

La croada de la UE contra les barreres comercials

La Comissió Europea ha proposat una estratègia per esbotzar les barreres comercials que es troben les empreses europees a l'hora d'accedir als mercats exteriors.

És només un exemple, però pot ser que una empresa tèxtil catalana que vulgui exportar a un país de fora de la Unió Europea desisteixi de fer-ho. La raó: els processos interminables i excessivament cars que ha de passar per demostrar que compleix uns requisits tècnics raríssims que exigeixen les autoritats de destinació.

Traves com aquesta formen part d'un seguit de barreres comercials que alguns països posen a les empreses europees perquè no tinguin accés al mercat propi. Segons la Comissió Europea, a mesura que s'han reduït els aranzels al comerç internacional han augmentat les mesures dels governs d'alguns països per a frenar la invasió d'empreses estrangeres. D'aquesta manera, es protegeixen els interessos de les empreses autòctones.

Segons Brussel·les, els governs dels tercers països —entre els quals les economies emergents com Rússia, el Brasil, la Xina o l'Índia— intenten evitar que les empreses estrangeres accedeixin als seus mercats *inventant-se* noves modalitats de barreres comercials no aranzelàries més difícils de detectar i de combatre, com ara regulacions innecessàries, estàndards discriminatoris, impostos que per a les empreses locals no hi són, desprotecció dels drets de propietat intel·lectual...

És difícil de quantificar les pèrdues que representen aquestes traves, però Brussel·les va determinar que els entrebancs d'accés al mercat xinès fan perdre al voltant de 20.000 milions d'euros l'any a les empreses europees.

"Les empreses de la UE confien en uns mercats exteriors en expansió per

a impulsar el creixement econòmic i el treball. Hem de garantir que les empreses puguin competir en condicions d'igualtat en aquests mercats", va dir el comissari de Comerç, Peter Mandelson.

Estratègia contra les barreres.

Per això la CE va proposar una nova estratègia per a esbotzar totes les barreres, centrada a coordinar i reforçar la feina de la Comissió, els estats membres i les empreses allà on realment calgui, "sobre el terreny en els nostres mercats clau", va assegurar Mandelson.

Es tracta d'una acció de Brussel·les paral·lela a les negociacions per a la liberalització del comerç mundial que

es fan a l'Organització Mundial del Comerç (OMC).

Aquesta estratègia ha estat batejada amb el nom d'*Una Europa Global: una cooperació reforçada per a facilitar als exportadors europeus l'accés als mercats*. D'entrada, es proposa de crear equips formats per experts de la CE, dels estats membres i de l'empresa privada per detectar els problemes que tenen els productes comunitaris a l'hora d'entrar en els altres països i mirar de resoldre'ls.

"A l'OMC es busca acordar la supressió de les barreres mundialment. Amb aquesta estratègia es va més enllà: se suprimeix directament la barrera que viola les normes", explica una font de la Direcció General de Comerç de la CE.

També es pretén insistir perquè es compleixin arreu les normes comercials per mitjà de la resolució internacional de litigis.

Un altre objectiu és de millorar la base de dades a la qual totes les empreses europees tenen accés, per consultar els entrebancs que posen els països a cada producte, tant si és aranzelari com si no.

No és pas la primera vegada que la CE proposa una cosa així. L'estratègia anterior d'accés a mercats la va elaborar el 1996 i determinava que els acords bilaterals i multilaterals eren la millor manera de garantir l'accés als mercats

Les trampes més utilitzades en el comerç

Aquestes són algunes de les barreres comercials, aranzelàries i no, que dificulten o impossibiliten l'accés als mercats exteriors:

- Aranzels: tot i que les rondes multilaterals successives han erosionat els aranzels, els exportadors europeus encara tenen dificultats per a exportar als preus que han de pagar.
- Procediments de duana per a exportar, importar o transitar massa costosos, com també pràctiques impositives discriminatoris.
- Regulacions tècniques i estàndards que violen les normes de l'OMC.
- Mesures sanitàries o fitosanitàries injustificades.
- Protecció pobra dels drets de propietat intel·lectual.
- Ús injust de les ajudes d'estat o de subsidis als tercers països, que dificulten l'accés de la UE als seus mercats.
- Els governs posen entrebancs a les empreses estrangeres per obtenir informació, de manera que desisteixin d'optar als contractes públics.
- Barreres al comerç de serveis i inversió directa estrangera, com ara restriccions a la propietat o obligació de crear empreses juntament amb una de pròpia.



La Comissió Europea ha elaborat una legislació per tombar les barreres que imposen alguns estats per al comerç dins de la UE.

de fora del bloc.

“D’aleshores ençà han canviat moltes coses. Les negociacions multilaterals van reduir les tarifes, però les altres restriccions s’han tornat cada vegada més fortes.”

Casos resolts per la CE. Brussel·les va publicar una llista de casos de problemes d’accés a mercats que ja ha

pogut resoldre amb la mediació entre els governs i les empreses afectades. Entre aquests casos, hi havia la discriminació impositiva a Colòmbia contra els vehicles de motor importats: l’IVA de Colòmbia discriminava els cotxes estrangers per protegir els productors locals. Després de rebre queixes, la CE va tractar-ne amb les autoritats colombianes, que el 2005 van acabar

eliminant les restriccions, i ara els exportadors europeus poden competir en condicions d’igualtat amb els fabricants locals. També van ser jutjades les tarifes discriminatòries en productes farmacèutics a Ucraïna: les tarifes que cobrava aquesta ex-república soviètica per registrar productes farmacèutics estrangers eren molt superiors a les que aplicava a les empreses locals. Això era un llast per a les empreses europees i, segons Brussel·les, també per al sistema públic de salut d’aquell país. Després d’unes quantes disputes a l’OMC, aquesta barrera es va eliminar. A la llista hi apareixia també un cas de protecció injustificada dels productes lactis a Corea del Sud, en què el país asiàtic imposava un seguit de mesures per protegir els productes lactis, com ara unes quotes a la importació de llet en pols desnatada. Per mitjà de l’OMC es va arribar a un acord, i Corea va decidir de suprimir això que Brussel·les considera una pràctica discriminatòria. L’Índia també va imposar restriccions als béns de consum. Des de 1960, aquest país aplicava restriccions a l’hora d’acceptar un seguit de béns de consum que feien perdre a les empreses de la UE 2.000 milions d’euros. Gràcies a les disputes a l’OMC, l’Índia va eliminar les restriccions.

*Jordi Miró
(Brussel·les)*

Breus

La construcció continuarà creixent, però amb moderació

Construmat va tancar amb més optimisme que no es respira al sector de la construcció. Segons el president d’aquesta fira que acull cada any Barcelona, Bruno Figueras, “és evident que el sector es troba immers en una desacceleració, però de cap manera en una crisi. Ara bé, el ritme dels últims deu anys, que alguns han qualificat de festa, ja no continuarà”. Els preus continuaran creixent en l’habitatge urbà i de primera mà, i la construcció d’infraestructures es convertirà en el motor de l’activitat i prendrà el relleu a l’habitatge nou, segons els organitzadors de la fira. En



constatar que l’etapa de fort creixement en la construcció d’habitatge nou pot tocar sostre, les promotores es preparen per entrar en més segments, com la construcció sostenible, l’adaptació dels habitatges a les noves realitats socials i la seguretat laboral al sector.

Catalunya dedica massa despesa als empleats públics

La Cambra de Comerç de Barcelona alerta el govern català sobre l’augment de la despesa corrent –sobretot la destinada a treballadors públics– i també sobre una reducció de la despesa productiva que afecta notòriament els ferrocarrils i el metro. En despesa social, si bé reconeix l’esforç en l’habitatge, critica que l’augment de la partida d’educació sigui força inferior al 15% per a convergir amb Europa. La Cambra recomana per al 2008 mantenir l’esforç inversor del sector públic per sobre del 2,5%, prioritzar la despesa en formació i reduir les despeses corrents.