

‘Europa Global’: puertas abiertas para las grandes empresas en la DG de Comercio de la Comisión Europea

El nuevo trabajo de Corporate Europe Observatory (CEO) expone la estrecha relación entre la patronal europea, BusinessEurope, y la Dirección General de Comercio de la Comisión Europea en la elaboración de la estrategia comercial ‘Europa Global: Competir en el mundo’. El informe de CEO desvela el acceso privilegiado que disfrutó BusinessEurope durante los preparativos de la nueva estrategia, con reuniones exclusivas con el antiguo Comisario Europeo de Comercio, Peter Mandelson, y otros altos funcionarios de la Dirección General de Comercio de la Comisión. CEO ha mandado una carta abierta al presidente de la Comisión Europea, José Manuel Durão Barroso, en la que exige que ponga fin al acceso privilegiado y al control que ejerce el gran capital sobre la política comercial de la UE.

- El informe original (en inglés) se puede descargar en:

<http://www.corporateeurope.org/docs/GlobalEurope-OpenDoors.pdf>

- La carta al presidente de la Comisión Europea está en:

<http://www.corporateeurope.org/docs/letter-to-barroso-businesseurope-2008-10-17.pdf>



***'Europa Global'*: puertas abiertas para las grandes empresas en la DG de Comercio de la Comisión Europea**

Corporate Europe Observatory, Octubre 2008¹

En el año 2006, el ex Comisario Europeo de Comercio, Peter Mandelson, presentó la estrategia *'Europa Global: Competir en el mundo'*, un nuevo marco para la política comercial en la que prevalecen claramente los intereses de las grandes empresas. El presente análisis de *Corporate Europe Observatory* (CEO) muestra cómo la Comisión Europea ha facilitado, desde las etapas más tempranas de su diseño, la participación sin parangón de la industria, en particular de BusinessEurope, que representa los intereses del gran capital. Ya en la etapa de ejecución de *'Europa Global'* la Dirección General de Comercio sigue dando a BusinessEurope un acceso privilegiado, incluso a las negociaciones en curso de acuerdos bilaterales de libre comercio. Y este mes en Bruselas, BusinessEurope celebrará su conferencia *"Going Global: the way forward"* en el edificio Charlemagne, la sede central de la Dirección General de Comercio de la Comisión Europea. Es un claro ejemplo de los estrechos vínculos entre las asociaciones empresariales europeas y la Comisión. Varios Comisarios y altos funcionarios de la Comisión estarán allí para conocer de primera mano la evaluación de BusinessEurope sobre el proceso de implementación de *'Europa Global'*.

¿Qué es la estrategia *'Europa Global'*?

"¿Qué queremos decir con aspectos externos de la competitividad? Queremos decir garantizar que las empresas europeas competitivas, respaldadas por las políticas internas adecuadas, deben poder ganar acceso a los mercados mundiales y operar en ellos con seguridad. Ésa es nuestra agenda". (Discurso pronunciado por el entonces Comisario de Comercio Peter Mandelson, en Berlín, 18 de septiembre de 2006, Churchill Lecture, Ministerio de Asuntos Exteriores, Alemania)

El documento *'Europa Global: Competir en el mundo'* es un nuevo marco para la política comercial de la UE, que abarca varias iniciativas. Peter Mandelson la ha presentado como una contribución de la política comercial a la, así llamada, *Agenda de Lisboa de la UE para el crecimiento y el empleo*. La agenda externa de *'Europa Global'* es un paso muy agresivo para dismantelar "barreras comerciales", tales como regulaciones sociales y ambientales, que las empresas de la UE tienen que respetar actualmente cuando conquistan nuevos mercados y cuando buscan el acceso a los recursos naturales en el extranjero. En el documento se juega con el temor de que países emergentes como India, Brasil y China serán más competitivos que la industria de la UE, para imponer una política comercial totalmente centrada en ayudar a las empresas a hacerse "más competitivas" y "más rentables". No se tiene en cuenta en este marco comercial el impacto sobre el desarrollo de otros países - cuyos gobiernos tendrán menos opciones a la hora de determinar el modelo de desarrollo del propio país, la protección del medio ambiente e incluso la prestación de asistencia a sus ciudadanos (muchos de los cuales viven en condiciones de extrema pobreza). La UE quiere que los terceros países abran más sus mercados, con la desregulación de sectores como servicios, inversión, contratación pública y las políticas sobre competencia, la aplicación más estricta de los derechos sobre la propiedad intelectual, lo que

¹ Traducción al castellano por Tom Kucharz, finalizada en diciembre de 2008.

beneficiaría a las empresas transnacionales con sede en la UE. Se trata de reabrir un ambicioso programa en favor de las grandes empresas que no se pudo lograr en la Organización Mundial de Comercio (OMC).

En el centro de la estrategia '*Europa Global*' está la negociación de una nueva generación de Tratados de Libre Comercio (TLC) regionales y bilaterales, abandonando la moratoria de nuevos TLC, introducida por el ex Comisario de Comercio Pascal Lamy en 1999. Otros elementos incluyen la cooperación reforzada para facilitar a los exportadores europeos el acceso a los mercados, diseñada para hacer frente a los "obstáculos" a las exportaciones de la UE; una política para obtener acceso ilimitado a las materias primas en todo el mundo, así como iniciativas para redefinir las relaciones comerciales de la UE con China y los EEUU. La otra cara de la moneda es la agenda interna en la UE, tradicionalmente terreno ajeno a la política comercial. Una vez más se utiliza el temor ante las llamadas economías emergentes y la amenaza que se dice que representan para el crecimiento y el empleo, para forzar medidas dentro de la UE que podrían tener amplias repercusiones. Más desregulación y liberalización.

Las recetas de Mandelson incluyen una revisión del Mercado Único, una mayor liberalización para eliminar cualquier restricción que impida la expansión de las empresas, y medidas para cumplir con las demandas de otros países para la apertura de los mercados de la UE. Esto podría exponer a todos los sectores a una mayor competencia. '*Europa Global*' endurece así lo que en el lenguaje de la Comisión se conoce como "legislar mejor", que es la obligación de someter cada nueva regulación de la UE - incluyendo las normas sociales y ambientales - a una evaluación de impacto que analice sus efectos sobre la competitividad internacional de las empresas europeas. Esto hace que sea más difícil adoptar normativas medioambientales o sociales, porque las grandes empresas argumentarán que van a entorpecer su competitividad internacional.

'*Europa Global*' también propone que, antes de introducir nuevas normas, la UE debería mirar primero lo que otros "competidores principales" están haciendo, sobre todo los EEUU, con el fin de crear una "convergencia reglamentaria": "cuanto mayor es la coherencia de las normas y las prácticas con nuestros socios principales, más se benefician las empresas de la UE".² El Informe de Evaluación del Impacto de la estrategia '*Europa Global*' admite que estas políticas perjudican a los más vulnerables en la UE: "el proceso de apertura del mercado... causa cambios que para algunos son perjudiciales".³

Escribiendo mano a mano: las grandes empresas y la Comisión Europea

No es frecuente que los grupos de lobby de las empresas se confiesen tan complacidos con una pieza de legislación europea. Pero en el caso de '*Europa Global*', se involucró

² Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: Una Europa Global: Competir en el mundo. Una contribución a la Estrategia de crecimiento y empleo de la UE. Unión Europea, Comercio Exterior, Bruselas, 4 octubre 2006
http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/competitiveness/global_europe_en.htm

³ Documento de trabajo de los servicios de la Comisión - Documento de acompañamiento a la Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones- Una Europa global: competir en el mundo - Una contribución a la estrategia de crecimiento y empleo de la UE: Informe de la evaluación de impacto, Bruselas, 4 octubre 2006
SEC(2006) 1229. <http://register.consilium.europa.eu/pdf/en/06/st13/st13715-ad01.en06.pdf>

a las grandes empresas desde un primer momento, incorporando sus aportaciones (y no las de ONG, pequeñas empresas o sindicatos) .

Los orígenes de *'Europa Global'* se remontan a septiembre de 2005, cuando la Dirección General de Comercio publicó el "Documento de Discusión sobre Comercio y Competitividad"⁴, un análisis donde la Comisión estableció a lo largo de unas 50 páginas sus ideas para una revisión de las políticas comerciales de la UE. Mientras la Comisión consultó a las ONG y los sindicatos únicamente en un Diálogo con la Sociedad Civil, celebrado el 8 de marzo de 2006, donde el sector empresarial también estuvo presente⁵, la Dirección General de Comercio organizó una consulta exclusiva para organizaciones empresariales, a la que siguieron varias reuniones confidenciales.⁶

Como pone de manifiesto este trabajo, la Dirección General de Comercio incorporó las reacciones y las demandas de las grandes empresas en el borrador posterior del documento, que ya tenía el título de *"Europa Global: Competir en el mundo"*.⁷ La DG de Comercio envió este borrador, de 27 de junio de 2006, a BusinessEurope, la patronal europea (hasta enero de 2007 llamada "UNICE"). BusinessEurope se mostró satisfecha con el texto: "En general las empresas están satisfechas con las mejoras sustanciales en las reflexiones de la Dirección General de Comercio sobre esta cuestión".⁸ La Dirección General de Comercio ha confirmado a CEO⁹ que no envió este borrador (o cualquier otro) a las ONG o los sindicatos. No obstante, ese mismo borrador se filtró más tarde, durante el verano de 2006, lo que permitió a los grupos de la sociedad civil que hacen campañas sobre temas comerciales compararlo con la versión final publicada en octubre de 2006.

En paralelo a este proceso de consulta formal (que ya era muy sesgada a favor de las grandes empresas), varios de los grandes grupos de presión empresariales mantuvieron por separado correspondencia¹⁰ y reuniones con Peter Mandelson y otros altos cargos de

⁴ Documento de Discusión sobre Comercio y Competitividad , DG Comercio, Bruselas, 1 Septiembre 2005, EB (D) 2004. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/125859.htm>

⁵ El Diálogo con la Sociedad Civil (CSD por sus siglas en inglés) es una iniciativa establecida por el ex Comisario de Comercio Pascal Lamy para hacer frente a la masiva oposición pública durante la cumbre de la OMC en Seattle en 1999. Reúne a la DG de Comercio y la sociedad civil (según la definición de la Comisión integrada por las organizaciones no gubernamentales, los sindicatos y las empresas). El Diálogo con la Sociedad Civil fue promovido principalmente como un ejercicio de transparencia, pero su alcance es muy limitado.

⁶ El Informe de Evaluación del Impacto de Europa Global preparado por la Comisión hace referencia a las consultas con las partes interesadas. Se menciona la reunión del diálogo de la sociedad civil, la reunión del 18 de enero de 2006 para los grupos empresariales, las consultas con los Estados miembros en el Comité 133 y "consultas con la UNICE entre enero y abril de 2006". Documento de trabajo de los servicios de la Comisión - Documento de acompañamiento a la Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones- Una Europa global: competir en el mundo - Una contribución a la estrategia de crecimiento y empleo de la UE: Informe de la evaluación de impacto, Bruselas, 4 octubre 2006 SEC(2006) 1229. <http://register.consilium.europa.eu/pdf/en/06/st13/st13715-ad01.en06.pdf>

⁷ Global Europe: Competing in the world, DRAFT 27/06/06 NOT TO BE QUOTED , DG Trade, Bruselas, EB D(2006). http://www.s2bnetwork.org/download/globaleurope_draft

⁸ Carta de Adrian van den Hoven, Director de Relaciones Internacionales, BusinessEurope (entonces todavía bajo el nombre UNICE) a David O'Sullivan, Director General de la Dirección General de Comercio, con fecha 7 de agosto de 2006. Respuesta inicial de UNICE a la Estrategia de Comercio y Competitividad, planteada por varios miembros de UNICE el 4 de julio durante la reunión del grupo de trabajo de UNICE sobre Comercio y Competitividad. Obtenida a través de una solicitud de acceso a documentos regulada por el Reglamento de acceso a la información.

⁹ Mensajes de correo electrónico del 1, 2 y 4 de septiembre y 14 de octubre de 2008 por Edouard Bourcieu de la Dirección General de Comercio.

¹⁰ Los documentos están archivados en CEO, fueron obtenidos a través de una solicitud de acceso a documentos regulada por el Reglamento de acceso a la información. El Reglamento (CE) nº 1049/2001. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2001:145:0043:0048:ES:PDF>

la Dirección General de Comercio para discutir *'Europa Global'*. De entre todos los grupos, BusinessEurope fue el que tuvo con diferencia un mayor acceso a funcionarios de la Dirección General de Comercio.

Las pruebas reunidas hasta ahora por CEO, a través de la regulación de la UE sobre el acceso a la información¹¹, muestran que BusinessEurope tuvo al menos siete reuniones sobre la estrategia *'Europa Global'* con altos funcionarios de la Dirección General de Comercio entre febrero de 2005 y octubre de 2006, incluidas las reuniones con el Comisario Mandelson¹². Pero mantuvieron todavía más reuniones sobre otras cuestiones relacionadas. Por ejemplo, apenas ha habido un mes en que BusinessEurope no haya organizado una reunión con funcionarios de la Comisión o los negociadores de la UE en la OMC sobre las negociaciones comerciales multilaterales en la OMC.¹³

En muchas de las reuniones sobre *'Europa Global'*, UNICE/BusinessEurope actuaba como facilitador/portavoz para otros grupos de presión empresariales. Entre los asistentes regulares a estas reuniones se encuentra el Foro Europeo de Servicios (FES, o ESF por sus siglas en inglés) un grupo de empresas transnacionales de servicios que fue creado en su momento por el ex Comisario Europeo de Comercio, Sir Leon Brittan, ahora *lobbyista* de la industria financiera de Londres, CEFIC -Consejo Europeo de la Industria Química; la industria alemana y ACEA, el lobby automovilístico. En una de esas reuniones, el Director General de Comercio, David O'Sullivan, destacó que había una "política de puertas abiertas para la UNICE en la Dirección General de Comercio".¹⁴

Aunque BusinessEurope pretende ser la voz de todas las empresas en Europa, grandes y pequeñas, utiliza su considerable peso político para presionar a favor de posiciones que benefician a los grandes jugadores. El actual presidente de BusinessEurope es Ernest-Antoine Seillière, ex presidente de la patronal francesa MEDEF (Mouvement des Entreprises de France) y heredero del imperio Wendel, ahora una sociedad de inversión. En 2007 BusinessEurope ha recibido una subvención de 749.675 € de la Comisión Europea.¹⁵

¹¹ CEO ha enviado numerosas solicitudes de acceso a la información para investigar la participación de los grupos empresariales en la adopción de *'Europa Global'*. Aunque la Comisión tiene 15 días hábiles para responder, estamos todavía a la espera de muchas solicitudes enviadas a principios de febrero de 2008. A principios de agosto la Comisión nos informó que había concluido la identificación de los posibles documentos y los estaba revisando para asegurarse de que podía enviarlos, pero a principios de octubre, apenas habíamos recibido nada nuevo.

¹² Las reuniones se celebraron el 3 y 11 de febrero de 2005, el 2 de febrero, el 24 y 25 de abril, el 4 de julio y 3 de octubre de 2006. "Europa Global. Lista de reuniones entre la Dirección General de Comercio y diversas organizaciones", carta enviada por la Dirección General de Comercio a raíz de una solicitud de acceso a documentos.

¹³ Ver: <http://www.busesseurope.eu/content/default.asp?PageId=433>

¹⁴ Informe de la reunión del 2 de febrero de 2006, entre David O'Sullivan, Director General de la Dirección General de Comercio y la Comisión de Relaciones Exteriores de UNICE (a la que asistieron 35 directores de relaciones internacionales de los miembros nacionales de UNICE y algunos jefes de las organizaciones sectoriales). Obtenida a través de una solicitud de acceso a documentos regulada por el Reglamento de acceso del público a la información.

¹⁵ http://ec.europa.eu/grants/search/index_en.htm

Conferencia de BusinessEurope en la sede de la Dirección General de Comercio



Las puertas de la Dirección General de Comercio están literalmente abiertas a BusinessEurope. El 28 de octubre de 2008 el grupo celebra una conferencia en el edificio Charlemagne en Bruselas, la sede central de la Dirección General de Comercio, para evaluar los dos primeros años de 'Europa Global'. Preguntada por su colaboración, la Dirección General de Comercio negó cualquier compromiso financiero y dijo que el evento es

de BusinessEurope: "El papel de la Comisión Europea se limita a sugerir a BusinessEurope nombres de los funcionarios de la Comisión que podrían intervenir durante la conferencia".¹⁶ De acuerdo con el programa "*Going Global: the way forward*" el evento incluye la participación como ponentes del Comisario de Empresa e Industria, Günter Verheugen, el Comisario de Desarrollo, Louis Michel, el Comisario de Educación, Jan Figel, el Director General de Comercio Exterior, David O'Sullivan, el Director General Adjunto de Comercio Exterior, Karl - Friedrich Falkenberg, el Director General de Medio Ambiente, Jos Delbeke, la Directora General Adjunta de Empresa e Industria Françoise Le Bail, y el Director General Adjunto de Asuntos Económicos y Financieros Marco Buti. El Ex-Comisario de Comercio Peter Mandelson será sustituido por la nueva Comisaria de Comercio Catherine Ashton. La versión anterior del programa incluía también al Presidente de la Comisión José Manuel Barroso y el Comisario de Medio Ambiente, Stavros Dimas.

Con ese grupo de panelistas la Comisión se queda más que corta cuando dice que su papel se limita a sugerir los nombres de los funcionarios. Y a pesar de negar cualquier financiación de la conferencia de BusinessEurope, la Comisión la está subvencionando a través de la utilización del edificio Charlemagne. Alquilar dicho espacio costaría miles de euros, sin contar el valor político de tal beneplácito. En resumen, este caso refleja claramente los vínculos entre BusinessEurope y la Comisión acerca de la estrategia 'Europa Global', relaciones que van más allá de la influencia para ser formulación conjunta de políticas.

Huellas Corporativas en la estrategia 'Europa Global': tratados de libre comercio puros

"Esto no es un plan de competitividad, sino un plan para la exportación de la desigualdad y la pobreza" (Celine Charveriat, coordinadora de la campaña "Comercio con Justicia" de Oxfam, 4 de octubre 2006)¹⁷

El acceso extremadamente privilegiado del que disfrutaron BusinessEurope y otros intereses empresariales durante toda la redacción de 'Europa Global', ha dado lugar a un marco para la política comercial de la UE que deja de lado todas las demás preocupaciones en favor del gran capital de la UE.

¹⁶ Carta de Peter Klein, DG Comercio, 26 de agosto de 2008.

¹⁷ "Oxfam warns proposed new EU trade policy is 'development blind'", Oxfam Internacional, comunicado de prensa, 4 de octubre de 2006. http://www.oxfam.org/en/news/pressreleases2006/pr061004_trade

El “Documento de Discusión sobre Comercio y Competitividad” de 2005, la base analítica de *‘Europa Global’*, abrió la posibilidad de levantar la moratoria sobre nuevas negociaciones bilaterales y regionales de libre comercio. Era la “*doctrina Lamy*”, en vigor desde 1999 y diseñada para mostrar un fuerte apoyo político a las negociaciones multilaterales en la OMC. La falta de resultados en la OMC provocó el giro hacia una estrategia de acuerdos comerciales bilaterales. El Director General de Comercio, David O’Sullivan, compartió la visión de su Dirección General al respecto en una reunión con representantes de BusinessEurope¹⁸, en la que describió la OMC como “sin poder dar más de sí institucionalmente, debido a su estructura y al gran número de miembros que pelean por sus intereses, muy heterogéneos”. Llegó a la conclusión de que “los días de las rondas UE -EEUU” se habían acabado, en referencia a la fuerte posición de los países en desarrollo que ya no se tragan los acuerdos ofrecidos por los países poderosos del Norte. Una presión añadida fue el frenesí de negociaciones comerciales bilaterales de los EEUU y otros “competidores de la UE”. A las grandes corporaciones de la UE les preocupaba que sus principales competidores se beneficiaran de los TLC afectando negativamente sus cuotas de mercado. Además, el capital europeo estaba muy frustrado por la falta de resultados en la OMC.

Las empresas europeas se mostraron entusiasmadas con la propuesta de avanzar hacia acuerdos bilaterales de libre comercio, pero consideraron que el Documento de Discusión sobre Comercio y Competitividad no era lo suficientemente ambicioso acerca del potente enfoque económico que los TLC deberían tener. “Las nuevas negociaciones deberían estar claramente marcadas como tratados comerciales y no estar supeditados a los acuerdos paralelos de cooperación política”, exigió BusinessEurope, “ello aseguraría que la UE afronte las negociaciones comerciales con la mayor mano dura posible”.¹⁹

La mayoría de los grandes grupos de presión empresariales dejaron claro sus deseos para una nueva generación de acuerdos de libre comercio en las reuniones con los funcionarios de la Dirección General de Comercio, así como a través de documentos de posición y cartas. Una demanda común fue la de incluir en las negociaciones a los países que les reportarían más beneficios, en particular las llamadas economías emergentes como Brasil, India, Sudeste de Asia (ASEAN) y China. Tal como lo expresó el Foro Europeo de Servicios: “Por lo que se pide a la UE que asigne adecuadamente los recursos en su estrategia comercial de negociaciones bilaterales, centrándose en los países / regiones con mayor potencial de crecimiento y oportunidades comerciales para las empresas europeas, por encima de acuerdos más generales de cooperación y diálogo político”.²⁰

Desoyendo a las pequeñas empresas

Los intereses de las pequeñas y medianas empresas (PYME) son muy distintos. “Menos del 10% de las PYME en Europa son activas internacionalmente, de ellos, la mayoría

¹⁸ Informe de la reunión del 2 de febrero de 2006, entre David O’Sullivan, Director General de la Dirección General de Comercio y la Comisión de Relaciones Exteriores de UNICE (a la que asistieron 35 directores de relaciones internacionales de los miembros nacionales de UNICE y algunos jefes de las organizaciones sectoriales). Obtenida a través de una solicitud de acceso a documentos regulada por el Reglamento de acceso a la información.

¹⁹ “Estrategia de UNICE sobre el enfoque de la UE en los Acuerdos de Libre Comercio” (UNICE Strategy on an EU Approach to Free Trade Agreements), 7 de diciembre 2006.

<http://212.3.246.117/Common/GetFile.asp?DocID=18028&logonname=guest&mfd=off>

²⁰ “Documento de posición del FES sobre los Acuerdos de Libre Comercio de la UE” (ESF Position Paper on EU Free Trade Agreements), Bruselas, 28 de febrero 2007. [http://www.esf.be/pdfs/documents/position_papers/ESF Position Paper on EU Free Trade Agreements - final.pdf](http://www.esf.be/pdfs/documents/position_papers/ESF_Position_Paper_on_EU_Free_Trade_Agreements_-_final.pdf)

sólo en el mercado interior"²¹, afirma UEAPME, la voz europea de las pequeñas y medianas empresas, artesanía y oficios. UEAPME hizo un llamamiento para que la política comercial de la UE se centre más en las relaciones comerciales con los países limítrofes, dado que "su proximidad geográfica los hace más atractivos y más accesibles como socio de las pequeñas empresas". Según ellos, el marco de *'Europa Global'* "no tiene en cuenta el impacto sobre las pequeñas y medianas empresas, especialmente en lo que respecta a las PYME que no operan en el exterior".

Es evidente que la Comisión Europea escuchó atentamente las demandas de las grandes empresas de la UE, y los TLC son una pieza clave en la versión definitiva de la Comunicación *'Europa Global'*. Establece criterios para elegir nuevos socios con los que negociar TLC, tales como el potencial del mercado (tamaño de la economía y nivel de crecimiento), el nivel de protección contra los intereses de exportación de la UE (cuanto menor la protección, mayor los beneficios) y si están negociando con los principales competidores de la UE.

La Confederación Europea de Sindicatos (CES) advirtió que la estrategia *'Europa Global'* no decía "nada sobre el precio que la UE tendría que pagar para lograr una mayor apertura del mercado en terceros países a través de estos nuevos acuerdos de libre comercio, particularmente en los sectores sensibles de los servicios"²², e hizo un llamamiento para un debate más amplio a escala europea, expresando su "desacuerdo con la reorientación general de la política comercial europea a favor de un programa muy agresivo de liberalización en los países en desarrollo".

Como señala la CES, para obtener sus objetivos en la negociación con terceros países puede que la UE se vea obligada a abrir sus mercados en reciprocidad, y puede que llegue a acuerdos que no sean muy fáciles de vender políticamente. Por esta razón, la Comisión reclutó el apoyo de las empresas. En una reunión entre la DG de Comercio y BusinessEurope, David O'Sullivan pidió a las empresas "que se hicieran oír sobre el contenido de los futuros acuerdos de libre comercio, sobre todo para garantizar que se respetaran los intereses comerciales y el precio que se tendría que pagar en términos de acceso al mercado o cualquier otro objetivo".²³ Ante las preocupaciones de sindicatos y ONG hicieron oídos sordos, salvo algunas referencias retóricas sobre desarrollo sostenible en la comunicación final. Aunque sólo fueron consultadas de modo superficial dentro del marco del Diálogo con la Sociedad Civil, algunas ONG (FOEE, WWF y ActionAid) plantearon "preguntas sobre desarrollo sostenible y sobre la falta de una dimensión de desarrollo en el documento". La Comisión respondió que "este documento no tiene por objetivo tratar específicamente estas cuestiones sino que sólo se mencionaron cuando existía una relación directa con la competitividad"²⁴.

²¹ "EC communication on "Global Europe" sadly lacks SME focus", nota de prensa de UEAPME, Bruselas, 4 de octubre 2006. http://www.ueapme.com/docs/press_releases/pr_2006/061004_global_europe.pdf

²² Resolución aprobada por el Comité Ejecutivo de la CES en su reunión celebrada en Bruselas el 7-8 diciembre de 2006 sobre la Comunicación "Una Europa Global: Competir en el mundo". Última modificación el 27 de febrero de 2007. <http://www.etuc.org/a/3390>

²³ Correo electrónico del 4 de octubre de 2006, de Thomas Christensen Morgen de la Dirección General de Comercio a Edouard Bourcieu de la Dirección General de Comercio, informando sobre la reunión celebrada el 3 de octubre de 2006, entre David O'Sullivan, Director General de la Dirección General de Comercio y el Comité de Relaciones Internacionales de UNICE. Obtenida a través de una solicitud de acceso a documentos regulada por el Reglamento de acceso a la información.

²⁴ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/march/tradoc_127897.pdf

Agenda ambiciosa de las grandes empresas

Las grandes empresas han utilizado la estrategia *'Europa Global'* con el fin de imponer sus ambiciones para liberalizar los sectores de inversiones, servicios, contratación pública y la aplicación más estricta de los derechos de propiedad intelectual. Cuestiones que no han sido fáciles de negociar en la OMC, tienen más probabilidades si la UE proyecta todo su peso sobre la negociación de un acuerdo bilateral, o a través de la diplomacia comercial. Los países en desarrollo tienen todas las razones para resistirse a esta ofensiva, ya que estos acuerdos obstaculizan sus propios esfuerzos de desarrollo y arruinan las empresas locales. "Parece que el lobo se ha quitado su piel de cordero. Este es un programa muy agresivo que todo lo que dice de desarrollo es de boquilla. La UE pretende utilizar los acuerdos de libre comercio para forzar concesiones en todas aquellas cuestiones que los países en desarrollo han rechazado reiteradamente en la OMC, lo que socavarán el multilateralismo y aumentará la pobreza y la desigualdad", advirtió la ONG de desarrollo Oxfam Internacional.²⁵

Endurecer la aplicación de los derechos de propiedad intelectual pondrá en peligro el acceso a los medicamentos en muchos países en desarrollo, negará a muchos campesinos de subsistencia el derecho a la propiedad de sus semillas y se impedirá a las empresas nacionales copiar las tecnologías que podrían ayudar a su propio desarrollo. La desregulación de las inversiones, que ha sido una demanda clave para BusinessEurope, privará a los Estados del derecho de asegurarse que las empresas extranjeras beneficien en algo a los países donde invierten. Según el periódico *Financial Times*, la Comisión Europea está presionando para incluir acuerdos sobre inversiones en los tratados de libre comercio que está negociando con la India y Corea del Sur.

La liberalización del sector servicios ocupa un lugar destacado en la agenda no sólo de BusinessEurope, sino también del Foro Europeo de Servicios, que reúnen a las mayores empresas de servicios de la UE tales como Deutsche Bank, Goldman Sachs, British Telecom y Telefónica. El Foro Europeo de Servicios ha logrado que la liberalización mundial de los servicios se haya convertido en una prioridad de la estrategia *'Europa Global'*, aún cuando la Comisión "pasó por alto" ese tema en su Documento de Discusión sobre Comercio y Competitividad de 2005. El Foro Europeo de Servicios indicó a la Dirección General de Comercio en una reunión celebrada en enero de 2006, que "no estaba de acuerdo con el contenido del documento porque no incluía el sector de servicios a un nivel suficiente"²⁶. Insistieron tanto en sus argumentos, en las reuniones y en sus escritos, que finalmente fueron adoptados. Tanto el borrador (junio de 2006), como la versión final (octubre de 2006) de la comunicación *'Europa Global'* hacen hincapié en la importancia que la industria de los servicios tiene en la economía de la UE y en la necesidad de abrir los mercados. La información disponible sobre las actuales negociaciones con ASEAN, India, Corea del Sur, América Central o la

²⁵ Oxfam warns proposed new EU trade policy is 'development blind', Oxfam International, nota de prensa, 4 de octubre 2006. http://www.oxfam.org/en/news/pressreleases2006/pr061004_trade

²⁶ TRADE H3-ENTR.A.2 D(2006). Informe "Aspectos exteriores de la competitividad": Consulta de las Federaciones empresariales de la UE - 18 de enero de 2006. El FES sostiene que los servicios representan el 77% del PIB y el 77% del empleo en la UE. El FES ha repetido tanto la cifra de los 77% que un funcionario de la Dirección General de Comercio llega a escribir en un informe a otros colegas de la Comisión sobre una reunión celebrada con FES: "como de costumbre ...El bla, bla de los 70% del PIB" Correo electrónico de Jean-Jacques Viala del 3 de febrero de 2006 informando sobre la reunión celebrada el 2 de febrero de 2006, entre David O'Sullivan y la Comisión de Relaciones Exteriores de UNICE.

Obtenida a través de una solicitud de acceso a documentos regulada por el Reglamento de acceso a la información.

Comunidad Andina de Naciones (CAN), así como los Acuerdos de Asociación Económica (EPA por sus siglas en inglés), con las antiguas colonias de África, el Caribe y el Pacífico, pone de manifiesto que la Comisión está arrinconando a los países para obligarles a abrir sus sectores de servicios.

Las grandes empresas de la UE también han hecho presión a favor de una política comercial que ayude a garantizar el acceso ilimitado a las materias primas en todo el mundo. Están preocupadas por el creciente consumo de materias primas por parte de la industria en China, India y Brasil y otras de las llamadas economías emergentes. La Comisión está delineando una nueva estrategia para ayudar a las empresas multinacionales limitando al máximo las condiciones excepcionales en que los países pueden aplicar medidas restrictivas a las exportaciones de materias primas. Según Peter Mandelson, ya se han introducido cláusulas para prohibir restricciones al acceso a las materias primas en los acuerdos de libre comercio con Chile y México y la Comisión está tratando de incluirlas también en las negociaciones con la India y Corea del Sur. Mandelson añadió que los países no deberían imponer restricciones al comercio de materias primas, ni siquiera para hacer frente a problemas tales como el fortalecimiento de la industria incipiente, garantizar los ingresos del gobierno por las exportaciones de materias primas, o restringir el comercio de mercancías por razones de protección del medio ambiente, como la madera. La Comisión persigue que África y otros países en desarrollo acepten su política en lo que respecta a las materias primas.

BusinessEurope mantiene el control durante la puesta en marcha de 'Europa Global'

La investigación de CEO ha revelado que BusinessEurope y otros grandes intereses corporativos siguen teniendo un acceso privilegiado y una influencia indebida en la fase de ejecución de la estrategia 'Europa Global'. Hay pruebas, por ejemplo, de cómo la Dirección General de Comercio permite a BusinessEurope el acceso a la información sobre los tratados de libre comercio que se están negociando, mientras se niega a hacer lo mismo con otros grupos de interés o ciudadanos. Aquí se dan algunos ejemplos, pero la Comisión aún no ha enviado muchos de los documentos sobre los acuerdos bilaterales de libre comercio solicitados por CEO bajo la regulación de acceso a la información, por lo que es posible que en realidad haya más casos.

Como ejemplo podemos mencionar que BusinessEurope se reunió con el Director General de la DG de Comercio, David O'Sullivan, y el Comisario de Empresa e Industria Verheugen para discutir las relaciones bilaterales con China y Rusia en julio de 2007. En su breve informe²⁷ de la reunión BusinessEurope señaló que O'Sullivan puso de relieve "la importancia de fortalecer el diálogo con BusinessEurope para intercambiar opiniones sobre las negociaciones con la India, Corea y ASEAN, así como sobre las negociaciones con China de nuevos acuerdos de asociación". Otras reuniones sobre acuerdos de libre comercio y acuerdos de asociación económica tuvieron lugar en octubre de 2007²⁸ y enero de 2008.²⁹

²⁷ <http://www.businesseurope.eu/content/default.asp?PageId=433>

²⁸ El 3 de octubre de 2007, David O'Sullivan celebró una reunión con el Comité de Relaciones Internacionales de BusinessEurope "para ponerle al día sobre las principales actividades comerciales". A la reunión también asistió el Foro Europeo de Servicios y se habló sobre los Acuerdos de Asociación Económica y los Tratados de Libre Comercio entre otros temas. O'Sullivan dijo a la audiencia empresarial: "Veamos los acuerdos de libre comercio para ver los temas que les preocupan". Informe enviado por Madeleine Tuininga a varios funcionarios de la

La falta de acceso a la información

La Dirección General de Comercio se negó a revelar los detalles de una reunión entre Peter Mandelson y BusinessEurope en enero de 2008³⁰ porque "podría ser perjudicial para nuestras negociaciones en curso sobre la Ronda de Doha [la llamada "Agenda de Desarrollo de Doha" en la OMC], Corea, India y ASEAN y, por consiguiente, socavar la protección del interés público en lo que respecta a las relaciones internacionales".³¹ La escasa información revelada prueba que se consultó a BusinessEurope sobre las negociaciones comerciales en curso. La Secretaria General de la Comisión, Catherine Day, respaldó a la Dirección General de Comercio en su negativa a conceder a CEO el acceso al acta completa, sin, ni siquiera, justificar el trato discriminatorio entre los grupos empresariales y el resto de los ciudadanos.³² El caso está ahora bajo la investigación del Defensor del Pueblo de la UE.

De hecho, un gran número de solicitudes de acceso a documentos de la Dirección General de Comercio han sido denegadas o respondidas con documentos en los que el texto había sido parcialmente borrado. Sin embargo, está claro que Business Europe disfruta de un acceso privilegiado, lo que le permite seguir de cerca e influir en el desarrollo de las negociaciones comerciales en curso. No sucede lo mismo con los grupos de la sociedad civil que tienen menos oportunidades para evitar la inclusión en los acuerdos comerciales de disposiciones perjudiciales para las personas y el medio ambiente.³³

Una estrategia para el Acceso a los Mercados

También se ha dado a BusinessEurope un acceso privilegiado y muchas oportunidades para influir en la aplicación de la nueva estrategia de Acceso al Mercado³⁴, que propone una cooperación reforzada entre la Comisión, los Estados miembros y las empresas, para desmantelar las "barreras" encontradas por las empresas que exportan a terceros mercados. Ello facilita la contribución continua de las empresas en la toma de decisiones sobre prioridades³⁵. En las "barreras" se incluyen restricciones al comercio

Dirección General de Comercio el 5 de octubre de 2007, "Reunión del Señor O'Sullivan con BusinessEurope, 3/10". Obtenida a través de una solicitud de acceso a documentos regulada por el Reglamento de acceso a la información.

²⁹ El 30 de enero de 2008 Karl Falkenberg, Director General Adjunto de la Dirección General de Comercio, se reunió con BusinessEurope para un "debate de 1h30 con una muy buena participación" en la que "KFF [Karl Falkenberg] proporcionó un panorama completo sobre los acuerdos bilaterales de la UE (FTAs... [el resto está tachado]. Informe de Madeleine Tuininga a varios funcionarios de la Dirección General de Comercio enviado el 1 de Febrero 2008, "BusinessEurope - informe reunión con Karl Falkenberg, 30/1/08". Obtenida a través de una solicitud de acceso a documentos regulada por el Reglamento de acceso a la información.

³⁰ El 29 de enero de 2008 Peter Mandelson se reunió con 4 altos cargos de BusinessEurope, incluido el Presidente Ernest-Antoine Seillière, y el Secretario General Philippe de Buck. La reunión no fue divulgada por la Dirección General de Comercio, pero hubo una referencia a ella en el sitio web de BusinessEurope.

³¹ Carta de David O'Sullivan del 11 de marzo 2008.

³² Carta de Catherine Day del 22 de mayo 2008.

³³ CEO, por ejemplo, ha preguntado a la Dirección General de Comercio sobre las disposiciones relativas a los servicios de agua en los distintos tratados de libre comercio que se están negociando actualmente y la respuesta ha sido "nosotros no estamos en condiciones de proporcionar indicaciones específicas sobre los objetivos de negociación y las cuestiones actualmente en debate".

³⁴ Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: Una Europa Global: una cooperación reforzada para facilitar a los exportadores europeos el acceso a los mercados (Bruselas, 18.4.2007)

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/april/tradoc_134591.pdf

³⁵ Esta aportación está institucionalizada en los terceros países a través de los Equipos de Acceso a los Mercados (*Market Access Teams*) formados por la Comisión, las delegaciones de los estados miembros y las

de materias primas, regulaciones medioambientales y sociales, la protección no adecuada de los derechos de propiedad intelectual y normas restrictivas para acceder a la contratación pública.

BusinessEurope elogió el planteamiento tan “beneficioso” de la Comisión y de Peter Mandelson. "La Comisión Europea ha sido muy eficiente en la puesta en marcha de los canales adecuados (...) durante las visitas oficiales a terceros países se han discutido al más alto nivel obstáculos específicos al comercio y las inversiones"³⁶, dijo Philippe de Buck, secretario general de BusinessEurope. Y añadió que "cuando la nueva estrategia se puso en marcha, pedí al Comisario Mandelson que actuara más a menudo en todo el mundo como Embajador de la UE para el Acceso a los Mercados. Creo que le gustó mucho su nuevo título. Al menos se tomó su ‘nuevo cargo’ muy en serio”.

Tratados de Libre Comercio en curso

- Las negociaciones con India, Corea del Sur y los países de ASEAN iniciadas en 2007;
- Las negociaciones con América Central y la Comunidad Andina de Naciones (CAN), iniciadas en 2006;
- Continuación de la negociación con el Mercosur, que se inició en 2000, pero actualmente está en punto muerto;
- Continuación de las negociaciones con el Consejo de Cooperación del Golfo, relanzadas en 2002;
- En 2002, la UE inició las negociaciones para los Acuerdos de Asociación Económica (EPA por sus siglas en inglés) con 79 países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP), para sustituir el Acuerdo de Cotonou.³⁷

Antes de la moratoria sobre nuevos acuerdos de libre comercio en 1999, la UE había finalizado (o estaba negociando) una serie de acuerdos bilaterales y regionales donde las motivaciones políticas desempeñaron un papel relevante: Acuerdos con los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suiza); Asociación Euro-Mediterránea; Tratados de Libre Comercio con Chile y México, así como con Sudáfrica; y una Unión Aduanera con Turquía.

Impactos dentro de la UE: otras voces no escuchadas

Como se mencionó anteriormente, la ‘*Europa Global*’ también se ocupa de la política interna de la UE, en base al supuesto de que las políticas internas de la UE afectarán a la competitividad exterior de las empresas de la UE y, por tanto, se tendrán que ajustar en consecuencia. El objetivo del gran capital al respecto era claro - en todo el proceso de

empresas; y en Bruselas a través del Comité Asesor de Acceso a los Mercados (*Market Access Advisory Committee*). Las empresas pueden ahora participar en las reuniones mensuales del Comité Asesor de Acceso a los Mercados, calificado por Philippe de Buck de BusinessEurope como “muy útil e instrumental” (citado en: Seminario sobre el Acceso a los Mercados: “La asociación para el acceso a los mercados - ¿Qué es lo que espera y cómo puede contribuir?” Sesión plenaria. “La asociación para el acceso a los mercados - un año de implementación”, Bruselas, 4 de junio de 2008, ponencia de Philippe de Buck, Secretario General de BusinessEurope). En este comité se deciden las prioridades y discuten las principales estrategias para el desmantelamiento de las “barreras comerciales”.

³⁶ Seminario sobre el Acceso a los Mercados: “La asociación para el acceso a los mercados - ¿Qué es lo que espera y cómo puede contribuir?” Sesión plenaria. “La asociación para el acceso a los mercados - un año de implementación”, Bruselas, 4 de junio de 2008.

³⁷ El Acuerdo de Cotonou ya obligaba a las partes a negociar un conjunto de tratados bilaterales entre la UE y los países ACP por separado.

redacción de la estrategia intervinieron a favor de un plan aun más agresivo de desregulación en la UE.

De hecho, la red europea “Seattle-to-Brussels”, una coalición europea de organizaciones que luchan por una política comercial justa, advirtió en 2006 que “es en el *frente interno* donde se hace patente la verdadera amenaza que [Mandelson] plantea... Cualquiera que se preocupe por la sostenibilidad agrícola, los derechos laborales, el cambio climático o el modelo social europeo se interpone en el escenario de Mandelson”.³⁸ El frente interno se desglosa en tres bloques: una mayor liberalización del mercado interior de la UE; “legislar mejor” (revisar las normas existentes y someter las nuevas a un examen de sus efectos sobre la competitividad), y la “convergencia reglamentaria” (sobre todo con los EEUU) para ajustar el marco regulatorio de la UE con el de sus “competidores”.

La Confederación Europea de Sindicatos (CES) se opuso a la “convergencia reglamentaria”: “A fortiori, las normas no deben ser establecidas en consulta con las empresas extranjeras. El objetivo de lograr a toda costa la convergencia reglamentaria con los Estados Unidos no implica una mayor prosperidad europea”.³⁹ Las preocupaciones de los sindicatos colisionaron con los deseos de las empresas. A principios de 2006, el Presidente de BusinessEurope Seillière envió una carta a Peter Mandelson exigiendo: “(...) la planificación de los marcos normativos en nuevos ámbitos (por ejemplo, la nanotecnología, la biotecnología) debe ser formulada en consonancia con los marcos normativos de nuestros principales socios comerciales”.⁴⁰ Mandelson, por su parte, asintió: “Ciertamente hay una necesidad de repensar nuestras políticas internas con el fin de adecuarlas mejor con lo que pasa fuera de la UE y para servir mejor a nuestros intereses económicos ofensivos”.⁴¹ BusinessEurope insistió en que “desearía que la Dirección General de Comercio desempeñe un papel más activo en la toma de decisiones de futuras regulaciones internas de la UE para asegurarse que fomenten la convergencia reglamentaria y evalúen el impacto de las nuevas leyes sobre la competitividad global de las empresas de servicios y las industrias europeas”.⁴² BusinessEurope destacó “la legislación demasiado gravosa de REACH” (la Directiva de Registro, Evaluación y Control de las Sustancias Químicas, que obliga a sustituir las sustancias peligrosas cuando haya alternativas más seguras), y la política unilateral sobre Cambio Climático de la UE como dos áreas que podrían beneficiarse de la convergencia reglamentaria con los EEUU.⁴³ Sobra decir que tanto la legislación

³⁸ “La nueva estrategia ‘Europa Global’ de la UE: al servicio de las empresas tanto fuera como en casa. Llamada de alerta a la sociedad civil y sindicatos dentro y fuera de Europa”. Red Seattle to Brussels, Noviembre 2006. http://www.s2bnetwork.org/s2bnetwork/download/globaleurope_s2balert_nov06_es.pdf?id=176

³⁹ Resolución aprobada por el Comité Ejecutivo de la CES en su reunión celebrada en Bruselas el 7-8 diciembre de 2006 sobre la Comunicación “Una Europa Global: Competir en el mundo”. Última modificación el 27 de febrero de 2007. <http://www.etuc.org/a/3390>

⁴⁰ Carta de Ernest-Antoine Seillière, Presidente de BusinessEurope, a Peter Mandelson, del 9 de febrero de 2008, con el anexo: respuesta de UNICE a las preguntas sobre Comercio y Competitividad. Obtenida a través de una solicitud de acceso a documentos regulada por el Reglamento de acceso a la información.

⁴¹ Respuesta de Peter Mandelson a la carta de Ernest-Antoine Seillière, 15 de marzo 2006.

⁴² Carta de Adrian van den Hoven, Director de Relaciones Internacionales, BusinessEurope (entonces todavía bajo el nombre UNICE) a David O’Sullivan, Director General de la Dirección General de Comercio, con fecha 7 de agosto de 2006. Respuesta inicial de UNICE a la Estrategia de Comercio y Competitividad, planteada por varios miembros de UNICE el 4 de julio durante la reunión del grupo de trabajo de UNICE sobre Comercio y Competitividad. Obtenida a través de una solicitud de acceso a documentos regulada por el Reglamento de acceso a la información.

⁴³ Delivering on Trade and Competitiveness, Ernest-Antoine Seillière, Presidente de UNICE, “Global Competition Conference”, 13 Noviembre 2006. <http://212.3.246.117/Common/GetFile.asp?DocID=17860&logonname=guest&mfd=off>

REACH como la política de la UE sobre cambio climático nunca habrían sucedido, si la UE hubiera aplicado las normas de EEUU.

La inclusión de las políticas domésticas de la UE en *'Europa Global'* fue una victoria para las grandes empresas. BusinessEurope expresó su satisfacción a David O'Sullivan, en una carta: "Un mayor hincapié en la coherencia entre las políticas internas y externas, así como una política mucho más clara con respecto a un enfoque económico en las negociaciones comerciales bilaterales, son mejoras fundamentales que, en caso de aplicarse, podrían contribuir considerablemente a la competitividad de la economía de la UE".⁴⁴ Sin embargo, ello significó desoir a las voces críticas de grupos de la sociedad civil, sindicatos y pequeñas empresas.

Las pequeñas y medianas empresas temen ahora los efectos de una mayor apertura de los mercados. La UEAPME (en representación de las PYME en Europa) protestó: "Los efectos del comercio exterior son más a menudo un desafío que una oportunidad para las pequeñas empresas, por ejemplo, cuando las multinacionales de las cadenas de la gran distribución comercial entran en un mercado nacional o cuando la artesanía europea se enfrenta a la competencia desleal de terceros países".⁴⁵ Las PYME no serán las únicas perjudicadas por la estrategia *'Europa Global'*. La red *'Seattle-to-Brussels'* denunció las medidas: "Lo que se puede esperar es más competencia, más flexibilización, más desregulación. Adiós al modelo social europeo; ha llegado el momento de que todos abracemos la globalización más descarnada".⁴⁶ La estrategia *'Europa Global'* pronostica que habrá "víctimas", pero propone aún más desregulación y liberalización y la creación de un Fondo Europeo de Adaptación a la Globalización como solución. Pide además una mayor flexibilidad en los mercados de trabajo y políticas activas de empleo (un eufemismo para la precariedad laboral y para reducir las prestaciones por desempleo), combinadas con el aprendizaje permanente, para así sustituir las redes de seguridad social que existen (todavía) en la mayoría de los países de la UE.

No es de extrañar que los sindicatos sean cada vez más críticos con las políticas de *'Europa Global'*. Como indica la CES: "La Comunicación de la Comisión Europea considera las normas y estándares como simples obstáculos al comercio o molesto papeleo. Las normas y estándares europeos no deben ser regidos únicamente por el imperativo de la competitividad, si este concepto se limita a maximizar la cuota del mercado global en poder de las multinacionales que operan en Europa".⁴⁷

Este es el problema central de *'Europa Global'*. Se busca beneficiar a las grandes empresas que operan en los mercados mundiales, haciendo caso omiso a las

⁴⁴ Carta de Adrian van den Hoven, Director de Relaciones Internacionales, BusinessEurope (entonces todavía bajo el nombre UNICE) a David O'Sullivan, Director General de la Dirección General de Comercio, con fecha 7 de agosto de 2006. Respuesta inicial de UNICE a la Estrategia de Comercio y Competitividad, planteada por varios miembros de UNICE el 4 de julio durante la reunión del grupo de trabajo de UNICE sobre Comercio y Competitividad. Obtenida a través de una solicitud de acceso a documentos regulada por el Reglamento de acceso a la información.

⁴⁵ "EC communication on "Global Europe" sadly lacks SME focus", nota de prensa de UEPME, Bruselas, 4 de octubre 2006. http://www.ueapme.com/docs/press_releases/pr_2006/061004_global_europe.pdf

⁴⁶ "La nueva estrategia *'Europa Global'* de la UE: al servicio de las empresas tanto fuera como en casa. Llamada de alerta a la sociedad civil y sindicatos dentro y fuera de Europa". Red Seattle to Brussels, Noviembre 2006. http://www.s2bnetwork.org/s2bnetwork/download/globaleurope_s2balert_nov06_es.pdf?id=176

⁴⁷ Resolución aprobada por el Comité Ejecutivo de la CES en su reunión celebrada en Bruselas el 7-8 diciembre de 2006 sobre la Comunicación "Una Europa Global: Competir en el mundo". Última modificación el 27 de febrero de 2007. <http://www.etuc.org/a/3390>

consecuencias. En gran medida esto se debe al ex Comisario Peter Mandelson, quien se ha dado a conocer durante su mandato por llevar la influencia empresarial sobre la política comercial a unos niveles aún más extremos que sus predecesores. Mandelson, quien recientemente dimitió como Comisario de Comercio para convertirse en el nuevo Ministro de Comercio e Industria en el Reino Unido, ha sido la fuerza impulsora para adaptar la estrategia 'Europa Global'. Como él mismo dijo a la prensa británica: "Yo elaboré y aprobé una estrategia comercial llamada 'Europa Global' para reducir las medidas proteccionistas que se habían adoptado en los últimos cuatro o cinco años".⁴⁸ Por si fuera poco, 'Europa Global' empeora la ya de por sí insostenible política comercial, que promueve el uso de una inmensa parte de los recursos naturales mundiales para alimentar a las grandes empresas europeas a la vez que agrava la pobreza, la desigualdad y la destrucción del medio ambiente. Ahora, que Catherine Ashton se hace cargo de la DG de Comercio, la nueva comisaria debería romper con la desastrosa herencia de Mandelson y dar un giro de 180 grados en la política comercial de la UE. La Comisión tiene la responsabilidad política de desvincularse de la influencia indebida de los grupos de interés del gran capital y de desarrollar una política comercial alternativa que de prioridad a la justicia global y a la sostenibilidad. Como un primer paso, debería negarse a que la próxima conferencia de BusinessEurope se celebre en el edificio 'Charlemagne' y a cancelar la masiva participación de los Comisarios.



⁴⁸ Peter Mandelson: 'Financial crisis risks new wave of economic nationalism', Mark Kleinman en Daily Telegraph, 4 de octubre 2008. <http://www.telegraph.co.uk/finance/financetopics/financialcrisis/3136853/Peter-Mandelson-Financial-crisis-risks-new-wave-of-economic-nationalism.html>

Pequeño resumen del proceso de ‘Europa Global’ (no exhaustivo)

“Una Europa Global: Competir en el mundo”

- “Documento de Discusión sobre Comercio y Competitividad”, Dirección General de Comercio de la Comisión Europea, 1 de septiembre 2005⁴⁹.
- Proceso consultivo fundamentalmente con el sector privado y los Estados miembros.
- Borrador “Una Europa Global: Competir en el mundo”, Dirección General de Comercio de la Comisión Europea, 27 de junio 2006⁵⁰.
- Comunicación “Una Europa Global: Competir en el mundo”, Dirección General de Comercio de la Comisión Europea, 4 Octubre 2006⁵¹.
- Dictamen del Consejo Europeo, 13 de noviembre 2006.
- Dictamen del Parlamento Europeo, 22 de mayo 2007.

Estrategia para el acceso a los mercados

- Simposio sobre el Acceso a los Mercados, 19 de septiembre de 2005, inicio de proceso de consulta.
- Consulta entre el 10 de noviembre 2006 y 19 de enero de 2007⁵².
- Comunicación “Europa Global: una cooperación reforzada para facilitar a los exportadores europeos el acceso a los mercados”, del 18 de abril de 2007⁵³.
- Aprobado por el Consejo en junio de 2007 y por el Parlamento Europeo en febrero de 2008.

Acceso a las materias primas (ejercicio conjunto por la Dirección General de Empresa e Industria y la Dirección General de Comercio)

- Consulta celebrada entre el 24 de enero y 24 de marzo de 2008⁵⁴.
- Comunicación de la “Iniciativa sobre Materias Primas - Cumplir nuestras necesidades críticas para el crecimiento y el empleo en Europa” (viene acompañado por un documento de trabajo), 4 de noviembre de 2008.⁵⁵

⁴⁹ Documento de Discusión sobre Comercio y Competitividad (Trade and Competitiveness Issue Paper) DG Comercio, Bruselas, 1 septiembre 2005, EB (D) 2004. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/125859.htm>

⁵⁰ “Global Europe: Competing in the world”, DRAFT 27/06/06 NOT TO BE QUOTED, DG Comercio, Bruselas, EBD (2006).

⁵¹ Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: Una Europa Global: Competir en el mundo. Una contribución a la Estrategia de crecimiento y empleo de la UE. Unión Europea, Comercio Exterior, Bruselas, 4 octubre 2006

http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/competitiveness/global_europe_en.htm

⁵² http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/mk_access/cs101106_en.htm

⁵³ Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: “Europa Global: una cooperación reforzada para facilitar a los exportadores europeos el acceso a los mercados”, del 18 de abril de 2007 http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/april/tradoc_134591.pdf

⁵⁴ http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemlongdetail.cfm?item_id=1249

⁵⁵ Communication on the Raw Materials Initiative - Meeting our critical needs for growth and jobs in Europe

http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/document.cfm?action=display&doc_id=894&userservice_id=1

Staff Working Document accompanying the Communication

http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/document.cfm?action=display&doc_id=895&userservice_id=1&request_id=0