CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA

Bruselas, 22 de febrero de 2012 (OR. en)

6802/12

WTO 62
SERVICES 14
FDI 4
PI 22
MAP 17
ECOFIN 181
COMPET 106
SOC 143
POLGEN 34

NOTA DE TRANSMISIÓN

Emisor:	Por el Secretario General de la Comisión Europea, D. Jordi AYET PUIGARNAU, Director
Fecha de recepción:	21 de febrero de 2012
Destinatario:	D. Uwe CORSEPIUS, Secretario General del Consejo de la Unión Europea
N.° doc. Ción.:	COM(2012) 70 final
Asunto:	Informe de la Comisión al Consejo Europeo Informe de 2012 sobre los obstáculos al comercio y la inversión

Adjunto se remite a las Delegaciones el documento de la Comisión – COM(2012) 70 final.

Adj.: COM(2012) 70 final

COMISIÓN EUROPEA

Bruselas, 21.2.2012
COM(2012) 70 final

INFORME DE LA COMISIÓN AL CONSEJO EUROPEO

Informe de 2012 sobre los obstáculos al comercio y la inversión

{SWD(2012) 19 final}

INFORME DE LA COMISIÓN AL CONSEJO EUROPEO

Informe de 2012 sobre los obstáculos al comercio y la inversión

1. INTRODUCCIÓN

En 2011 la Comisión presentó al Consejo Europeo su primer Informe sobre los obstáculos al comercio y la inversión. El informe se publicó en respuesta a un compromiso formulado en la Estrategia Europa 2020[1] que después fue retomado en la Comunicación de la Comisión «Comercio, crecimiento y asuntos mundiales»[2]. El objetivo del informe era «centrarse [a nivel político] en los esfuerzos comunes necesarios en un conjunto seleccionado de obstáculos para acceder a los mercados» que impiden a las empresas exportar o invertir en terceros países. El objetivo del informe era sensibilizar sobre la importancia de enfrentarse a dichos obstáculos de forma centrada y concertada, a fin de que las empresas europeas puedan beneficiarse del mercado mundial de acuerdo con lo negociado con los socios comerciales de la UE a nivel multilateral o bilateral.

El presente documento es el segundo informe sobre los obstáculos al comercio y la inversión. Informa sobre los avances logrados en relación con los veintiún obstáculos señalados en la primera edición y también señala una serie de nuevos obstáculos que merecen una acción concertada y una priorización política por parte de la Comisión y de los Estados miembros. Al igual que en la edición de 2011, el presente informe se centra en los obstáculos a los mercados de algunos de los socios estratégicos de la UE, a saber, China, India, Japón, Mercosur[3], Rusia y los Estados Unidos[4].

No obstante, la atención que se presta a algunos de los socios estratégicos de la UE no significa que no vayan a abordarse los obstáculos en otros mercados. Por el contrario, la Comisión se implica activamente con un grupo más amplio de socios comerciales que incluye países como Vietnam, Indonesia, Ucrania o Turquía —donde las empresas europeas se enfrentan a un considerable número de obstáculos— a fin de mejorar las condiciones de acceso a los mercados.

---

1 «Europa 2020. Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador» (http://europa.eu/press_room/pdf/complet_en_barroso___007_-_europe_2020_-_en_version.pdf).

2 «Comercio, crecimiento y asuntos mundiales», COM(2010) 612, de 9.11.2010 (http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0612:FIN:ES:PDF).

3 Argentina y Brasil.

4 Sobre los socios estratégicos en general, véase el punto 4 de las Conclusiones del Consejo Europeo de 16 de septiembre de 2010: «Las asociaciones estratégicas de la Unión Europea con actores clave a escala mundial constituyen un instrumento de gran utilidad para alcanzar los objetivos e intereses europeos. Pero solo funcionarán si esas asociaciones se entienden como una vía de doble sentido, basada en intereses y beneficios mutuos y en el reconocimiento de que todos los actores tienen tanto derechos como deberes».

La supresión de obstáculos comerciales específicos sigue siendo una piedra angular de las relaciones de la UE con terceros países y un componente importante de la política comercial de la UE. Esto resulta aún más pertinente en el actual contexto de prolongada crisis económica, que tiene, en la UE, un grave impacto sobre muchas empresas y ciudadanos europeos. En este contexto, el comercio es un motor fundamental para estimular el crecimiento económico y crear empleo[5]. No obstante, al mismo tiempo, el aumento del riesgo de proteccionismo[6] representa una amenaza para un sistema comercial abierto. Por tanto, redunda en el interés genuino de la UE promover y perseguir la apertura del comercio en todos los foros, tanto multilaterales como bilaterales.

Dado que las perspectivas de concluir el Programa de Doha para el Desarrollo en un futuro próximo son bastante difusas, la UE ha reorientado su estrategia en materia de comercio hacia las negociaciones bilaterales. El 1 de julio de 2011 entró provisionalmente en vigor un ambicioso y completo acuerdo de libre comercio con Corea que aportará importantes beneficios económicos a las empresas y consumidores europeos. Se concluyeron negociaciones comerciales bilaterales con Centroamérica, así como con Perú y Colombia. Las negociaciones con Ucrania concluirán en breve, las negociaciones con Canadá, India y Singapur están bien encauzadas y las negociaciones con Malasia y el Mercosur siguen su curso. Se han iniciado nuevas negociaciones para acuerdos de libre comercio (ALC) con Georgia y Moldavia y se está debatiendo con Indonesia, Vietnam, Tailandia, Filipinas y Japón con vistas a posibles negociaciones. La adhesión de Rusia a la OMC abre nuevas perspectivas para la negociación en curso de un nuevo acuerdo. Respecto a los EE.UU. y China, la UE se compromete en diálogos de alto nivel sobre los obstáculos para el acceso a los mercados, entre otras cosas. Además, con respecto a China, la UE evalúa actualmente la conveniencia y la viabilidad de un acuerdo de inversión independiente.

Con una agencia de negociación tan completa, es esencial hacer que los actuales compromisos de acceso a los mercados para las empresas europeas en terceros países sean irreversibles, e incluso generen un nuevo acceso a los mercados. Esto también contribuye a crear unas condiciones marco estables y previsibles para actividades empresariales en todo el mundo. No obstante, la conclusión satisfactoria de las negociaciones es solo una cara de la moneda. La otra cara —igual de importante— es asegurarse de que las oportunidades creadas a través de las negociaciones se traduzcan efectivamente en flujos comerciales reales sobre el terreno. En la práctica, con demasiada frecuencia las empresas europeas se enfrentan a obstáculos considerables al introducirse en mercados extranjeros. A menudo estos obstáculos adoptan la forma de obstáculos no arancelarios, como reglamentos técnicos y normas, procedimientos aduaneros excesivos o una escasa observancia de los derechos de propiedad intelectual e industrial. Desde el comienzo de la crisis económica, en 2008, cada vez hay más obstáculos en ámbitos en los que las disciplinas para el comercio internacional siguen siendo bastante débiles, como la contratación pública y las restricciones a la exportación.

---

5 Documento de trabajo de los servicios de la Comisión *Trade as Driver of Prosperity* (El comercio como motor de la prosperidad) que acompaña a la Comunicación de la Comisión sobre «Comercio, crecimiento y asuntos mundiales».

6 Organización Mundial del Comercio *Overview of developments in the international trading system* (Revista general de la evolución del entorno comercial internacional), 21 de noviembre de 2011; Organización Mundial del Comercio, *Report on G20 Trade Measures* (Informe sobre las medidas comerciales del G-20 de mayo a mediados de octubre de 2011, 25 de octubre de 2011; Dirección General de Comercio, *Eighth Report on Trade Restrictive Measures – October 2011-September 2011* (Octavo Informe sobre medidas restrictivas del comercio: octubre de 2011 a septiembre de 2011), octubre de 2011 http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/october/tradoc_148288.pdf.

Las negociaciones comerciales y las medidas para hacer cumplir la normativa deben ir de la mano. El refuerzo de la agenda negociadora hace que inevitablemente se preste más atención a dichas medidas. Esto se subraya también en una reciente Resolución del Parlamento Europeo [7] que proporciona valiosas orientaciones para el trabajo de la Comisión y los Estados miembros sobre los obstáculos al comercio. Refleja que cada vez existe más conciencia política de que hacer frente a los obstáculos comerciales es fundamental tanto para la legitimidad como para la eficacia de la política comercial. Por ello, las medidas para hacer cumplir la normativa deben ser una cuestión prioritaria, sobre todo en tiempos de crisis económica, incluso a nivel político.

El mensaje clave del presente informe es coherente con la idea fundamental que está detrás de la estrategia de acceso a los mercados: si la Comisión y los Estados miembros apuestan claramente por una acción centrada y decidida de forma coordinada, podrán eliminarse los obstáculos en terceros países y las empresas europeas podrán lograr un mejor acceso a los mercados extranjeros. El éxito no siempre llega rápidamente y no es siempre tan amplio como quisieran los operadores económicos. Pero si esto ocurre, puede reportar considerables beneficios económicos a las empresas y los ciudadanos europeos.

Esta segunda edición del informe sobre los obstáculos al comercio y la inversión se estructura de la siguiente manera: en la sección 2 se exponen los progresos alcanzados con respecto a los obstáculos señalados en el último informe y se indican las opciones para una acción posterior en caso de que no se haya progresado lo suficiente. En la sección 3 se proponen una serie de nuevos obstáculos que deben ser objeto de una acción prioritaria en el futuro. En la sección 4 se resume una nueva tendencia de algunos países a introducir políticas de industrialización restrictivas con el comercio.

2. OBSTÁCULOS DE 2011. ¿QUÉ AVANCES SE HAN LOGRADO?

En el Informe de 2011 sobre los obstáculos al comercio y la inversión se señalaron veintiún obstáculos en seis socios/regiones comerciales. Se consideró que estos obstáculos eran muy importantes para las empresas europeas, habida cuenta de las posibles repercusiones económicas o sistémicas y de la importancia estratégica de los países en los habían surgido estos obstáculos. Estas cuestiones de acceso a los mercados se han elevado a la categoría de prioridades clave en las relaciones comerciales bilaterales de la UE con los países en cuestión. La Comisión ha tratado de plantearlas en todas las reuniones bilaterales, incluso al más alto nivel político cuando se ha considerado oportuno (por ejemplo en cumbres).

La presente sección informará sobre las acciones más importantes llevadas a cabo en relación con los obstáculos, así como sobre los progresos logrados durante 2011. En el documento de trabajo de los servicios de la Comisión adjunto se facilita un resumen exhaustivo de todas las medidas adoptadas por la Comisión, incluso a nivel operativo. En algunos casos, el avance ha significado la plena eliminación de un obstáculo. En otros casos, si bien se han logrado determinadas mejoras, el obstáculo sigue existiendo parcialmente. En el caso de algunos obstáculos, la situación ha empeorado respecto al año anterior a pesar de las numerosas acciones emprendidas.

[7] Informe sobre los obstáculos al comercio y la inversión [2011/2115 (INI)], Comisión de Comercio Internacional del Parlamento Europeo, ponente: Robert Sturdy.

En la presente sección se llevará a cabo un análisis en relación con estas tres categorías en función del grado de avance obtenido. En el caso de Rusia, su próxima adhesión a la OMC puede solucionar muchas cuestiones muy antiguas de acceso a los mercados; por ello, la situación en cuanto a los obstáculos en Rusia se analizará por separado.

2.1. Obstáculos en los que se ha avanzado sustancialmente

Se han logrado avances sustanciales en **dos medidas en relación con la India**. En primer lugar, se consiguió **eliminar las restricciones a la exportación de algodón**, concretamente de hilados de algodón y de algodón en bruto, que se introdujeron en 2010. En agosto de 2011, el gobierno indio levantó definitivamente todas las restricciones que quedaban en relación con el algodón en bruto. Actualmente no se aplica ninguna restricción a la exportación de algodón. Las restricciones a la exportación de algodón y sus productos derivados eran motivo de gran preocupación por la presión al alza que ejercían sobre los precios mundiales y las distorsiones que causaban en la seguridad del abastecimiento. Además, la India sigue siendo una de las principales fuentes de importación de productos de algodón en la UE: en 2009, el 23 % de las importaciones de los productos afectados por las restricciones procedían de la India. Por tanto, la supresión de este obstáculo tiene una gran importancia económica para las empresas de la UE, especialmente para las del sector textil. A lo largo de 2011, la UE, incluso a través del Director General de Comercio, expresó sus preocupaciones a las autoridades indias en numerosas ocasiones.

La segunda medida india respecto a la que se han logrado progresos notables se refería a los **requisitos para la concesión de licencias** introducidos en 2010 para **los equipos de telecomunicaciones,** que se modificaron en última instancia para eliminar la mayoría de las condiciones onerosas Según los requisitos iniciales introducidos en 2009 y 2010, basados en cuestiones de seguridad, los proveedores extranjeros de equipos de telecomunicaciones debían haber transferido su tecnología en los tres primeros años de contrato y haber sustituido sus ingenieros por ingenieros indios en un plazo de dos años. Además, había que revelar determinada información sensible a las autoridades indias por motivos de seguridad. Sin embargo, tales requisitos se apartaban considerablemente de las prácticas internacionales consolidadas. Como resultado de la preocupación expresada por distintos agentes y países, incluida la UE, la India suprimió estas rigurosas normas de seguridad, incluido el requisito de transferir tecnología obligatoriamente.

Las acciones emprendidas por la Comisión en 2011 resultaron ser muy eficaces. La cuestión se planteó en todas las ocasiones que se presentaron, incluso por el Presidente Barroso, en la Cumbre Unión Europea / India que se celebró en diciembre de 2010. El avance logrado ha contribuido a resolver las cuestiones más pertinentes para la industria de la UE. El mercado total de equipos de telecomunicaciones de la India tenía un valor de aproximadamente 16 700 millones EUR durante el ejercicio financiero 2010-2011. La Comisión se mantiene en estrecho contacto con la industria afectada y hará un seguimiento de algunas cuestiones técnicas que siguen abiertas.

2.2. Obstáculos en los que se ha logrado un cierto avance

También se ha avanzado en otros obstáculos que se habían señalado en el Informe de 2011 sobre los obstáculos al comercio y la inversión. Si embargo, algunas cuestiones siguen sin

resolverse del todo, por lo que seguirán figurando en la lista de prioridades de 2012. En algunos casos los obstáculos son de carácter sistémico y se trata de cuestiones antiguas en las relaciones comerciales bilaterales. Por tanto, las mejoras logradas en 2011 son un indicio prometedor de los avances adicionales que podrían lograrse este año. La Comisión seguirá planteando estas cuestiones en todos los foros, basándose en los progresos alcanzados en 2011, con el objetivo de eliminarlas por completo en 2012.

En cuanto a **China,** la insistencia de la Comisión ha valido la pena en el caso de una de las cuestiones más sistémicas de la lista de los puntos de fricción en el comercio bilateral. Se han conseguido importantes avances en la denominada **política de «innovación autóctona»,** que se basa en el principio de dar acceso a la contratación pública solo a productos innovadores cuya propiedad intelectual e industrial sea de origen chino. Después de los primeros indicios positivos que se habían dado en la reunión del Diálogo de Alto Nivel sobre Economía y Comercio celebrada en diciembre de 2010, China dio pasos concretos en 2011 para desvincular la contratación pública de los requisitos sobre el origen de la propiedad intelectual e industrial, por ejemplo al eliminar toda referencia a la innovación autóctona del proyecto de decreto de ejecución de la Ley de contratación pública y al comprometerse a suprimir los catálogos obligatorios (incluidos los catálogos provinciales). Además, el Ministerio de Hacienda adoptó una comunicación en la que anunciaba la supresión de tres de las políticas nacionales relacionadas con la innovación autóctona. Por último, en la reunión de la Comisión Mixta sobre Comercio EE.UU.-China celebrada en noviembre de 2011, China tomó más medidas concretas para garantizar que los compromisos se apliquen a nivel provincial.

La Comisión reconoce y acoge con satisfacción los importantes avances logrados en 2011 como un gran paso adelante para eliminar disposiciones discriminatorias en un ámbito tan importante como el de la contratación pública. La Comisión seguirá supervisando los compromisos de seguimiento asumidos por parte de China, para garantizar que estos se traduzcan en un acceso real a los mercados chinos para las empresas europeas.

Entretanto, se puede informar sobre una evolución positiva como consecuencia de la acción de la UE para abordar las **restricciones chinas a la exportación de materias primas** en el marco de la diferencia planteada en 2009 en el marco de la OMC en relación con nueve productos[8]. En julio de 2011, el Grupo Especial de la OMC presentó su informe, en el que se aclaraba que las restricciones a la exportación aplicadas por China en relación con una serie de materias primas son incompatibles con las obligaciones de China en virtud de la legislación de la OMC. El Grupo Especial constató, en particular, que los derechos de exportación de China sobre las materias primas en cuestión eran incompatibles con las obligaciones de China en virtud de su protocolo de adhesión a la OMC. Se constató que las cuotas de exportación impuestas por China sobre este conjunto de materias primas infringían la prohibición general de introducir restricciones cuantitativas a la exportación. Además, el Grupo Especial constató que las medidas en cuestión no podían justificarse por un afán de protección del medio ambiente o por la escasez de un producto esencial. China recurrió contra el informe del Grupo Especial y el 30 de enero de 2012 el Órgano de Apelación de la OMC

[8] El 23 de junio de 2009, la UE y los EE.UU., a los que se unió después México, solicitaron a la OMC consultas con China sobre las restricciones chinas a la exportación de nueve productos: bauxita, coque, espato flúor, carburo de silicio, metal de silicio, zinc, magnesio, manganeso y fósforo amarillo. En particular, la UE pidió consultas sobre los derechos y contingentes de exportación de China y sus medidas para la administración y la concesión de contingentes, así como sobre el sistema chino de precio mínimo de exportación. En diciembre de 2009 se creó un Grupo Especial.

confirmó la ilegalidad de los contingentes y los derechos de exportación chinos. Durante 2011 la Comisión también siguió planteando la cuestión más amplia de las restricciones a la exportación de materias primas más allá del caso específico de la OMC, pues esta política china sigue englobando una amplia gama de materias primas fundamentales, como las tierras raras. A raíz de la publicación del informe del Órgano de Apelación, la Comisión estudiará la forma de seguir abordando esta cuestión.

También en el caso de la **India,** mientras las negociaciones para un ALC siguen su curso, se han logrado algunos avances en cuestiones sanitarias y fitosanitarias, más concretamente en lo que se refiere al material genético bovino, respecto a las perspectivas de adaptación a las normas internacionales. Sin embargo, es necesario seguir avanzando para desbloquear plenamente las exportaciones procedentes de la UE. Además, en octubre de 2011, la India proporcionó directrices *ad hoc* en el ámbito de la seguridad alimentaria, lo que facilitará el comercio de varios productos agroalimentarios de la UE que se exportan a la India. No obstante, en general la India debe seguir adaptándose a las normas internacionales para abrir completamente su mercado a los productos de la UE. Por tanto, la Comisión seguirá planteando estas cuestiones en todos los foros multilaterales y bilaterales con las autoridades indias, sobre la base de los logros obtenidos en 2011.

En **Japón,** si bien los debates preliminares avanzan con la perspectiva de que en 2012 puedan comenzar las negociaciones de un ALC, se han logrado algunos avances en cuanto a los **productos sanitarios** como continuación de los compromisos asumidos por Japón en la Cumbre de 2009 entre la UE y dicho país. A raíz de contactos periódicos con el Ministerio de Salud y Trabajo y Bienestar, se han clarificado los procedimientos de autorización aplicados por Japón para los productos sanitarios y se ha logrado una ligera mejora del proceso de evaluación de la conformidad para determinadas categorías de productos sanitarios (p. ej., limitar las auditorías *in situ* de los productos sanitarios de clase IV a una vez cada dos años). La Comisión hará un seguimiento de la aplicación de este compromiso y seguirá intentando que los procedimientos de evaluación de la conformidad japoneses mejoren y se simplifiquen para garantizar que no constituyen un obstáculo injustificado para el acceso al mercado de los productos sanitarios, así como para otros productos.

También se han logrado avances con Japón en cuanto a **contratación pública** en el marco de las negociaciones del Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP), que concluyeron con éxito en diciembre de 2011. De hecho, Japón asumió el compromiso con la UE de aplicar la cláusula de seguridad operativa en la contratación pública ferroviaria de forma transparente y no discriminatoria. Este compromiso debe dar lugar a que la cláusula se utilice de forma no discrecional, manteniendo así la contratación pública en el sector ferroviario abierta a los operadores extranjeros.

También se lograron avances en lo que respecta a la **legislación estadounidense de «escanear el 100 %»** de los contenedores. Como consecuencia de varias acciones, algunas de ellas de la Comisión Europea, el Secretario del Departamento de Seguridad Nacional de los Estados Unidos anunció que intentaría aplazar la entrada en vigor de dicha medida, prevista inicialmente para el 1 de julio de 2012. Se trata de un primer paso que se espera conduzca a la derogación de esta legislación por parte del Congreso de los EE.UU. Después vinieron acciones adoptadas en el marco del Consejo Económico Transatlántico (CET), especialmente en 2010 y 2011, donde se abordó la cuestión de la seguridad del comercio. La cooperación en seguridad de la cadena de suministro entre la UE y los EE.UU. se vio impulsada por una declaración conjunta del Secretario de Seguridad Nacional de los EE.UU. y los Comisarios

Šemeta, Napolitano, Kallas y Malmström realizada el 23 de junio de 2011. Dicha declaración proporciona un marco político para la cooperación entre la UE y los EE.UU., tanto bilateralmente como en organizaciones multilaterales, por ejemplo la Organización Mundial de Aduanas (OMA), la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI), la Organización Marítima Internacional (OMI) y la Unión Postal Universal (UPU). En la reunión del CET de noviembre de 2011, la UE y los EE.UU. consolidaron la declaración completando su trabajo preparatorio sobre el reconocimiento mutuo de los programas de asociación comercial, que, una vez que se firmen y se apliquen en 2012 formarán parte de una alternativa al procedimiento de «escanear el 100 %».

También hubo un cierto éxito, aunque limitado, en lo que respecta a la legislación ***Buy American*** (comprar productos estadounidenses). El paquete de estímulo presupuestario introducido durante la crisis financiera de 2009[9], en el que figuraban disposiciones en esta línea de gran alcance, expiró en septiembre de 2011 y no fue prorrogado. No obstante, el Congreso y la Administración estadounidenses siguen mostrando tendencia a presentar propuestas legislativas con disposiciones similares en el contexto económico crítico actual. El ejemplo más reciente es la propuesta, anunciada por el Presidente Obama en septiembre de 2011, de la Ley sobre empleo denominada *American Jobs Act*, que introduciría un programa de gasto público en infraestructuras, sujeto a requisitos del tipo *Buy American*. Las perspectivas de que estas iniciativas se adopten son bastante inciertas por ahora, habida cuenta del actual contexto político en el Congreso de los Estados Unidos. No obstante, la Comisión permanecerá vigilante sobre cualquier posible paso hacia la adopción de nueva legislación con disposiciones similares.

2.3. Rusia: implicaciones de la adhesión a la OMC sobre cuestiones antiguas de acceso a los mercados

Rusia ha finalizado su proceso hacia la adhesión a la OMC, que ha durado dieciocho años, y accederá oficialmente a esta organización en 2012. Por tanto, tendrá que aplicar disciplinas multilaterales que ayuden a resolver algunas cuestiones antiguas de acceso bilateral a los mercados y, al mismo tiempo, a impedir la introducción de cualquier nueva medida contraria a sus compromisos anteriores con la OMC.

En primer lugar, la adhesión a la OMC también resolverá las **medidas de inversión relacionadas con el comercio en el sector de los vehículos de motor y sus componentes**. Según las condiciones de adhesión acordadas, se eximirá al programa de inversiones ruso de las normas de la OMC hasta el 1 de julio de 2018, cuando Rusia habrá terminado de eliminar progresivamente dichas medidas. No obstante, un acuerdo bilateral entre la UE y Rusia establece al mismo tiempo un mecanismo de compensación que entraría en acción si las exportaciones de la UE de piezas y componentes de vehículos de motor se redujeran como resultado de la aplicación de las medidas rusas.

---

[9] El 13 de febrero de 2009, el Congreso aprobó una Ley estadounidense de recuperación económica y reinversión, con ayudas por valor de 790 000 millones de USD, que incluía dos disposiciones de tipo *Buy American*, según las cuales los recursos financieros asignados mediante dicha ley: i) no deben destinarse a proyectos de construcción, reforma, mantenimiento o reparación de un edificio público o una obra pública, a no ser que todo el hierro, el acero y los productos manufacturados que utilizados hayan sido producidos en los Estados Unidos y ii) no deben destinarse a abastecer al Departamento de Seguridad Nacional de una lista detallada de productos textiles (p. ej., prendas de vestir, tiendas de campaña, algodón y fibras naturales, etc.), a menos que los productos hayan sido cultivados o procesados en los Estados Unidos.

También se prevén avances en el ámbito de las **prácticas aduaneras.** Algunas preocupaciones surgidas en el contexto de la formación de la unión aduanera se han solucionado parcialmente gracias a estrechos contactos entre la Comisión y las autoridades rusas y a un período transitorio en la aplicación del nuevo código aduanero. Por lo general, las nuevas prácticas aduaneras no se han traducido en más obstáculos de acceso a los mercados, como se había temido en un principio. Sin embargo, siguen preocupando cuestiones como la interpretación arbitraria de la legislación aduanera por parte de las autoridades rusas. Se espera que la adhesión de Rusia a la OMC traiga consigo una serie de mejoras a medida que Rusia esté sujeta a las disposiciones de la OMC y a acuerdos como el Acuerdo de la OMC sobre valor en aduana, que contribuirán a la facilitación del comercio. Asimismo, se ha empezado a trabajar con vistas a cumplir los objetivos del marco estratégico para la cooperación aduanera entre la UE y Rusia, con el fin de facilitar al máximo el comercio garantizando al mismo tiempo la seguridad.

También se esperan avances en cuanto a los derechos de propiedad intelectual e industrial **(DPI),** un ámbito en el que el diálogo bilateral entre la UE y Rusia debería seguir siendo muy útil para abordar problemas relacionados con las medidas para hacer cumplir la legislación.

Por último, cabe esperar que haya avances en numerosas cuestiones en relación con las **medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF),** pues Rusia tiene que garantizar el pleno cumplimiento de las normas internacionales pertinentes y aplicarlas de forma no discriminatoria. Rusia también debe velar por que sus MSF se basen en los principios de transparencia y de justificación científica, y por que sean proporcionadas y no discriminatorias. Los debates de preadhesión a la OMC sobre MSF ya han inducido a Rusia a asumir una serie de compromisos y a adoptar varios textos —incluso en relación con su unión aduanera con Belarús y Kazajstán— para preparar la plena conformidad de las MSF con las normas internacionales a más tardar en la fecha de la adhesión. Otras decisiones o normas han sido adoptadas o están en fase de preparación[10]. Debe realizarse un estrecho seguimiento de estos actos y de otros textos legislativos conforme a las normas sobre MSF de la OMC para garantizar que Rusia cumple plenamente sus obligaciones en materia de MSF desde el momento de su adhesión a la OMC, en particular por lo que se refiere a la no discriminación y proporcionalidad. Paralelamente, la Comisión prosigue sus conversaciones bilaterales con Rusia, así como con sus socios aduaneros, sobre la necesaria adaptación ulterior de las disciplinas de Rusia y su unión aduanera a las normas internacionales.

Con la adhesión de Rusia a la OMC, se ha dado un paso muy importante para solucionar muchos de los obstáculos comerciales duraderos a los que se han enfrentado las empresas europeas en el mercado ruso. Hacer un seguimiento de la aplicación de los compromisos de Rusia en el marco de la OMC en relación con los avances en estos obstáculos será una prioridad destacada de la agenda de la UE para hacer cumplir la normativa en 2012 y en años posteriores.

2.4. Obstáculos en los que no se consiguió ningún avance en 2011

[10] Estas normas ofrecerían garantías, entre otras cosas, sobre transparencia, proporcionalidad, no discriminación, equivalencia, evaluación de riesgos, control veterinario y certificación, así como sobre permisos de importación y tránsito.

A pesar de las acciones emprendidas por la Comisión Europea durante 2011, como llevar algunas cuestiones al más alto nivel político en ciertos casos, no se obtuvieron progresos significativos en relación con algunos obstáculos, que seguirán figurando en la lista de prioridades para 2012.

Por ejemplo, **China** no ha mostrado avances en dos de los obstáculos señalados en el Informe de 2011 sobre los obstáculos al comercio y la inversión. La inversión sigue siendo un ámbito fundamental en las relaciones bilaterales con China, habida cuenta del gran potencial que ofrece ese país. Sin embargo, siguen existiendo obstáculos para la inversión y la situación no ha mejorado en 2011. Además de los mecanismos existentes de cribado de la inversión extranjera directa (IED), en febrero de 2011 China adoptó un mecanismo de revisión de la seguridad nacional que prevé la investigación de fusiones y adquisiciones por consideraciones de seguridad nacional (véase la sección 3). Su alcance excesivamente amplio y ambiguo es motivo de preocupación en lo que se refiere a los nuevos obstáculos que puedan surgir en el futuro para los inversores extranjeros en China. Este indicio se vio confirmado con el largamente esperado proyecto de revisión del **Catálogo de Inversiones** publicado por la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma en abril de 2011, que no cumplió las expectativas de una mayor apertura de China a la inversión extranjera, por ejemplo en el ámbito de las telecomunicaciones, los servicios financieros[11], la construcción, la venta al por menor, los servicios de envío urgente o algunos sectores manufactureros, como los automóviles, especialmente en el subsector de los vehículos eléctricos. El Comisario De Gucht planteó esta cuestión en el Comité Mixto de julio de 2011 y la Comisión transmitió observaciones detalladas de carácter técnico a las autoridades chinas. El Catálogo fue adoptado el 24 de diciembre de 2011 sin modificaciones importantes respecto al proyecto de abril.

La Comisión sigue trabajando activamente con China sobre las relaciones generales de inversión. Tras la creación, en 2010, de un grupo de trabajo bilateral UE-China sobre inversión, existen debates en curso para trabajar en el posible inicio de negociaciones para un acuerdo de inversión entre la UE y China que debería contener aspectos de acceso a los mercados, así como el más alto nivel de protección de las inversiones, e incluir más mecanismos de transparencia para aumentar la seguridad jurídica de los inversores de la UE en China.

En el ámbito de la normalización y la reglamentación técnica, los obstáculos chinos en el sector de la **seguridad de las tecnologías de la información y de la comunicación (TIC)** que se señalaron como prioritarios [por ejemplo, el Reglamento OSCCA[12], sobre codificación comercial, y el sistema de protección de varios niveles (MLPS)] siguen siendo motivo de preocupación. La Comisión se ha esforzado mucho durante 2011 para plantear esta cuestión a nivel ministerial. En todas las ocasiones —sobre todo con respecto a la revisión del **Reglamento OSCCA**—, las autoridades chinas han señalado que se publicará el Reglamento revisado para que lo consulten las partes interesadas antes de su adopción, que abordará las preocupaciones de la industria y que habrá más apertura a la tecnología extranjera. No obstante, no está claro cuál será el plazo para la adopción del nuevo Reglamento, que se esperaba para 2011. Mientras tanto, el Reglamento OSCCA y el MLPS siguen utilizándose como base jurídica para la adopción de medidas relacionadas con la seguridad de la información, como en el caso de seis normas para los aparatos informáticos. En 2012, la

[11] Por ejemplo, los seguros siguen perteneciendo a la categoría de inversión «restringida».

[12] Oficina de la Administración Estatal de Criptografía Comercial.

Comisión Europea seguirá planteando esta cuestión cada vez que tenga ocasión y seguirá intentando llegar a todas las autoridades chinas implicadas en este complejísimo entramado de medidas.

No se han logrado progresos sustanciales en **la India** sobre la apertura de determinados sectores a la **inversión extranjera,** como los servicios jurídicos, la contabilidad, los seguros, la banca y los servicios financieros. Del mismo modo, siguen preocupando la reforma del sector postal y su posible efecto negativo sobre los servicios de envío urgente. Estas cuestiones se están tratando principalmente en el contexto de las actuales negociaciones del ALC. La legislación propuesta que se debate actualmente para su adopción permitiría la inversión extranjera en servicios de venta al por menor y distribución. Por otra parte, la inversión en comercio al por menor multimarca pronto se suspendió *sine die* debido a la reacción política y social negativa. En **Japón,** se avanzó poco respecto a algunos de los obstáculos señalados en el Informe de 2011 sobre los obstáculos al comercio y la inversión, a pesar de la intensificación de las actividades bilaterales durante 2011. Después de la última Cumbre UE-Japón de mayo de 2011, se inició un ejercicio para determinar el alcance y las aspiraciones de las negociaciones de un ALC futuro. Este ejercicio proporciona un foro útil para plantear obstáculos específicos ante las autoridades japonesas. Si bien se han logrado algunos avances sobre los procedimientos de evaluación de la conformidad de los productos sanitarios y la contratación pública (véase la sección 2.2), la situación de **los servicios financieros** no ha variado.

Por último, no se lograron mejoras en relación con los obstáculos señalados en 2011 para los países de **Mercosur,** donde, por el contrario, se observó que continuaban algunas tendencias proteccionistas, especialmente por lo que se refiere a las medidas aplicadas en Argentina y Brasil[13]. Respecto a algunos de estos obstáculos (como **las restricciones en el transporte marítimo y las restricciones a la exportación de materias primas en Argentina y Brasil),** la negociación del ALC es el principal marco en que se debaten actualmente las cuestiones; por tanto, se dará prioridad a dichas cuestiones en ese contexto. Además, la Comisión ha planteado bilateralmente estos puntos de fricción con Argentina y Brasil, y seguirá haciéndolo en 2012.

En el caso de las **licencias no automáticas de importación** de Argentina, el sistema ha seguido vigente y la situación no ha mejorado. De hecho, en marzo de 2011, Argentina, amplió la aplicación de licencias no automáticas de importación a una lista de 178 nuevas líneas arancelarias[14]. Como consecuencia de ello, el sistema de licencias no automáticas cubre ahora 589 líneas arancelarias y afecta, por tanto, al 12,3 % de las exportaciones de la UE a Argentina. Si bien las exportaciones procedentes de la UE se han visto menos afectadas por estas medidas que las exportaciones procedentes de otros países como los Estados Unidos, China o Brasil, se calcula que las pérdidas para las empresas europeas desde la aplicación de este régimen de licencias asciende a 147 millones USD entre enero y septiembre de 2011. La Comisión ha planteado esta cuestión a Argentina en varias ocasiones tanto bilateralmente como junto a muchos otros países en los órganos pertinentes de la OMC.

---

13 Dirección General de Comercio, *Eighth Report on Trade Restrictive Measures – October 2010-September 2011* (Octavo informe sobre las medidas de restricción del comercio: octubre de 2010 – septiembre de 2011), octubre de 2011 - http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/october/tradoc_148288.pdf

14 El ámbito de aplicación ampliado incluye algunos coches y sus piezas, así como motocicletas, bicicletas y sus piezas, productos textiles, productos metalúrgicos y algunos productos eléctricos.

A raíz de la intervención de la Comisión, el gobierno argentino ha mostrado cierta disposición limitada a encontrar soluciones caso por caso. Esto ha contribuido hasta cierto punto a aliviar los casos más graves para las empresas europeas. No obstante, el problema sigue siendo muy grave, en concreto porque Argentina ha obligado a que las empresas adopten planes de compensación de la importación y la exportación, según los cuales por cada peso importado las empresas tienen que exportar la misma cuantía, lo que distorsiona gravemente las decisiones empresariales. Habida cuenta de la gravedad de la situación, la Comisión está examinando todas las opciones posibles, incluida la puesta en marcha de un procedimiento de solución de diferencias en el marco de la OMC, lo que incluye consultas con otros países también afectados por esta cuestión.

También ha empeorado la situación respecto al acceso a la contratación pública en **Brasil.** En 2010 Brasil introdujo un **margen de preferencia** horizontal **del 25 %** en su legislación nacional sobre contratación pública que se aplicó de inmediato al sector de las TIC. A lo largo de 2011, la cuestión fue planteada en varias ocasiones, por ejemplo en el Comité Mixto. Sin embargo, el gobierno brasileño anunció entretanto que los márgenes de preferencia también se aplicarán a los equipos sanitarios, de comunicaciones y de alta tecnología.

En 2012 se debe prestar especial atención a las medidas para hacer cumplir la legislación en relación con todos los obstáculos mencionados en la presente sección. La Comisión trabajará enérgicamente en relación con estos obstáculos e intensificará su acción a todos los niveles, incluso, cuando proceda, en las cumbres bilaterales, mediante negociaciones de ALC o procedimientos de solución de diferencias para garantizar que, en 2013, el próximo informe pueda reseñar progresos tangibles.

3. NUEVOS OBSTÁCULOS IMPORTANTES PARA NUESTRAS RELACIONES COMERCIALES

Además de los obstáculos señalados como irresueltos en el Informe de 2011 sobre los obstáculos al comercio y la inversión, varios nuevos obstáculos de acceso a los mercados que han surgido en 2011 deben incluirse en la lista de prioridades para 2012.

China realizó importantes avances en materia de inversión, también en relación con la aprobación del Decimosegundo Plan Quinquenal, en el que se exponían las prioridades para el desarrollo industrial de los próximos cinco años. En este contexto, en febrero de 2011 China aprobó un **mecanismo de revisión de la seguridad nacional en relación con las fusiones y adquisiciones en las que participen inversores extranjeros**, según el cual China podría bloquear las adquisiciones extranjeras por motivos de seguridad nacional. A juzgar por el texto de la medida y la lista indicativa provisional de los sectores que podrían incluirse en el ámbito de aplicación de este mecanismo, el concepto de seguridad nacional es muy amplio y podría extenderse a consideraciones de política económica. Entre los sectores considerados importantes para la seguridad nacional se encuentran algunos que van más allá de la noción clásica de sectores relacionados con la seguridad, como la defensa o la energía, pues se incluyen, por ejemplo, los productos sanitarios, la distribución postal, el almacenamiento y los servicios de venta al por menor y al por mayor.

Otro motivo de preocupación son las **condiciones de financiación de las exportaciones y las subvenciones** de China. Este país utiliza créditos a la exportación que incumplen las disciplinas de la OCDE y la OMC, a fin de impulsar las exportaciones de sus líderes nacionales en sectores que requieren mucho capital, a menudo en sectores de alta tecnología. Esto plantea retos cada vez más importantes para empresas de la UE muy grandes, mundiales y competitivas, y representa una amenaza para sectores importantes de la economía de la UE, no solo en los mercados de terceros países, sino también en la propia Europa. Además, muchas industrias están subvencionadas de forma no transparente, incluso a través de actividades de empresas públicas y bancos, así como mediante el suministro de tierras, materiales y energía subvencionados. Este problema no es nuevo. Sin embargo, hay que reforzar las medidas para abordar estas prácticas anticompetitivas y estas cuestiones deben abordarse sistemáticamente al nivel más elevado, habida cuenta de las consecuencias que tienen estas prácticas al obstaculizar el acceso al mercado en muchos sectores y al distorsionar la competencia en los mercados internacionales.

La **India** se encuentra en fase de introducción de una nueva **política nacional de fabricación (PNF),** que fue aprobada en octubre de 2011 por el Consejo de Ministros. La PNF aún debe ser aprobada por el Parlamento. En el plan se señalan medidas destinadas a desarrollar la fabricación autóctona, como incentivos —en forma de desgravaciones fiscales y subvenciones públicas— para el desarrollo de tecnología y compras preferentes por organismos públicos de productos y tecnologías desarrollados a escala nacional. Además, el Gobierno estudiará la utilización de la contratación pública en sectores concretos, a condición de que aporten un valor añadido local en ámbitos como los equipos de energía solar, el *hardware* electrónico, los equipos de transporte con bajo consumo de combustible y los sistemas de seguridad basados en tecnologías de la información. Si bien la PNF se encuentra aún en fase de proyecto, sus disposiciones ya se están transfiriendo a varios planes sectoriales. El Ministerio de Comunicaciones y Tecnología de la Información está ultimando tres estrategias nacionales distintas pero interrelacionadas en materia de electrónica, tecnología de la información y telecomunicaciones, que se publicaron en octubre de 2011 para recibir observaciones de la opinión pública. La Comisión ya ha emprendido acciones a alto nivel para expresar las preocupaciones de la UE: la Vicepresidenta Kroes y el Comisario De Gucht enviaron una carta a sus homólogos indios. Además, en una reciente visita a la India, la Vicepresidenta Kroes debatió la cuestión con varias autoridades afectadas.

Por último, se han introducido algunas medidas nuevas en la zona de Mercosur, y Brasil se ha mostrado especialmente activo durante 2011. El 15 de septiembre de 2011, **Brasil** aumentó el **impuesto sobre productos industriales (IPI)** a los fabricantes de automóviles y camiones que no satisfagan determinadas condiciones de producción local. Para acogerse a ventajas fiscales, el 65 % de los componentes de vehículos deberán producirse en Brasil; las empresas tienen que invertir como mínimo el 0,5 % de sus ventas brutas en I+D en Brasil y deberán efectuar en el país una serie de procesos de fabricación esenciales. La medida es aplicable desde el 12 de diciembre de 2011 y se pretende que esté en vigor hasta el 31 de diciembre de 2012. La Comisión ya ha planteado esta cuestión de forma bilateral con Brasil y en los órganos pertinentes de la OMC, junto con otros interlocutores afectados. Permanecerá en contacto con las empresas afectadas para adoptar nuevas medidas adecuadas, a fin de minimizar las repercusiones negativas para las empresas de la UE.

Brasil también **ha hecho más severos sus procedimientos para la importación de productos textiles y prendas de vestir,** con unos controles aduaneros más estrictos. Las

importaciones de productos textiles y prendas de vestir pasan ahora por los procedimientos aduaneros de canal gris y de canal rojo. Esto significa que las mercancías están sujetas a una inspección física y las muestras pueden ser sometidas a ensayos de laboratorio. Como consecuencia de ello, el despacho de las importaciones puede llegar a durar noventa días (más otros noventa en caso necesario). Además, las autoridades aduaneras cada vez piden más certificados.

Argentina introdujo nuevas **restricciones en el sector de los servicios de reaseguro.** En febrero de 2011, el regulador de los seguros de Argentina [Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN)] emitió una resolución que modificaba el marco regulador de los reaseguros. Entre sus principales disposiciones, el nuevo Reglamento solo autoriza a prestar servicios de reaseguro en el país a las empresas nacionales o a las filiales de empresas extranjeras establecidas localmente. A modo de excepción, las empresas pueden solicitar una exención de esta obligación cuando puedan demostrar que el nivel de riesgo no puede cubrirse en el mercado local. En mayo de 2011, una nueva resolución suavizó ligeramente el marco reglamentario al permitir la prestación transfronteriza de servicios de reaseguro tanto para riesgos superiores a 50 millones USD como para los servicios de retrocesión. Sin embargo, siguen vigentes otras restricciones importantes, por ejemplo no se permiten el reaseguro en el extranjero de seguros de vida ni las transferencias al extranjero de más del 40 % de las primas de los reaseguradores locales.

4. LA TENDENCIA DE LAS ECONOMÍAS EMERGENTES A ADOPTAR POLÍTICAS INDUSTRIALES RESTRICTIVAS CON EL COMERCIO

De este análisis del contexto general de los obstáculos, se desprende que las medidas a menudo forman parte de planes industriales que contienen disposiciones discriminatorias contra productos, servicios e inversiones extranjeros. Esto refleja una tendencia general que ha surgido durante los dos últimos años, en particular en economías emergentes. Entre 2008 y 2009, al principio de la crisis financiera y económica, muchos países recurrieron a la intervención pública para contrarrestar los efectos negativos sobre la demanda. Sin embargo, en algunos casos estas medidas tuvieron un potencial efecto distorsionador sobre el comercio. Hasta cierto punto las medidas estaban destinadas a proteger sectores particularmente afectados por los efectos negativos del descenso de la demanda mundial. En general existía una clara relación entre la crisis y las medidas introducidas, cuya vigencia debía ser solo temporal, en espera de la recuperación económica.

Sin embargo, la reciente oleada de medidas restrictivas para el comercio, en especial en las economías emergentes, tiene un carácter diferente. Las medidas ya no están relacionadas con la crisis, pues estos países se han recuperado sólidamente de la crisis y han experimentado elevadas tasas de crecimiento (al menos desde 2010). Por consiguiente, las medidas en cuestión no son de carácter temporal, sino que están integradas en planes industriales nacionales destinados a permanecer durante largos períodos y a modificar estructuralmente el modelo de producción de las economías nacionales aprovechando las potenciales ventajas comparativas. No cabe duda de que las economías emergentes tienen derecho a adoptar políticas industriales para realizar cambios estructurales y mejorar sus modelos de producción; sin embargo, estas políticas deben basarse claramente en los principios de no discriminación e igualdad de condiciones.

China ha favorecido tradicionalmente el desarrollo de la industria nacional sobre la base de la discriminación de los operadores extranjeros y de una competencia desleal. Esto también se refleja en el **Decimosegundo Plan Quinquenal** adoptado en marzo de 2011. El Plan representa un cambio cualitativo de lo que se consideró un modelo de desarrollo de carácter «expansionista» a otro dirigido a la consolidación industrial, la eficiencia energética, el aumento de la productividad y el énfasis en la mejora de la calidad, con el objetivo global de avanzar en la cadena de valor de la fabricación y hacer más sostenible el crecimiento chino. Además, el Decimosegundo Plan Quinquenal hace aún más hincapié en el refuerzo del sector de los servicios, lo que indica otro cambio en la política de China.

En este contexto, es probable que China siga dando apoyo a «industrias emergentes estratégicas» (como la energía limpia, los vehículos eléctricos, las TIC y la banda ancha, y la industria de los productos farmacéuticos), incluso dirigiendo la inversión (a menudo en forma de requisitos obligatorios de transferencia de tecnología) y la financiación. El Decimosegundo Plan Quinquenal y las disposiciones del Catálogo de Inversiones ya se han reflejado en varios planes sectoriales tanto a nivel central como a nivel provincial. En cuanto a los planes que se han elaborado recientemente a nivel central, se ha publicado el Decimosegundo Plan Quinquenal para el Desarrollo Científico y Tecnológico Nacional, que se basa en el principio de la mejora de las capacidades de innovación independientes. Además existían indicios de que el nuevo plan de vehículos eléctricos que elabora el Ministerio de Industria y Tecnología de la Información (MITI) establecería requisitos de transferencia obligatoria de tecnología en empresas conjuntas en las que los inversores extranjeros tendrían una participación minoritaria. Por otra parte, se expresó la preocupación de que el MITI introdujera el requisito de que a más tardar en 2015 todos los coches eléctricos vendidos en China tuvieran que ser de marcas chinas. Sin embargo, los chinos han dado garantías recientemente de que no tienen intención de establecer medidas que obliguen a transferir tecnología ni el requisito de que las empresas con inversión extranjeras creen marcas nacionales en China. Teniendo en cuenta estos signos positivos y las medidas positivas adoptadas sobre la cuestión de la innovación autóctona, la Comisión anima a China a promover la innovación respetando principios como la igualdad de condiciones y la protección de la propiedad intelectual e industrial. Sin embargo, al mismo tiempo las subvenciones y la financiación de la exportación siguen desempeñando un papel muy importante para impulsar el desarrollo industrial del país.

La **política nacional de fabricación (PNF)** introducida recientemente por la **India** es otro caso de política de industrialización basada parcialmente en principios discriminatorios. Este plan fija el objetivo de reconfigurar el panorama económico y de empleo de la India, haciendo que aumente la proporción de la fabricación en el PIB del 16 % al 25 % de aquí a 2022, centrándose en producción autóctona. Como se ha expuesto anteriormente (sección 3), el plan combina elementos de preferencia de productos nacionales en la contratación pública y requisitos de contenido local en las compras de los operadores privados con ventajas fiscales y subvenciones públicas que favorecen el desarrollo de tecnologías autóctonas. Por tanto, será fundamental realizar un seguimiento cuidadoso de la aplicación de la PNF y los planes sectoriales pertinentes[15] por lo que se refiere a la compatibilidad con las normas internacionales.

[15] Además del proyecto de Plan Nacional de Política de Telecomunicaciones (sección 3), otro plan importante es la Misión Solar Jawaharal Nehru (Misión Solar Nacional), adoptada en 2008, que parece condicionar las inversiones en determinados proyectos de desarrollo de las infraestructuras de energía solar a «requisitos de contenido nacional» que suponen que determinados equipos solares utilizados por los promotores de tales proyectos deben fabricarse en la India. Además, la India ofrecería tipos

En Brasil y Argentina también se han adoptado recientemente planes nacionales de industrialización. Por ejemplo, en agosto de 2011 se adoptó en **Brasil** el **«Plano Brasil Maior»** como plan general destinado a fomentar el desarrollo industrial del país. Los problemas se deben a que las medidas específicas del plan prevén instrumentos como subvenciones indirectas o exenciones fiscales en beneficio de determinados sectores de fabricación (como, por ejemplo, el textil y el calzado, o la industria de los teléfonos móviles y los programas informáticos). Un elemento del «Plano Maior» es la ampliación del margen de preferencia del 25 % en la contratación pública para el sector de las TIC, que probablemente se amplíe a otros sectores, como la salud, la defensa, las comunicaciones y los equipos de alta tecnología.

La política comercial de **Argentina** se ha caracterizado en los últimos años por perseguir un «comercio gestionado» y políticas de sustitución de las importaciones, incluso a través de medidas que afectan a la importación y exportación —y no cabe duda de que las licencias no automáticas de importación están en el centro de esta política—, lo que refleja soluciones a corto plazo para problemas macroeconómicos subyacentes. Parte del **«Plan estratégico industrial de 2020»** recientemente introducido refleja el intento de Argentina de desarrollar una visión a largo plazo sobre sectores como los automóviles, los bienes de capital, el calzado, la maquinaria agrícola, los materiales de construcción, los medicamentos, los productos químicos y los productos textiles, pero también confirma los elementos de restricción de las importaciones mencionados anteriormente. Por tanto, existe el riesgo de que medidas como las licencias no automáticas de importación sigan vigentes en el futuro como parte de una política general de industrialización basada en la sustitución de las importaciones.

Además de planes nacionales de desarrollo, en muchos países se adoptan también medidas individuales que distorsionan el comercio con objeto de fomentar el desarrollo industrial. La mayoría de las medidas que se indican como prioridades en el presente informe pertenecen, de hecho, a este modelo de industrialización. **Los requisitos de contenido local,** a menudo en conjunción con la **inversión** y la **contratación pública** parecen ser uno de los tipos de instrumentos de distorsión del comercio más utilizados en el contexto de la industrialización. Además de la política de fabricación nacional india y los planes sectoriales conexos, otra medida pertinente a este respecto es la denominada **iniciativa de localización para el sector de la automoción en Rusia,** por la que los inversores extranjeros deben aplicar gradualmente umbrales de producción local que utilicen una proporción definida de contenidos locales. Esta medida se reducirá progresivamente de aquí a 2018, a raíz de la adhesión de Rusia a la OMC. Entre las nuevas medidas, **la aplicación en Brasil del impuesto sobre productos industriales para el sector de la automoción** trae consigo requisitos de producción local que permiten una desgravación fiscal del 30 %.

La normalización y los requisitos de evaluación de la conformidad también parecen ser un instrumento frecuentemente utilizado para estimular el desarrollo industrial. El enfoque de

---

subvencionados al comprar energía solar generada por proyectos en el marco de al Misión Solar Nacional; no obstante, los promotores solo pueden conseguir estos tipos subvencionados si cumplen los requisitos de contenido local que figuran en el plan. También en el ámbito de la energía renovable, el Ministerio de Energías Nuevas y Renovables publicó, en septiembre de 2011, un proyecto de directrices que exigía a los proveedores de generadores de turbinas eólicas un exceso de capacidad de 15 MW para establecer instalaciones de fabricación en la India, con lo que los proveedores extranjeros quedaban excluidos de hecho.

China para establecer normas es un ejemplo de ello. A pesar de las grandes ambiciones de desarrollo e innovación industrial, China sigue adoptando un enfoque muy nacional para el establecimiento de normas y requisitos técnicos[16]. Esto representa un grave obstáculo de acceso al mercado que protege eficazmente a la industria nacional de la competencia extranjera. Los ambiciosos objetivos establecidos en el Decimosegundo Plan Quinquenal de convertirse en líder mundial en determinados productos o sectores exigirán que China cambie su comportamiento y se integre más en el marco internacional de la normalización y las normas técnicas. El caso de la seguridad de las tecnologías de la información en China es un ejemplo de cómo el enfoque actual de la reglamentación técnica y la evaluación de la conformidad obstaculiza gravemente el acceso al mercado chino. Sobre la base de preocupaciones de seguridad nacional, China ha desarrollado procedimientos de evaluación de la conformidad que requieren ensayos y procedimientos excesivamente gravosos que, en la mayoría de los casos, deben ser realizados por laboratorios nacionales. Además, la divulgación de datos patrimoniales y el uso de tecnología nacional son requisitos obligatorios para obtener las certificaciones necesarias para introducirse en el mercado chino.

La **India** sigue ese mismo enfoque en el sector de las telecomunicaciones, pues la propuesta original de medidas de seguridad para los equipos de telecomunicaciones, que posteriormente se modificó, contenía el requisito de revelar códigos fuente para obtener la certificación. La propuesta revisada representa una mejora respecto a propuestas anteriores, pero sigue estableciendo ensayos obligatorios en laboratorios indios y otros gravosos requisitos de ensayo. Además, el reciente proyecto de política nacional de telecomunicaciones fomenta la elaboración de normas nacionales y, en especial para los aspectos relacionados con la seguridad, el proyecto hace referencia al desarrollo de una vía especial de la India para la fijación de normas y requisitos técnicos.

Por último, la manera más clara de proteger la producción local es **restringir las importaciones** de los productos competidores, así como **las exportaciones,** en particular las de materias primas, a fin de reducir los costes de fabricación nacional. En cuanto a las restricciones a la exportación, existe una tendencia general al alza, que la OMC calificó como una de las tendencias más preocupantes que se produjeron en el comercio el año pasado.

Los ejemplos expuestos reflejan la importancia creciente de las medidas restrictivas del comercio como elementos de las políticas nacionales de industrialización. Este es un grave motivo de preocupación, pues las medidas adoptadas en el contexto de tales planes pueden ser de carácter estructural y continuar durante mucho tiempo. La Comisión vigilará la evolución de esta cuestión y adoptará las medidas adecuadas.

5. CONCLUSIÓN

Garantizar el acceso de las empresas europeas a los mercados de terceros países es un elemento fundamental de la dimensión exterior respecto a la política europea de crecimiento. Al negociar ALC, al comprometer a los socios estratégicos en foros de alto nivel y al hacer cumplir enérgicamente los derechos amparados por acuerdos multilaterales y bilaterales, la

[16] Por ejemplo, existen restricciones respecto a la participación de empresas con inversión extranjera en varios sectores, como el de las TIC.

política comercial de la UE hace una aportación importante al objetivo de Europa 2020 de lograr un crecimiento inteligente, sostenible e integrador.

El presente informe muestra lo que una acción enfocada a distintos niveles, incluso a nivel político en caso necesario, puede lograr para eliminar obstáculos en los mercados de terceros países. Además, la acción concertada de la Comisión y los Estados miembros puede cambiar mucho la situación. Cuando haya importantes intereses económicos en juego, la Comisión y los Estados miembros no deben tener miedo de utilizar todos los medios disponibles para defender los intereses de la UE de forma bien coordinada. En este contexto, el Consejo Europeo pidió reiteradamente que se produjeran mayores sinergias entre lo que se hace a nivel de la Unión Europea y a nivel nacional, de forma coherente con lo dispuesto en los Tratados, para una coordinación reforzada entre los agentes institucionales, para una mayor integración de todos los instrumentos y políticas pertinentes, y para que las cumbres con terceros países se utilicen de forma más eficaz. Por tanto, la Comisión y los Estados miembros deben seguir reforzando sus respectivas acciones de forma coordinada, reforzando asimismo los instrumentos del Acuerdo de Acceso a los Mercados y haciendo un seguimiento estrecho de lo señalado en el Informe sobre los obstáculos al comercio y la inversión. Además, si los socios de la UE no respetan sus obligaciones internacionales se podrá optar, cuando sea necesario, por recurrir a un procedimiento de solución de diferencias y a represalias bien enfocadas.

Las enseñanzas extraídas de los casos presentados en el presente informe son claras: no hay soluciones fáciles para muchos de los obstáculos a los que se enfrentan las empresas europeas en los mercados de terceros países. La eliminación estos obstáculos exige una acción persistente y concertada por parte de la Comisión y los Estados miembros. Puede que esta labor no resulte siempre visible para el público en general, pero tiene una incidencia muy concreta y tangible en las empresas y los ciudadanos europeos.