama de política comercial después de la crisis. Y todavía más en el momento de escribir este artículo. Desde el punto de vista europeo, debemos esperar hasta la ratificación del Tratado de Lisboa y el nombramiento del nuevo colegio de comisarios para el período 2010-2015 para poder contar con una base política sólida sobre la que fijar nuestras prioridades políticas de futuro. En este sentido, la presidencia española tendrá un papel clave ya que será la primera presidencia después de estos acontecimientos.

Sin embargo, Europa siempre ha estado muy comprometida con el sistema multilateral de comercio y el enfoque multilateral de la liberalización comercial. Nos mantenemos firmes en cuanto a impulsar la conclusión de la Agenda de Desarrollo de Doha, en línea con los últimos compromisos asumidos por el G-20. Por último, concluir la Ronda significaría un estímulo adicional para la economía mundial y una reducción del riesgo proteccionista, al reducir el nivel medio de los aranceles; no puede haber mejor trampolín para el futuro.

Nuevos incentivos
al control del sector
financiero

El cambio de ciclo
y de políticas de
cooperación

Consecuencias de la
crisis sobre el modelo
económico en las
potencias asiáticas

Infraestructuras,
energía y medio
ambiente

Países y regiones:
análisis y estadísticas

CLAVES

DE LA
ECONOMÍA
MUNDIAL



Incluye CD

09