

La política comercial de la UE

Qué es y cómo funciona

***Europe Direct es un servicio que le ayudará a encontrar
respuestas a sus preguntas sobre la Unión Europea***

**Número de teléfono gratuito (*):
00 800 6 7 8 9 10 11**

(*) Tanto la información como la mayoría de las llamadas (excepto desde algunos operadores, cabinas u hoteles) son gratuitas.

Más información sobre la Unión Europea, en el servidor Europa de internet
(<http://europa.eu>).

Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea, 2017

Print	NG-01-17-430-ES-C	978-92-79-68650-4	10.2781/018900
PDF	NG-01-17-430-ES-N	978-92-79-68641-2	10.2781/22170

© Unión Europea, 2017

Reproducción autorizada, con indicación de la fuente bibliográfica.

La UE sigue siendo el mayor exportador e importador del mundo, pero los tiempos están cambiando a pasos agigantados. En los próximos diez a quince años, el 90 % del crecimiento del planeta tendrá lugar fuera de Europa.

La política comercial de la UE puede aprovechar este crecimiento para crear empleo en la Unión y conservar así nuestra influencia en el extranjero.

Descubra qué medidas se están adoptando para que Europa pueda continuar compitiendo con los mejores en el siglo XXI.

La política comercial de la UE

Qué es y cómo funciona

CINCO PREGUNTAS SOBRE EL COMERCIO EN LA UE

1. ¿Qué es el comercio?

El comercio internacional se compone de exportaciones e importaciones: bienes y servicios que los países y regiones se venden unos a otros.

2. ¿Por qué es importante el comercio?

El comercio es importante porque:

- contribuye a crear empleo y crecimiento económico;
- permite a las empresas importar las piezas que necesitan;
- puede contribuir a proteger la salud, la seguridad y los derechos laborales de los ciudadanos, así como el medio ambiente.

3. ¿Qué es la política comercial de la UE?

La política comercial de la Unión Europea (UE) es una forma de alcanzar los objetivos relacionados con el comercio internacional.

Estos objetivos incluyen facilitar a las empresas de la Unión:

- exportar fuera de la UE;
- importar las piezas que necesitan para fabricar sus productos;
- atraer inversiones extranjeras.

4. ¿Por qué tiene la UE una única política comercial?

La Unión tiene un mercado único, es decir, una zona en la que los bienes, los servicios, el capital y los ciudadanos pueden circular libremente. Las normas comerciales son las mismas para todos.

Por eso tiene sentido que exista una única política que fije las condiciones comerciales entre este bloque y el resto del mundo. Además, hablar con una sola voz nos sitúa en una posición más sólida en las negociaciones comerciales.

5. ¿Quién define y aplica la política comercial de la UE?

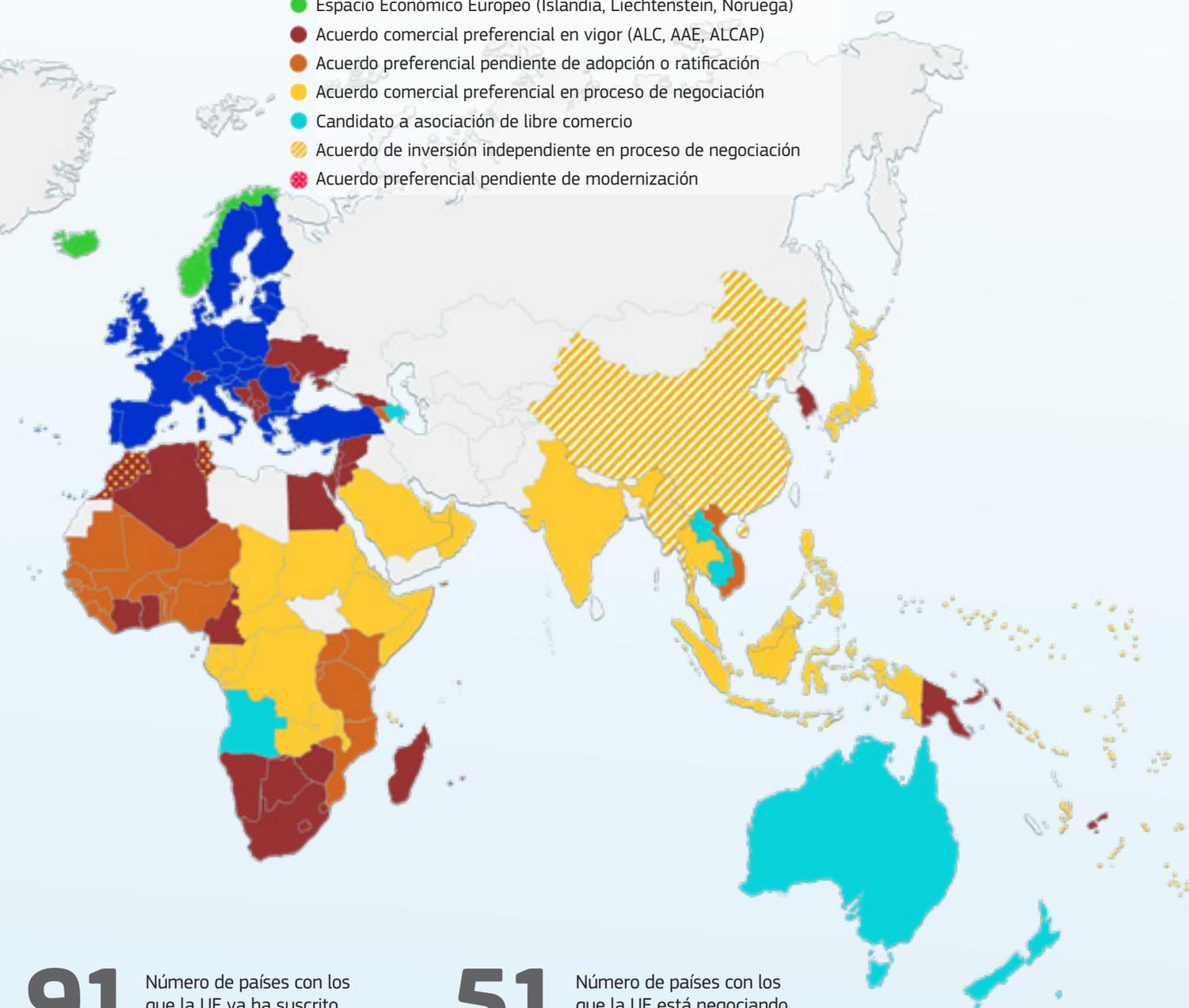
Los gobiernos de la Unión colaboran para establecer la orientación general de la política comercial de la UE.

Después, una institución de la UE —la Comisión Europea— se ocupa de ejecutarla. Esto incluye negociar acuerdos comerciales para la Unión con los países ajenos al bloque.



SITUACIÓN DEL COMERCIO EN LA UE, VERANO DE 2017

- UE y unión aduanera (Andorra, Mónaco, San Marino, Turquía)
- Espacio Económico Europeo (Islandia, Liechtenstein, Noruega)
- Acuerdo comercial preferencial en vigor (ALC, AAE, ALCAP)
- Acuerdo preferencial pendiente de adopción o ratificación
- Acuerdo comercial preferencial en proceso de negociación
- Candidato a asociación de libre comercio
- Acuerdo de inversión independiente en proceso de negociación
- Acuerdo preferencial pendiente de modernización



91 Número de países con los que la UE ya ha suscrito acuerdos comerciales.

51 Número de países con los que la UE está negociando acuerdos comerciales.

VISIÓN GENERAL DE LA AGENDA COMERCIAL DE LA UE

La UE se está esforzando activamente para alcanzar sus objetivos en materia de política comercial a nivel multilateral, a través de su pertenencia a la Organización Mundial de Comercio (OMC), que reúne a más de 160 países para regular juntos el comercio mundial.

En los próximos diez años, el 90 % del crecimiento económico del planeta tendrá lugar fuera de Europa. Por eso, la UE está negociando un amplio conjunto de acuerdos de libre comercio (ALC) bilaterales, con países individuales o en grupo.

MULTILATERAL

Un papel central para la OMC

El sistema comercial multilateral, consagrado en la Organización Mundial del Comercio (OMC), constituye la piedra angular de la política comercial de la UE.

La OMC lleva mucho tiempo contribuyendo a garantizar el comercio mundial:

- se basa en la justicia y la adopción de reglas
- protege el medio ambiente y defiende los derechos de los trabajadores (desarrollo sostenible)
- ayuda a integrar a los países más pobres del mundo en la economía mundial.

Por ese motivo, la UE es miembro activo de la OMC y está comprometida con ella.

Por desgracia, el progreso ha sido lento e irregular durante los dos últimos años. Puede que esto no resulte sorprendente para un grupo de 164 miembros (en aumento), dado que todos ellos deben ponerse de acuerdo antes de tomar una decisión.

Sin embargo, se han conseguido algunos logros importantes.

Acuerdo sobre Facilitación del Comercio

El Acuerdo sobre Facilitación del Comercio es el acuerdo comercial multilateral suscrito más importante desde que se fundó la OMC en 1995.

Dicho Acuerdo entró recientemente en vigor, después de que lo ratificaran 110 miembros de la OMC.

Promete simplificar y aclarar:

- los procedimientos internacionales para la importación y exportación de bienes;
- las formalidades aduaneras;
- los requisitos para los bienes en tránsito.

De esta forma debe beneficiar especialmente a las pequeñas empresas, ya que estas experimentan dificultades a la hora de afrontar trámites burocráticos y cumplir normas complicadas.



BILATERAL

Europa

Andorra, Mónaco, San Marino: conversaciones en curso sobre un nuevo acuerdo.

Turquía, Asociación Oriental, Asia Central

Armenia: finalizadas las conversaciones sobre un nuevo Acuerdo; se está a la espera de la firma de ambas Partes.

Azerbaiyán: conversaciones en curso sobre un nuevo Acuerdo.

Georgia, Moldavia, Ucrania: Los Acuerdos están ratificados y en vigor.

Kazajistán: El Acuerdo ya se aplica provisionalmente (se está ratificando).

Kirguistán: el Consejo está debatiendo las directrices de negociación para un nuevo Acuerdo.

Turquía: el Consejo está debatiendo un proyecto de mandato para actualizar la unión aduanera UE-Turquía.

África

Norte

Marruecos: conversaciones suspendidas sobre un ALC de alcance amplio y profundo.

Túnez: conversaciones sobre un ALC en curso.

África Subsahariana

África Occidental: los países de la CEDEAO están esperando para firmar un Acuerdo de Asociación Económica (AAE) regional.

Comunidad del África Oriental (CAO): la UE y la CAO han suscrito un AAE. La ratificación está en proceso.



América Latina

Chile: conversaciones preparatorias en curso sobre la modernización de un ALC existente.

Mercosur: negociaciones en curso sobre un ALC.

México: avanzan las negociaciones sobre la modernización de un ALC existente.

Asia y Pacífico

Asociación de Naciones de Asia Sudoriental

(ASEAN): en marzo de 2017 la UE y la ASEAN acordaron adoptar nuevas medidas para reanudar las conversaciones sobre el ALC.

China: negociaciones en curso sobre un acuerdo de inversión.

Indonesia: negociaciones en curso sobre un ALC.

Japón: se ha alcanzado un acuerdo político. Ambas partes se han comprometido a concluir las negociaciones en 2017.

Myanmar: conversaciones en curso sobre un acuerdo de protección de la inversión.

Nueva Zelanda: mandato en preparación para perseguir un ALC.

Filipinas: negociaciones en curso sobre un ALC.

Singapur: el proyecto de acuerdo ya está finalizado; a la espera del respaldo de los gobiernos de la UE y del Parlamento Europeo.

Vietnam: negociaciones del ALC finalizadas; a la espera del respaldo de los gobiernos de la UE y del Parlamento Europeo. ■

Cada
1 000 millones de euros
más en exportaciones
de la UE suponen

14 000
nuevos puestos
de trabajo

Las empresas extranjeras
han creado

7,3

MILLONES

en la Unión Europea

DE PUESTOS
DE TRABAJO

LOS ACUERDOS COMERCIALES DE LA UE POR QUÉ NOS BENEFICIAN A TODOS

Las cifras no dejan lugar a dudas: los beneficios del comercio y la inversión son grandes. Esto convierte la política de libre comercio de la UE en una fuente importante de crecimiento y empleo en Europa. Por eso, la UE se está esforzando para mejorar aún más la conexión de Europa con la economía mundial.

Es fácil ver las ventajas que supone el enfoque común de la UE de la política comercial.

La UE sigue siendo la mayor economía mundial, el primer exportador y el principal inversor y receptor de inversión extranjera.

El comercio exterior contribuye a potenciar el crecimiento económico en la UE desde hace décadas. Representa el 35 % del producto interior bruto (PIB) de la UE y ha aumentado rápidamente, ya que en 2010 era el doble que en 1999.

Crear más empleo y mejor pagado

En la actualidad, 31 millones de personas de la UE —una séptima parte de la población activa— dependen de las exportaciones para su sustento.

Según un estudio realizado por la Comisión Europea en 2015, los salarios de los puestos de trabajo relacionados con las exportaciones son superiores a los del resto de la economía, llegando a superarlos de media hasta en un 16 %.

Además, aunar fuerzas en el mercado único de la UE es beneficioso para todos. Por ejemplo, las exportaciones

alemanas crean más de 6 millones de puestos de trabajo en Alemania y otros 1,3 millones de puestos en empresas que producen componentes o prestan servicios en otros Estados miembros de la UE.

Otros 870 000 alemanes tienen empleos relacionados con las exportaciones de otros Estados miembros a terceros países.

Conexión con economías en crecimiento

Los acuerdos comerciales de la UE también ayudan a las empresas a aprovechar nuevas oportunidades de exportación fuera de Europa, y esto es importante, ya que según el Fondo Monetario Internacional, en los próximos diez años el 90 % del crecimiento económico tendrá lugar fuera de Europa.

Ayudar a las pequeñas empresas

Un 99 % de las sociedades de la UE son pymes. Muchas de ellas suministran bienes, componentes y servicios a otras empresas exportadoras. Otras muchas exportan directamente.

Los acuerdos comerciales de la UE prestan especial atención a sus necesidades, ya que a menudo las pymes tienen más dificultades para superar los obstáculos al comercio que las empresas más grandes.

Estas barreras están «tras la frontera», como por ejemplo, los procedimientos aduaneros, los requisitos de etiquetado y el reconocimiento de cualificaciones profesionales. Los acuerdos comerciales de la Unión ayudan a afrontarlos de forma directa.

Ayudar a las empresas a utilizar las cadenas de valor

Los acuerdos comerciales de la UE también permiten a las empresas adaptarse a la forma en que se fabrican



Polonia: venta de cerámica en Seúl

En 2010, la UE y Corea del Sur firmaron un acuerdo de libre comercio. Cuatro años después, las exportaciones de productos y servicios europeos a Corea del Sur experimentaron un espectacular aumento: del 55 % en el caso de los productos y de más de un 40 % en los servicios.

Unas de las pequeñas empresas que se ha beneficiado de ello es Manufaktura, una sociedad polaca que fabrica vajillas decoradas a mano en Bolestawiec.

En la actualidad, dicha empresa exporta cerca de un tercio de su producción a Corea del Sur. Además, a los japoneses que visitan Corea del Sur les han gustado tanto sus cerámicas que la empresa ha abierto una tienda en Japón. Dado que la quinta parte de sus trabajadores fabrican productos destinados a Corea del Sur, Manufaktura ha aumentado la plantilla y tiene previsto contratar a treinta empleados más.

El creciente interés por la cerámica de Bolestawiec se traduce en que cada año 10 000 turistas acuden a esta localidad, lo cual resulta beneficioso también para otros sectores de la economía de la ciudad.

► bit.ly/PolandPottery

Acuerdo de Libre Comercio UE-Corea del Sur

► bit.ly/EUKoreaTrade



Bélgica: exportación de cerveza a Perú

La Cervecería Huyghe es una pequeña empresa familiar belga fundada en 1902. Su cerveza emblemática, Delirium Tremens, es conocida en todo el mundo.

El acuerdo de libre comercio celebrado por la UE con Perú y Colombia en 2013 supuso la reducción de los aranceles de estos países del 20 % al 0 %. También simplificaron sus reglamentos técnicos, sus normas y sus procedimientos de evaluación de la conformidad.

Estas medidas facilitaron el acceso de las pequeñas cervecerías y las cervecerías artesanales de la UE a los mercados cerveceros de ambos países, antes dominados por las grandes multinacionales. Huyghe aprovechó la oportunidad y en 2015 sus exportaciones a Colombia y Perú aumentaron en un 50 %.

► bit.ly/huyghebrewery

Acuerdo de libre comercio de la UE con Colombia y Perú

► bit.ly/AndeanFTA

los productos hoy en día, es decir, en las denominadas cadenas de valor mundiales, utilizando materias primas y componentes procedentes de todo el mundo y con la aportación de valor añadido que la propiedad intelectual, los servicios y la inversión proporcionan al producto final.

Los acuerdos comerciales de la UE ayudan a las empresas a conectarse a estas cadenas en las distintas etapas. Asimismo, ayudan a las empresas europeas a acceder a insumos procedentes de terceros países a precios competitivos.

Unir a los ciudadanos

Quizá lo más importante sea que los acuerdos comerciales de la UE unen a los ciudadanos. Establecen y afianzan vínculos económicos entre las naciones y contribuyen a la estabilidad política.

La actividad comercial en la década de 1950 fue uno de los primeros motores que ayudaron a crear la Europa pacífica de la que hoy disfrutamos. Lo que entonces hizo por Europa puede hacerlo ahora por el mundo. ■

Acuerdos comerciales de la UE

► bit.ly/eutradeals

EU Exports to the World: Effects on employment and income

► bit.ly/exporeffects

Entrevista

LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA UE DE HOY... Y DEL MAÑANA

Últimamente el libre comercio ha sido objeto de críticas generalizadas. Sin embargo, el proteccionismo no es la respuesta. Cecilia Malmström, comisaria de Comercio de la UE, explica por qué.

¿Qué opina del reciente avance de la retórica proteccionista en el mundo?

Sinceramente, me preocupa, pero en una era en la que se cierran algunas puertas, la Unión ha dejado claro al mundo que las suyas están abiertas. Estamos construyendo puentes, no muros.

¿Por qué? Rechazar el libre comercio o las estructuras de cooperación a nivel mundial que lo sustentan supondría un gran coste.

El declive del comercio acabaría con muchos puestos de trabajo y el aumento de los aranceles incrementaría los precios para los consumidores. Por otra parte, el aumento del proteccionismo podría suponer una amenaza para las sociedades y economías abiertas que han traído libertad y oportunidades a los ciudadanos, tanto en Europa como en el resto del mundo.

Además de nuestras negociaciones comerciales bilaterales, creemos firmemente en la regulación comercial internacional consagrada por la Organización Mundial del Comercio (OMC). Esta desempeña un papel central a la hora de garantizar que el comercio mundial sea abierto y justo.

Algunos afirman que el proteccionismo es la forma de salvaguardar los puestos de trabajo en Europa y de proteger a las empresas de la competencia desleal. ¿Qué opina al respecto?

Estoy convencida de que el proteccionismo haría precisamente lo contrario de lo que afirman sus defensores, es decir, poner en peligro los puestos de trabajo y debilitar a las empresas de la UE.

En primer lugar, porque el comercio genera empleo en Europa. Hoy en día, las exportaciones de la UE al resto del mundo dan trabajo a más de 31 millones de personas en los veintiocho Estados miembros. Más de 7 millones de esos puestos de trabajo se encuentran en empresas extranjeras que han invertido en Europa.

En segundo lugar, la apertura de las empresas de la UE al comercio les brinda acceso a una mayor gama de importaciones al mejor precio, cuando presentan sus productos en conjunto. Esto implica que pueden competir en los mercados de exportación.

Además, se prevé que en los próximos años cerca de un 90 % del crecimiento mundial tenga lugar fuera de la UE. Si queremos que nuestras empresas aprovechen ese crecimiento, debemos seguir teniendo acceso a esos mercados. Justo eso es lo que les permiten los acuerdos comerciales.

Claro que debemos tener la posibilidad de protegernos de las distorsiones y las prácticas comerciales desleales, y de hecho lo hacemos. Estamos a punto de actualizar nuestras herramientas de defensa comercial para poder reaccionar de forma más eficiente cuando se infringen las reglas.

Sin embargo, esto debe hacerse en el marco de la OMC. Un sistema regulado a nivel mundial implica que todo el mundo debe jugar limpio, según unas reglas coherentes, predecibles y transparentes.

En el otoño de 2016, la UE y Canadá firmaron un nuevo acuerdo de libre comercio, pero en aquel momento hubo negociaciones difíciles. ¿Qué lecciones ha aprendido la UE de ese proceso?

El debate en cuanto al Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA) dejó muy claro que a los ciudadanos les preocupa lo que el comercio significa para las normas, los valores y los servicios públicos.

El hecho de que los ciudadanos quieran implicarse es positivo. Hemos aprendido mucho acerca de la importancia de la transparencia y la inclusividad que ahora aportamos a otras negociaciones comerciales.

Y, por supuesto, es necesario que tengamos en cuenta las inquietudes de los ciudadanos. Tenemos que

explicar que no van a rebajarse las normas ni se va a producir ninguna privatización obligatoria. Si vamos a armonizar, esta armonización siempre debe tener un sentido ascendente.

Al igual que el CETA, el resto de nuestros acuerdos comerciales deben contener disposiciones firmes sobre el desarrollo sostenible con el fin de promover normativas laborales estrictas y proteger el medio ambiente. La UE constituye el mayor bloque comercial del mundo, por lo que debemos asegurarnos de que nuestra política comercial es responsable y se basa en valores.

¿Qué ha pasado con la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP), la propuesta de acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos?

La TTIP está en pausa por el momento. Debemos ser realistas en cuanto a que puede que no se «reactive» durante algún tiempo, ya que necesitamos tiempo para debatir con la nueva Administración.

Los Estados Unidos son el mayor socio comercial de la UE y aún son válidos los argumentos a favor de facilitar el comercio entre ambas partes.

¿Cómo afectará el Brexit a la política comercial?

El Reino Unido tiene previsto abandonar el mercado único y la unión aduanera, de modo que una nueva asociación no generará los mismos beneficios que la pertenencia a la UE. Sin embargo, el comercio seguirá, y deberá seguir, basándose en la igualdad de condiciones.

A pesar de que no cabe duda de que el Brexit será un divorcio difícil, no supone un obstáculo para el avance en nuestras conversaciones sobre libre comercio con otros países y regiones. Existe un amplio apoyo entre los Estados miembros a nuestras negociaciones y la Comisión seguirá negociando en nombre de la Unión. ■

Dirección General de Comercio de la Comisión Europea

► <http://ec.europa.eu/trade>

► En Twitter: @Trade_EU

Cecilia Malmström, comisaria de Comercio de la UE

► bit.ly/malmstromeu



Comercio para todos

Una política de comercio e inversión de la UE más responsable

«Comercio para todos» es una estrategia de comercio e inversión lanzada por la Comisión Europea en 2015.

Una política adecuada para el futuro

La finalidad de la nueva estrategia es lograr que la política comercial de la UE genere más oportunidades de exportación que, a su vez, creen puestos de trabajo para los ciudadanos de toda Europa.

Esto implica reflejar nuevas realidades, tales como:

- el aumento de las cadenas de valor mundiales;
- la economía digital; y
- el comercio de servicios.

Una política basada en valores

Comercio para todos no solo trata de intereses, sino también de valores.

Por ejemplo, la Comisión se ha comprometido a proteger el derecho de la UE y de sus Estados miembros a regular en aras del interés público. Asimismo, los futuros acuerdos abordarán aspectos tales como el desarrollo sostenible y el comercio justo.

La nueva estrategia también pretende mejorar la transparencia en la formulación de la política comercial mediante el sometimiento de las negociaciones a un mayor control público. ■

EL CETA, UN NUEVO ACUERDO COMERCIAL CON CANADÁ

En 2016, la UE y Canadá concluyeron un nuevo acuerdo de libre comercio: el Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA). A continuación se incluye un resumen del mismo.

¿Qué es el CETA?

El CETA es un nuevo acuerdo de inversión y libre comercio entre la Unión y Canadá. Su objetivo es facilitar aún más las exportaciones e inversiones de las empresas de la UE en Canadá, así como atraer inversiones canadienses.

¿Por qué es importante el CETA?

Los acuerdos comerciales de la UE, como el CETA, están contribuyendo a crear empleo en toda la UE, puestos de trabajo que suelen estar mejor remunerados que los que no están relacionados con la exportación.

También nos da la oportunidad de definir juntos la globalización e influir en el establecimiento de normas comerciales a nivel mundial.

Además, el CETA es progresivo y brinda una sólida protección para los derechos de los trabajadores y para el medio ambiente.

¿Qué aportará el CETA?

El CETA:

- suprimirá los derechos arancelarios canadienses aplicables a los productos procedentes de la UE;
- permitirá a las empresas de la UE presentarse a más contratos públicos canadienses;
- abrirá el mercado de servicios canadiense a los proveedores de la UE;
- protegerá los productos de la UE frente al plagio, incluidas las especialidades de alimentación y bebidas;
- facilitará que los profesionales de la UE trabajen en Canadá.

El CETA también:

- ayudará a las pequeñas y medianas empresas de la UE a sacar partido al acuerdo;
- fomentará más inversiones entre la UE y Canadá.

¿Qué pasa con los derechos de los trabajadores y el medio ambiente?

El CETA es un acuerdo verdaderamente avanzado. La Unión Europea y Canadá han:

- reafirmado los compromisos actuales de respetar las normas internacionales aplicables a la protección de los derechos laborales y el medio ambiente;
- garantizado que los respetarán.

El CETA también otorgará un gran protagonismo a las asociaciones empresariales, sindicatos, grupos medioambientales y otras organizaciones no gubernamentales para ayudar a poner en práctica estos compromisos.

¿Cuáles son los siguientes pasos?

Ambas partes firmaron el acuerdo en 2016 y el Parlamento Europeo lo respaldó en febrero de 2017. Una vez que Canadá lo ratifique, se aplicará en su mayor parte (conforme a lo que se conoce como «aplicación provisional»).

Una vez que los parlamentos de los países de la UE lo aprueben, el CETA podrá entrar plenamente en vigor.





El CETA será beneficioso para personas y empresas de toda Europa. Estos son algunos de sus beneficios



Igualdad de condiciones para las empresas de la UE

Gracias al CETA, las empresas canadienses y de la UE competirán en verdadera igualdad de condiciones.

Canadá ha acordado conceder a las empresas de la Unión mejores condiciones que a las de otros países para operar allí.



Precios más bajos y mayores posibilidades de elección para los consumidores

El CETA reducirá o eliminará casi todos los derechos de aduana que los importadores de la UE tienen que pagar por las mercancías procedentes de Canadá.

Esto debe conllevar precios más bajos y mayores posibilidades de elección de bienes y servicios para los consumidores de toda la Unión.



Menores costes para las empresas de la UE

Los recortes en los aranceles aduaneros que supondrá el CETA podrían ahorrar cientos de millones de euros anuales a los exportadores europeos.

Los importadores europeos también se beneficiarán, porque disminuirá el coste de las piezas, componentes y otros insumos que utilizan para fabricar sus productos.



Apertura del mercado de servicios canadiense

Las empresas de la UE son líderes mundiales en muchos sectores de servicios.

Gracias al CETA, muy pronto tendrán la oportunidad de operar en Canadá en todos los sectores, desde las telecomunicaciones y las finanzas hasta la contabilidad y la ingeniería.



Acceso a más contratos públicos en Canadá

Cada año, el gobierno federal, las provincias y los municipios de Canadá adquieren bienes y servicios por valor de más de 30 000 millones de euros a empresas privadas.

Ahora las empresas de la UE podrán presentarse a convocatorias para proporcionar bienes y servicios en muchas más licitaciones públicas a cada uno de los niveles de gobierno. ■

POLÍTICA DE DEFENSA COMERCIAL DE LA UE: DEFENDER A LOS FABRICANTES DE LA UNIÓN

La UE posee una de las economías más abiertas del mundo. La competencia extranjera contribuye a mantener fuertes a nuestras propias empresas, pero a veces esta competencia es desleal y puede afectar negativamente a los fabricantes de la UE. Cuando esto sucede, la UE toma medidas firmes para defenderlos.

Las palabras «política de defensa» pueden evocar tanques y soldados, pero la política de defensa comercial de la UE no tiene nada que ver con la violencia.

Al contrario, sus «armas» son herramientas jurídicas que utiliza para defender a las empresas de la UE cuando las empresas o gobiernos de terceros países actúan de forma desleal, mediante dumping o subvencionando las exportaciones a la UE.

Dumping:

Cuando una empresa de un tercer país comercializa productos en la UE a un precio que se encuentra por debajo:

- del precio de venta en su mercado nacional o
- del coste de producción.

Subvencionar:

Cuando un gobierno de un tercer país concede subvenciones a las empresas para que produzcan o exporten productos.

El comercio abierto genera crecimiento y empleo. Por este motivo, la UE ha creado una de las economías más abiertas del mundo y se ha comprometido a conseguir que sea aún más abierta.

Sin embargo, la competencia entre los fabricantes de la UE y de terceros países debe ser justa.

Cuando no lo es, y como consecuencia de ello las empresas de la Unión se ven afectadas negativamente, la UE utiliza estas herramientas rápidamente para defender a sus empresas de la competencia desleal, con arreglo a la legislación de la UE y de la OMC.

La Comisión Europea y los gobiernos de la UE toman decisiones conjuntas para adoptar medidas. A continuación, la Comisión Europea:

- supervisa su aplicación
- y comprueba que se cumplen.

La Comisión examinará las alegaciones presentadas por el sector industrial de la UE, según el cual se están ejerciendo prácticas de dumping o subvenciones fuera de la Unión que están perjudicando a los fabricantes de la UE.

Si en la investigación de la Comisión se confirma que así es, esta puede aplicar medidas (normalmente derechos de importación) al producto importado con el fin de compensar los daños causados a las empresas de la Unión.

Salvaguardias

Las salvaguardias son una medida a corto plazo para ayudar a los fabricantes de la UE a adaptarse cuando surgen repentinamente importaciones de un producto determinado.

Las normas de la OMC y la UE permiten la utilización de estas medidas, que normalmente se aplican a las importaciones del producto procedentes de todos los terceros países. A cambio, el sector de la UE afectado tiene que reestructurarse. ■



TRANSPARENCIA, ATENCIÓN Y DIVULGACIÓN: FORMULAR CORRECTAMENTE LA POLÍTICA COMERCIAL

Formular correctamente la política comercial de la UE, de modo que beneficie al mayor número posible de europeos, implica contar con la participación de todas las partes interesadas en el resultado de las negociaciones comerciales, en todas las fases del procedimiento.

Consulta e información actualizada al público

La Comisión Europea utiliza herramientas en línea para hacerse una idea más clara de los deseos y las preocupaciones de los ciudadanos en cuanto a la política comercial de la Unión, por ejemplo, celebrando consultas antes de que dé comienzo cada negociación.

También publica actualizaciones periódicas en Twitter.

Colaborar con los gobiernos de la UE y los diputados al Parlamento Europeo

La Comisión recibe directrices de negociación de los gobiernos de la UE para todas las negociaciones comerciales que entabla. Dichas directrices establecen las cuestiones a tratar y cualquier línea roja que impongan los gobiernos.

A continuación, la Comisión consulta a los gobiernos en el transcurso del proceso de negociación. Asimismo, mantiene debidamente informado al Parlamento Europeo de las negociaciones.

La comisaria de Comercio de la UE, Cecilia Malmström, también ha aunado esfuerzos para acercarse a los diputados en los parlamentos nacionales.

21

Número de parlamentos nacionales con los que se ha reunido la comisaria de Comercio de la UE, Cecilia Malmström, desde principios de 2015.

Asesoramiento de expertos externos

La Comisión se reúne periódicamente con representantes de empresas, tanto grandes como pequeñas, y organizaciones sectoriales. Al fin y al cabo, el comercio trata de la mecánica de la actividad empresarial.

Sin embargo, la Comisión también escucha a:

- las organizaciones de consumidores y las organizaciones no gubernamentales;
- las asociaciones patronales y profesionales;
- los sindicatos.

Las puertas de los negociadores están abiertas para todo aquel que desee hablar con ellos.

25

Número de reuniones formales en materia de política comercial que la Comisión celebra cada año con grupos de la sociedad civil.

Difusión de documentos

Por último, el objetivo de la Comisión es compartir tantos documentos de política comercial como sea posible no solo con los gobiernos y los diputados al Parlamento Europeo, sino también con los ciudadanos.

Más de 400

Número de grupos de la sociedad civil registrados en la base de datos de la Comisión Europea de participantes en diálogos comerciales, cifra que supone un aumento del 40 % desde 2013.

En sus últimas negociaciones comerciales con Estados Unidos, por ejemplo, la Comisión publicó más de 500 documentos en línea, entre los cuales se incluyen:

- documentos de posición que establecen los objetivos de la UE en las distintas áreas de las conversaciones;
- propuestas textuales presentadas en las propias conversaciones. ■

La política comercial y usted

► bit.ly/tradepolicy

En Twitter

► [@Trade_EU](https://twitter.com/Trade_EU)

Más información sobre el comercio de la UE:

ec.europa.eu/trade



Siga @Trade_EU en Twitter

CÓMO OBTENER LAS PUBLICACIONES DE LA UNIÓN EUROPEA

Publicaciones gratuitas:

- Un único ejemplar:
A través de EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>).
- Varios ejemplares/pósteres/mapas:
En las representaciones de la Unión Europea (http://ec.europa.eu/represent_es.htm),
en las delegaciones en terceros países (http://eeas.europa.eu/delegations/index_es.htm)
o contactando con Europe Direct a través de http://europa.eu/europedirect/index_es.htm
o del teléfono 00 800 6 7 8 9 10 11 (gratuito en toda la Unión Europea) (*).

(*). Tanto la información como la mayoría de las llamadas (excepto desde algunos operadores, cabinas u hoteles) son gratuitas.

Publicaciones de pago:

- A través de EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>).

Más información:
<http://ec.europa.eu/trade/>
Siga @Trade_EU en Twitter

#EUtrade

