

Alfredo Bonet Baiget

RETOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL COMÚN

El objetivo de este trabajo es el de profundizar en los desafíos a que se enfrenta la política comercial de la Unión Europea en estos momentos y, en especial, a dos de carácter externo y uno de ámbito interno. Los dos primeros son la esencial contribución que la política comercial común ha realizado y sigue realizando para conseguir una exitosa conclusión de la actual Ronda de Negociaciones de la Organización Mundial de Comercio, y la decidida estrategia de la Unión Europea para integrar cada vez más a los países en desarrollo en el sistema multilateral de comercio. El cometido de carácter interno es el de incorporar a la política comercial al conjunto de instrumentos necesarios para cumplir los objetivos de la Agenda de Lisboa.

Palabras clave: comercio internacional, política comercial, desarrollo económico y social, OMC.

Clasificación JEL: F13, O19.

1. Introducción

En septiembre de 1999 el hoy director general de la Organización Mundial de Comercio (OMC), Pascal Lamy, hizo su primera comparecencia ante el Parlamento Europeo como Comisario europeo responsable de comercio, y entonces acuñó una expresión que habría de convertirse en toda una declaración de intenciones para el mandato que entonces iniciaba: *la globalisation maitrisée*. Efectivamente, convencido como estaba de que la globalización del comercio internacional forma la piedra angular de un juego de suma positiva, defendió que para ser efectivo y equitativo, ese fenómeno habría de ser «domesticado», guiado para la consecución de los intereses colectivos de los ciudadanos.

Esta postura forma parte de un intenso, interesante y vivo debate de gran actualidad sobre las ventajas y desventajas del fenómeno de la globalización, y sobre las posibilidades y conveniencia de influir o no sobre el mis-

mo a través de los instrumentos al alcance de los gobiernos, entre los que la política comercial ocupa un lugar destacado.

Procesos como la creciente deslocalización, la irrupción de actores de la envergadura de China, India o Brasil en el escenario del comercio internacional, la dependencia energética, o el auge del regionalismo, exigen la definición y actualización permanente de unas reglas de juego de general aceptación que permitan encauzar de manera ordenada la consecución de los legítimos objetivos de los países. Y también, porque es obligación de todos aprovechar las indudables oportunidades que ese escenario ofrece para favorecer el crecimiento económico y para contribuir a sacar de la pobreza a los millones de personas que en ella siguen viviendo desde hace décadas.

La globalización es inevitable, no se puede detener ni ignorar. Por ello, debemos estar preparados para abrir progresivamente nuestros mercados, especialmente a

los países en desarrollo, y para incitar a otros a que hagan lo mismo para asegurar un mejor acceso de nuestros bienes y servicios y conseguir así mayores niveles de crecimiento y empleo. Pero la estrategia de abrir mercados nunca ha sido ni será suficiente, debe ir acompañada de políticas internas adecuadas.

Por otra parte, el alcance de la política comercial se ha expandido enormemente en los últimos años. La opinión pública ya no se preocupa sólo por el impacto de la liberalización comercial sobre los sectores productivos afectados, sino por su incidencia en ámbitos diferentes como el medioambiental, el social, la salud o la protección del consumidor. Ello ha llevado a exigir cada vez más a la política comercial que promueva y garantice que el comercio contribuya al desarrollo sostenible.

En esta tarea la política comercial de la Unión Europea está llamada a desempeñar un papel protagonista. Como política común que es, se lleva a cabo en el marco de los principios y objetivos de la acción exterior de la Unión Europea. Así, la Comisión Europea negocia bajo mandato del Consejo y en consulta permanente con un comité especial designado por éste, el denominado «Comité del artículo 133».

La Unión tendrá ocasión de demostrar ese papel protagonista en dos acontecimientos de gran relevancia que se van a producir antes de finalizar el año: en la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno que, con ocasión del sexagésimo período de sesiones de la Asamblea General de Naciones Unidas, examinará la aplicación de la Declaración del Milenio; y en el sexto período de sesiones de la Conferencia Ministerial de la Organización Mundial de Comercio (OMC) que tendrá lugar en Hong Kong, en que habrá de sellarse la conclusión de la Ronda negociadora en curso, cuya agenda de trabajo ha sido bautizada como *Programa de Doha para el Desarrollo*. Dos ocasiones por tanto para que la Unión Europea dé nuevas muestras de su capacidad de negociación para alcanzar unos resultados que permitan definir mejor y actualizar ese esquema de reglas multilaterales de actuación comercial y, a la vez, poner al comercio al servicio del desarrollo.

Junto a estos grandes retos para la política comercial comunitaria que podríamos calificar de externos, más recientemente se ha añadido un tercero de carácter interno. Como se verá más adelante, la revisión de la llamada Agenda de Lisboa acordada en el Consejo Europeo de primavera de este año ha determinado que la política comercial se sume a los instrumentos de política económica encargados de la consecución de las dos grandes prioridades comunitarias que en ella se plantean: el crecimiento y el empleo. De esta manera no se hace sino recoger de forma expresa la positiva interrelación existente entre el comercio y el crecimiento económico.

Podemos, en definitiva, observar cómo la política comercial común se enfrenta a retos de gran trascendencia y calado, tanto desde una perspectiva multilateral como para los propios Estados miembros de la Unión, planteando todos ellos la doble necesidad de acelerar el crecimiento económico y que los beneficios de ese mayor crecimiento alcancen de forma equitativa al mayor número posible de países.

Al estudio de la importancia y dificultades que plantean los desafíos señalados dedicaré las líneas que siguen. Analizaré así, en primer lugar, el objetivo de la exitosa conclusión de la Ronda de Doha y la situación en que éstas se encuentran; a continuación el planteado por la relación entre comercio y desarrollo, donde expondré en detalle los instrumentos diseñados por la UE para poner el comercio al servicio del desarrollo. Y, finalmente, el encaje de la política comercial común en la consecución de los objetivos de la Agenda de Lisboa revisada.

2. Política comercial común y sistema multilateral de comercio

La Organización Mundial de Comercio, de la que se celebra en este año su décimo aniversario de existencia, vino a completar con casi medio de siglo de retraso el edificio institucional diseñado en la Conferencia de Bretton-Woods para superar el desgobierno económico y monetario tras la Segunda Guerra Mundial. Durante este período se han celebrado cinco Conferencias Ministeriales,

con resultados desiguales, pero en las que ha quedado patente la clara voluntad de la Unión Europea por asentar el sistema multilateral de comercio en el marco esencial de normas que ofrece la OMC. Así, frente a un posicionamiento quizá menos ambicioso de otras potencias como Estados Unidos, más proclives a proponer agendas negociadoras más centradas en el acceso a los mercados de bienes agrícolas e industriales y a extender su red de acuerdos regionales de comercio, la creencia de la Unión Europea en las bondades del multilateralismo le ha llevado a abordar, con espíritu amplio, nuevas cuestiones que resultan pertinentes para afrontar los desafíos que plantea el proceso de globalización, como veremos en más detalle.

La confrontación de intereses entre países en vías de desarrollo y países desarrollados, pero también entre estos últimos, acerca del contenido de las negociaciones ha ido marcando no sólo el tono de las discusiones en Ginebra, sino también el resultado de las Conferencias Ministeriales. Las que se celebraron en Seattle, en 1999, y Cancún, en 2003, se saldaron, como es bien sabido, con sendos fracasos. No es el propósito de estas líneas estudiar las razones últimas de esos resultados. Sí lo es, en cambio, destacar un hecho fundamental y característico de cuál ha sido, y está siendo, la postura comunitaria en este foro: la flexibilidad para impulsar las negociaciones en curso y llevar a buen puerto la Ronda de Doha. En este contexto parece pertinente recordar que, según un estudio reciente, ese resultado exitoso podría aportar unos 2,8 billones de dólares a la renta mundial hasta el año 2015, con un impacto especialmente importante para los países en vías de desarrollo, de los que 320 millones de personas saldrían de la pobreza hasta ese año.

Me detendré brevemente a continuación en los que, a mi juicio, representan los ejemplos más ilustrativos de la flexibilidad comunitaria en las diferentes áreas de negociación y la situación de los mismos en el momento de redactar estas líneas (junio de 2005).

El capítulo agrícola se ha convertido, por méritos propios, en el tradicional campo de batalla de las negocia-

ciones, y sigue siéndolo a pesar de que este sector de actividad económica representa, en términos medios, el 3 por 100 del PIB en los países desarrollados, el 10 por 100 del de los países en vías de desarrollo (PVD) y un porcentaje similar del comercio mundial.

Es probablemente aquí donde la Unión Europea ha mostrado mayores dosis de flexibilidad para tender puentes de cara al éxito de la Conferencia Ministerial de Hong Kong. Efectivamente, la reforma de la PAC de julio de 2003 fue concebida con el doble objetivo de seguir avanzando en la consecución de los objetivos internos fijados en la reforma de 2000 y contribuir al mismo tiempo al establecimiento de un sistema de comercio agropecuario equitativo y orientado al mercado. Desde esta segunda vertiente, la reforma acordada permitió dotar a la Unión Europea de un margen de maniobra amplio para poder, por un lado, asumir mayores recortes en sus ayudas internas causantes de distorsión del comercio y la reducción de las subvenciones a la exportación; y por otro, demandar de terceros Miembros, y fundamentalmente de Estados Unidos, unos compromisos de igual magnitud y esfuerzo para dotar así a este resultado del justo y necesario grado de simetría.

Es cierto que la reforma acordada en el seno de la UE no salvó del fracaso a la Conferencia Ministerial de Cancún, pero permitió cambiar inercias heredadas y sentar las bases para ampliar las alianzas europeas. Ello propició meses más tarde, y tras la iniciativa del Comisario Lamy de ofrecer la eliminación de las subvenciones a la exportación de productos agrícolas en términos recíprocos, la adopción de la Decisión del Consejo General de 1 de agosto de 2004 sobre el Programa de Trabajo de Doha y en la que el Consejo llegó a un acuerdo sobre cuestiones sustantivas y de procedimiento para relanzar las negociaciones en curso.

En estos momentos las negociaciones se centran especialmente en el pilar de acceso al mercado, después de haber podido alcanzar un difícil acuerdo sobre el cálculo de los «equivalentes *ad valorem*» de los mecanismos de protección de otros tipos, que permitirá entrar

en las verdaderas negociaciones sobre los coeficientes de reducción a aplicar las distintas bandas, el tratamiento a dar a los productos sensibles y sobre la disposición de la cláusula de salvaguardia especial.

Lentamente se avanza en los otros pilares, como el de ayuda interna, que la Unión Europea impulsa (sobre el margen que le otorga la próxima aplicación de la reciente reforma de la PAC) pero en el que hay varios actores importantes, como Estados Unidos, que muestran mucha reticencia a negociar en estos momentos. Tampoco hay progresos importantes en el tercer pilar, el de competencia de las exportaciones, en el que habrá que decidir las modalidades y plazos de eliminación de todas las subvenciones a la exportación de productos agrícolas, directas, como las restituciones vigentes en la Unión Europea, o de efecto equivalente, como las operaciones de ayuda alimentaria, sistemas de crédito a la exportación o empresas comerciales del Estado que operan en EE UU.

Uno de los capítulos de gran interés ofensivo para la Unión Europea es el de Acceso al Mercado de Productos No Agrícolas (NAMA en sus siglas inglesas). En estos momentos se continúa negociando sobre la fórmula que se aplicaría para la reducción arancelaria en base a cinco propuestas, una de ellas de la Unión Europea, que hay sobre la mesa. El proceso de negociación sigue siendo lento, y muy dependiente de los avances en agricultura. Otro de los grandes obstáculos para el avance es la postura que mantienen algunos grandes países en desarrollo (China, India, Brasil), no partidarios de contribuir sustancialmente en acceso al mercado abriendo sus mercados ni de ser tratados de manera especial, menos favorable, que el conjunto de países en desarrollo.

La importancia de la negociación en el capítulo de servicios es clara, ya que este sector juega un papel creciente en la economía mundial y es la actividad económica más dinámica de la Unión Europea, donde supone alrededor de dos tercios del PIB y el empleo. Pero a pesar de suponer más del 60 por 100 de la producción y el empleo también a nivel mundial, este sector sólo re-

presenta el 20 por 100 del comercio internacional. Hay multitud de barreras al comercio de servicios que limitan el crecimiento económico, y por ello este capítulo es uno de los más prioritarios para la Unión Europea, que mucho puede ganar como consecuencia de una progresiva apertura comercial.

Por ello la Unión Europea ha asumido un papel protagonista en estas negociaciones, presentando la que es seguramente la oferta de compromisos de liberalización en servicios más ambiciosa de las que hay sobre la mesa. En mayo acabó el plazo para presentar ofertas revisadas, y ahora se trabaja en la definición de propuestas metodológicas para evaluar y comparar el alcance de los compromisos de liberalización y dar un impulso a la negociación.

En el capítulo de Aspectos de los Derechos de la Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC), la Unión Europea está promoviendo el avance en varios frentes a la vez, entre los que destaca su relación con el derecho a la salud y la protección de las indicaciones geográficas, aspecto éste de gran interés para algunos Estados miembros de la Unión Europea, como España.

Otro ámbito en el que se reflejó de forma clara la voluntad comunitaria de recuperar el pulso multilateral tras el fracaso de Cancún es el de los «Temas de Singapur». Estos hacen referencia a un conjunto de cuestiones de carácter no estrictamente comercial, aunque con una clara incidencia sobre este sector, y que, por una u otra razón, han estado más o menos presentes en los debates de la OMC: comercio e inversión, comercio y política de competencia, facilitación del comercio y la transparencia en compras públicas. La inclusión de los cuatro temas en la Declaración de Singapur obedeció fundamentalmente al deseo europeo de ampliar los asuntos a tratar bajo el manto de la OMC, pero en la cita de Cancún quedaría patente el rechazo del mundo en desarrollo a la incorporación de esas cuestiones, fundamentalmente las de la inversión y la competencia, y aparecieron así dificultades para reunir el consenso necesario para acordar el inicio de negociaciones multilaterales en estas materias.

No sería justo atribuir enteramente el fracaso de Cancún a estos temas, aunque tampoco lo sería ocultar la innegable influencia que los mismos tuvieron en ese desenlace. Se ha mantenido desde entonces una actitud prudente en relación con los Temas de Singapur, menos ofensiva y centrada en defender tan sólo la inclusión de la facilitación del comercio en la Agenda de Doha. Finalmente se consiguió ese objetivo y en la Decisión del Consejo General antes señalada se acordó comenzar unas negociaciones que tendrán por finalidad agilizar el movimiento, el despacho de aduana y la puesta en circulación de las mercancías, así como potenciar la asistencia técnica y el apoyo a la creación de capacidad en esta esfera y establecer disposiciones para la cooperación efectiva entre las autoridades aduaneras.

Este breve repaso muestra claros ejemplos de los esfuerzos que la Unión Europea ha desplegado y sigue desplegando desde el lanzamiento de la Ronda de Doha en aras a consolidar un esquema de reglas para el sistema multilateral de comercio. Una actitud que, en última instancia, está relacionada con el entendimiento alcanzado de que el escenario en el que se desarrollan esas negociaciones ha sufrido importantes transformaciones en el último decenio. Efectivamente, la época en la que los intereses de las grandes potencias comerciales, y fundamentalmente los de la Unión Europea y Estados Unidos, marcaban el contenido y calendario de la agenda multilateral de comercio ha concluido. La nueva configuración del sistema multilateral de comercio viene en buena medida explicada por la aparición de distintos grupos de países, como el G20 (grandes países en desarrollo), el G90 (los países más pobres) o el Grupo Cairns (exportadores agrícolas) que, bien por intereses ofensivos comunes, bien por estrategias de corte defensivo, está determinando un cambio en la relación de fuerzas tradicional. En este sentido, el principal éxito de la política comercial común ha sido precisamente el de fijar unas posiciones y estrategias sobre la convicción de que cualquier compromiso o resultado que se haya de alcanzar deberá basarse en una simetría de las ganancias entre países desarrollados y en

vías de desarrollo y en la consideración de la dimensión del desarrollo de estos últimos.

Abordaré precisamente a continuación el segundo de los objetivos que fijaba en las consideraciones introductorias para la política comercial común: favorecer la integración de los países en vías de desarrollo, y particularmente de los países Menos Adelantados, en el sistema multilateral de comercio.

3. Política comercial común y desarrollo

2005 es un año crucial en la consecución de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM). La Cumbre de la Asamblea General de Naciones Unidas de este año va a permitir evaluar el grado de cumplimiento de esos objetivos, fijados en 2000 para afrontar retos de especial trascendencia para la humanidad y entre los que encontramos los de erradicar la pobreza extrema y el hambre; reducir la mortalidad infantil; combatir el SIDA, la malaria y otras enfermedades; o asegurar la sostenibilidad medioambiental.

Partiendo del hecho fundamental, reconocido en la Declaración del Milenio, de que el desarrollo y la consecución de los ODM son responsabilidad primera y fundamentalmente de los propios países en desarrollo, la Comunidad y sus Estados miembros han procedido en los últimos años a reorientar sus políticas de ayuda al desarrollo al objeto de alcanzar esos objetivos en el año 2015.

Es así que el desarrollo ha pasado a ocupar un lugar central en la política comercial común, con el objetivo de integrar a los países en vías de desarrollo (PVD) en el sistema multilateral de comercio para que las ganancias derivadas de la liberalización comercial redunden de forma decidida en sacar a esos países de la trampa de la pobreza. Objetivo éste, por otra parte, en plena sintonía con las prioridades de la OMC lo que no es sino el reflejo de su propia realidad (más de las dos terceras partes de los Miembros de esa organización son PVD). Abordaremos así el papel y los instrumentos de la política comercial común en este

reto que trasciende a consideraciones puramente económicas o comerciales.

Que la política comercial común ocupa un lugar central en la tarea de otorgar a los países pobres un trato especial y diferenciado lo demuestra el hecho de que la Unión Europea representa, no sólo el mercado más abierto para esos países, sino también el socio comercial que mayores esfuerzos ha realizado en los últimos años para reducir, en su favor, sus niveles promedio de protección.

Efectivamente, la UE ha venido otorgando en los últimos años a los países pobres un acceso a su mercado en condiciones crecientemente preferenciales, para lo cual se han empleado diferentes instrumentos. En primer lugar, los sucesivos tratados con los países ACP (Tratados de Yaundé, Tratados de Lomé y finalmente Acuerdo de Cotonou) con los que ya desde la firma del Tratado de Roma se singulariza una relación sustanciada en los lazos coloniales mantenidos entre los países afectados y algunos de los Estados miembros fundadores de la Comunidad Económica Europea. En segundo lugar, a través del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), principal instrumento comercial de ayuda al desarrollo de la UE y que se define como un mecanismo autónomo, no recíproco y no discriminatorio por el que se concede una rebaja arancelaria, o exención en muchos casos, para una gran variedad de productos procedentes de países en vías de desarrollo. Finalmente encontramos los acuerdos bilaterales de asociación y de libre comercio, en los que la dimensión del desarrollo está presente de forma creciente.

La afirmación anterior de que la UE es el mercado más abierto para los países en desarrollo y su principal socio comercial puede ilustrarse con algunas cifras significativas que presentamos continuación:

- El comercio entre la UE y los países en desarrollo se ha multiplicado por más de tres desde los años 80, de forma que en la actualidad aproximadamente el 40 por 100 del total de importaciones comunitarias procede de países en desarrollo.

- Si consideramos a los Países Menos Avanzados (PMAs), ese porcentaje es todavía más importante, toda vez que el 63 por 100 de las exportaciones (excluyendo el petróleo) que realizan a Japón, Canadá, Estados Unidos y la Unión Europea son absorbidas por el mercado comunitario.

- En el caso de las exportaciones agrícolas el porcentaje anterior asciende al 70 por 100, siendo la UE el principal importador de productos agrícolas procedentes de países en desarrollo. En este sentido hay que mencionar la denominada *Iniciativa EBA (Everything But Arms)*, bajo la cual todos los productos agrícolas (salvo el azúcar, el arroz y el plátano, sujetos a períodos de transición más largos que expiran a finales de 2008) procedentes de los PMAs entran en el mercado comunitario libres de aranceles.

- En relación con lo anterior, hay que significar también que la UE tiene el régimen comercial más abierto del mundo con los países del África subsahariana y del resto del área ACP. Así lo atestigua el hecho de que sólo el 3 por 100 de sus exportaciones a la UE pagan el arancel NMF (Nación Más Favorecida), es decir, el arancel aplicado a los países en condiciones no discriminatorias. El 97 por 100 restante de exportaciones, o bien entran libres de aranceles, o bien son gravadas con un arancel reducido.

Estas cifras bastan para destacar la importancia que la Unión Europea concede al desarrollo y el peso que sobre la política comercial común recae en la tarea de facilitar el acceso al mercado comunitario de los productos procedentes de los países en desarrollo. Es importante, sin embargo, no perder de vista dos cuestiones fundamentales en relación con este tema. La primera es el fenómeno de la erosión de las preferencias que se produce con la liberalización multilateral. Como la ventaja en precios otorgada a los productos de los PVD se explica por la diferencia entre el arancel preferencial que soportan y el arancel NMF vigente para el resto de países, toda reducción de aranceles alcanzada en las negociaciones multilaterales tiene un impacto directo sobre el margen de ese acceso preferencial a los mer-

cados europeos. Este fenómeno ha sido especialmente intenso en los últimos años en la medida que, entre 1999 y 2003, más de 670 líneas arancelarias han pasado a tener un tipo MFN nulo, diluyéndose completamente las ventajas que hasta la fecha disfrutaban los países beneficiarios en esos productos. Por esta razón, y a pesar de que a los países afectados por estos reajustes de cuotas de mercado se les abren a cambio nuevos mercados potenciales, la Comisión Europea ha propuesto diferentes tipos de medidas encaminadas a facilitar la absorción, al menos parcial, de los efectos del *shock* de la liberalización.

La segunda cuestión a considerar es que la apertura comercial es condición necesaria pero no suficiente para estimular de forma sostenida el crecimiento, el desarrollo económico y la reducción de la pobreza. Para que los países en desarrollo puedan extraer los beneficios que las preferencias comerciales y la liberalización ofrecen, es fundamental que emprendan las reformas complementarias necesarias para superar las debilidades que afrontan en distintos frentes. La Unión Europea, consciente de esta interrelación entre apertura de mercados y reformas internas, viene impulsando una serie de iniciativas para que los PVD puedan incrementar su capacidad de respuesta por el lado de la oferta. De todas ellas destacamos dos: la realización de proyectos de asistencia técnica relacionada con el comercio y la firma de los llamados Acuerdos de Partenariado Económico.

La asistencia técnica relacionada con el comercio tiene por objeto ayudar a los países en desarrollo a aprovechar los beneficios de un sistema multilateral de comercio abierto y basado en normas, para lo cual se dirige a que establezcan las instituciones necesarias y den formación a los funcionarios en temas referidos tanto a las políticas comerciales como a la negociación efectiva. Pues bien, la UE ha puesto a disposición de este tipo de proyectos una cantidad que, en el período 1996-2000, ascendió a unos 640 millones de euros y que, con ser importante, es inferior a los 750 millones de euros anuales que desde el lanzamiento de la Ronda de Doha se están compromie-

tiendo. En cuanto a los Acuerdos de Partenariado Económico con los países ACP, fueron inicialmente concebidos como acuerdos comerciales en sentido tradicional, en los que las partes buscan una serie de ventajas recíprocas. Pero en los últimos años el acento se está poniendo más en el crecimiento, el desarrollo y la eliminación de la pobreza, para lo cual se ha estimado imprescindible la promoción de la integración regional para favorecer el denominado comercio Sur-Sur.

Hasta este punto de la exposición he analizado dos retos fundamentales de la política comercial común que en la introducción calificábamos de «externos»: avanzar en la liberalización del comercio de bienes y servicios en el marco de un sistema multilateral de reglas generalmente aceptadas, y poner los instrumentos de esa política comunitaria al servicio del desarrollo. Voy a continuación, como he anunciado, a abordar de forma breve el papel de esa política en la consecución de un objetivo de carácter interno como es el de contribuir a la consecución de los objetivos marcados en la revisión de la llamada Agenda de Lisboa.

4. Política comercial común y Agenda de Lisboa

Acordada en el Consejo Europeo celebrado en marzo de 2000 en la capital portuguesa, la Agenda de Lisboa se fijó como objetivo estratégico que la Unión Europea se convirtiera en el año 2010 en la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer de manera sostenible y con un énfasis claro en la cohesión social. Ahora bien, tal y como fue inicialmente concebida la Agenda, adolecía de una serie de limitaciones, entre ellas su excesiva ambición e indefinición de responsabilidades. Lo cual, unido a que el contexto de los últimos años no ha contribuido a dar el impulso necesario para la consecución de sus objetivos, determinó que en su revisión a medio plazo de principios de 2005 la Comisión aprovechara para presentar una estrategia renovada en la que se mantuvieron los objetivos fijados en 2000 pero no así los mecanismos para lograrlos.

De esta estrategia de Lisboa renovada, aprobada finalmente en el Consejo Europeo de primavera de 2005, es preciso destacar la referencia que en ella se hace a una dimensión externa. Así lo hace, efectivamente, cuando de forma expresa se identifica como área central de actuación la consecución de unos mercados abiertos y competitivos, no sólo dentro de las fronteras de Europa sino también fuera de ellas. En este sentido, el actual Comisario de Comercio de la UE, Peter Mandelson, ha señalado en reiteradas ocasiones que la Unión Europea debe utilizar su política comercial para hacer de Europa un bloque más competitivo abriendo sus mercados domésticos y extranjeros y ayudando a las industrias a competir más agresivamente en el mercado internacional.

Así, se identifica un conjunto de tres cometidos principales de la política comercial para hacer de la UE «una potencia económica mundial en el próximo decenio». En primer lugar, la conclusión exitosa de la actual Ronda de negociación en el seno de la OMC, a la que ya nos hemos referido; en segundo lugar, la firma de nuevos acuerdos de libre comercio; y, finalmente, la convergencia reguladora a escala internacional.

Todas estas medidas comerciales conducen a la realización del nuevo programa de acción basado en el crecimiento y el empleo a través de tres canales fundamentales: en primer lugar, la apertura de mercados y la mejora del acceso a los mismos para los bienes y servicios de la UE, a través de reducciones significativas de las barreras, tanto arancelarias como no arancelarias. En segundo lugar, las nuevas y mejores reglas y disciplinas comerciales, especialmente en relación con la facilitación del comercio, los instrumentos de defensa comercial y las medidas no arancelarias, que no pueden sino redundar de forma positiva en los intercambios de comercio y, por ende, en los objetivos de Lisboa. En tercer y último lugar, la clarificación y extensión de las Indicaciones Geográficas, al objeto de aumentar el valor de los productos de la Unión protegidos por esas indicaciones, y la creación de reglas que aseguren las condiciones comerciales en las que las empresas europeas actúan.

5. Conclusión y agradecimientos

Vemos, en resumen, que la política comercial comunitaria afronta una serie de desafíos de enorme trascendencia que exceden con mucho a los que desempeñó en los años posteriores a la firma de los Tratados de Roma. Ahora, a punto de cumplirse medio siglo de ese histórico acontecimiento, y como respuesta a la creciente complejidad de las relaciones internacionales, esa política debe conjugar la realización de objetivos de distinta índole entre los que destaca el del desarrollo de los países más desfavorecidos. Ello ha impuesto, a su vez, la necesidad de una continua adaptación de las estructuras, tanto comunitarias como nacionales, y un conocimiento cada vez en mayor profundidad de la realidad internacional.

Precisamente a ese mejor entendimiento de las relaciones económicas y comerciales y a esa adaptación de las estructuras ha contribuido de forma decisiva el conjunto de profesionales del Cuerpo de Técnicos Comerciales y Economistas del Estado que durante los últimos 75 años ha desempeñado el papel protagonista en la gestión de la política comercial de nuestro país.

Tuve ocasión de ocuparme de estas cuestiones de política comercial multilateral como subdirector general entre los años 1991 y 1993, y después regresé a ellas al asumir mi puesto actual, once años más tarde. No quiero desaprovechar la oportunidad que me brinda el haber sido invitado a participar en esta publicación conmemorativa para rendir homenaje a algunos de los compañeros y amigos que tanto esfuerzo y buen hacer han dedicado a estas cuestiones en los últimos años, y de los que tanto he aprendido. Citaré preferentemente entre ellos a Tony Castillo, hoy ya jubilado, y a Nicolás López, que sigue al pie del cañón con la ilusión de siempre, dos de los mejores conocedores y defensores del sistema de comercio multilateral, y de quienes no es posible parar de aprender. Y, para terminar, deseo reconocer expresamente la visión estratégica y capacidad de gestión de los compañeros del Cuerpo que me han precedido en mi cargo actual: Javier Sansa, Luis

Cardenera y Alberto Nadal. Ellos supieron transformar y reconvertir lo que era un centro directivo dedicado esencialmente a la gestión y control del comercio exterior en una de las unidades más especializadas, mejor organizadas, coordinadas y eficientes que ahora existen entre las administraciones de los Estados miembros de la UE para la gestión de las cuestiones relacionadas con la política comercial comunitaria y la OMC. Deseo agradecer también desde aquí los esfuerzos

permanentes y la profesionalidad de todo el equipo de la Secretaría General, de la Representación ante la OMC en Ginebra y de la Consejería Comercial de la Representación Permanente en Bruselas, que día a día contribuyen a que las posturas españolas tengan un peso e influencia sustancial en la conformación de la política comercial común, tarea tan necesaria como difícil a medida que aumenta el número de Estados miembros de la UE.

