

Cómo tratar con Bruselas

El lobby en la Unión Europea

Robin Pedler



Buena parte de las decisiones que afectan a las empresas se generan, discuten y acuerdan en Bruselas. Los Estados nacionales han cedido competencias a las instituciones supranacionales en muchos campos. Si se pretende conocer cuál es el entorno legal y administrativo de un sector o actividad económica y cuáles son los cambios que en un futuro próximo se van a adoptar, no hay más remedio que saber desenvolverse con soltura por el mundo de comités, comisiones, grupos y asociaciones que pululan por la capital belga. A nuestras empresas no les basta con ser productivas y eficientes sino que necesitan conocer y saber moverse ágilmente en una administración comunitaria tan distinta de la nacional.

En esta monografía el lector conocerá quiénes son los interlocutores de la empresa en asuntos comunitarios y qué procesos de toma de decisiones se siguen en la Unión. A continuación, se explica el funcionamiento del mercado interior y los programas que la Unión Europea tiene establecidos para ayudar a las empresas europeas a aprovechar el potencial que esta área comercial integrada ofrece. También se revisan la política de defensa de la competencia, las relaciones comerciales de la Unión con los países terceros y el mercado interior. Un anexo recoge los principales puntos de información comunitaria relevantes para empresas y ciudadanos.

Robin Pedler es profesor de Templeton, la facultad de la Universidad de Oxford especializada en estudios de Gestión Empresarial, además de director académico del European Centre for Public Affairs de Bruselas. En su calidad de consultor y asesor de empresarios y gobiernos, es un excelente conocedor tanto de las necesidades del mundo empresarial como de las complejidades de la construcción europea.



Colección Estudios Económicos

Núm. 22

Cómo tratar con Bruselas
El lobby en la Unión Europea

Robin Pedler



”la Caixa”

Servicio de Estudios

CAJA DE AHORROS Y PENSIONES DE BARCELONA

Servicio de Estudios

Av. Diagonal, 629, planta 15, torre I
08028 BARCELONA
Tel. 93 404 76 82
Telefax 93 404 68 92
www.estudios.lacaixa.es
Correo-e: publicacionesestudios@lacaixa.es

La responsabilidad de las opiniones emitidas en los documentos de esta colección corresponde exclusivamente a sus autores. La CAJA DE AHORROS Y PENSIONES DE BARCELONA no se identifica necesariamente con sus opiniones.

© Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona "la Caixa", 2001
© Robin Pedler

ÍNDICE

	PÁG.
PRESENTACIÓN	5
<hr/>	
I. BRUSELAS SE ABRE A LAS EMPRESAS	9
<hr/>	
II. RELACIONES DE LAS EMPRESAS CON LAS INSTITUCIONES DE LA UE	16
2.1. La Comisión Europea	24
2.2. El Parlamento Europeo	32
2.3. El Consejo	39
2.4. Otras instituciones y agencias	47
<hr/>	
III. EL FUNCIONAMIENTO DEL MERCADO INTERIOR	49
3.1. Programas de la UE de ayuda a las empresas	52
3.2. Cómo conseguir lo que se quiere y evitar lo que no se quiere	58
3.3. Información sobre la UE: actualización y puesta al día	61
<hr/>	
IV. LA POLÍTICA DE LA COMPETENCIA	63
4.1. Cárteles, prácticas concertadas y abuso de la posición dominante en el mercado	65
4.2. Ayudas estatales	72
4.3. Concentraciones	73
4.4. La política de la competencia: las autoridades de la UE y las de los Estados miembros	76
4.5. La política de la competencia: la dimensión internacional	83
4.6. ¿Crear problemas o evitarlos?: cómo hacer valer sus derechos comerciales y evitar problemas	84
4.7. Evitar problemas	86

	<u>PÁG.</u>
V. LA POLÍTICA COMERCIAL EXTERIOR	88
5.1. Instrumentos de la política comercial	91
5.2. Aspectos estratégicos de la política comercial	94
5.3. Otras obligaciones del Tratado	106
5.4. Dificultades de un sistema de comercio multilateral	111
5.5. Para saber más	115
VI. TRANSPARENCIA EN LOS MERCADOS Y LOS PRECIOS	116
Anexo: PUNTOS DE INFORMACIÓN Y CONTACTO SOBRE LA UNIÓN EUROPEA	123

Presentación

En 2001 se cumplen quince años desde que en 1986 entrara en vigor el Tratado de adhesión de España a las Comunidades Europeas. Desde entonces, la integración económica y política puede calificarse como un éxito en todos los sentidos, de manera que nuestro país se ha convertido en uno de los que más peso representa en todo el armazón comunitario. Aun así, la realidad de la Unión Europea es percibida como algo complejo y lejano por muchos ciudadanos y empresas. Bruselas, la capital de la integración europea, es un entramado burocrático por el que no es fácil desenvolverse. Pero lo cierto es que hoy, en la Unión Europea, una buena parte de las decisiones que afectan a los negocios se generan, discuten y se acuerdan en Bruselas. Los Estados nacionales han cedido competencias a las instituciones supranacionales en muchos campos. Si se pretende conocer cuál es el entorno legal y administrativo de un sector o actividad económica, o bien cuáles son los cambios que en un futuro próximo se van a producir, o bien si se está interesado en influir sobre dichos cambios, no hay más remedio que saber desenvolverse con soltura por el mundo de comités, comisiones, grupos y asociaciones que pululan por la capital belga. A nuestras empresas no les basta con ser productivas y eficientes sino que necesitan conocer y saber moverse ágilmente en una administración comunitaria tan distinta de la nacional.

El objetivo de esta publicación es, precisamente, ayudar a las empresas de nuestro país a mejorar su rendimiento en el marco comunitario, a través de un trabajo ameno y profundamente documentado elaborado por un experto

prestigioso. Robin Pedler, el autor de esta monografía, es profesor de Templeton, la facultad de la Universidad de Oxford especializada en estudios de Gestión Empresarial, además de director académico del European Centre for Public Affairs de Bruselas. En su calidad de consultor y asesor de empresarios y gobiernos, es un excelente conocedor tanto de las necesidades del mundo empresarial como de las complejidades de la construcción europea, y de ello son testigo sus numerosas publicaciones sobre temas comunitarios y de comercio internacional.

El libro se estructura, tras una introducción general, alrededor de cinco grandes bloques conceptuales, que se corresponden con las principales líneas de actuación de la empresa en relación con la Unión Europea. Así, el segundo capítulo pretende ayudar al gestor a conocer cuáles son sus interlocutores públicos y qué procesos de toma de decisiones se siguen en la Unión. A partir de esta información se pueden planificar las acciones orientadas a influir, en el sentido que la empresa estime útil a sus intereses, en el proceso legislativo y administrativo.

El tercer capítulo es el relativo al funcionamiento del mercado interior y a los programas que la Unión Europea tiene establecidos para ayudar a las empresas europeas a aprovechar el potencial que esta área comercial integrada ofrece. Con un planteamiento similar al anterior, una vez que la empresa conozca las características principales del mercado interior, estará en condiciones de plantear una estrategia para mejorar el aprovechamiento de dicho mercado común.

Sin embargo, la relevancia del mercado interior para la empresa no se limita a la consideración de destino potencial de sus productos y servicios. La importancia que el mercado interior tiene para el funcionamiento económico de la Unión Europea ha comportado el establecimiento de una política de defensa de la competencia que puede ocasionar serias dificultades en la gestión empresarial si se ignoran su funcionamiento y mecanismos de actuación. Por ello, la monografía trata, en su cuarto capítulo, los conceptos fundamentales de la política de competencia comunitaria y, a fin de facilitar una visión comparada, complementa esta explicación con una descripción del funcionamiento general de la política de la competencia de España, Alemania, Francia y el Reino Unido.

A continuación, se revisa el funcionamiento de las relaciones comerciales de la Unión con los países terceros, esto es, la política comercial común, una temática llamada a tener mayor importancia toda vez que el proceso de globalización acentúa los riesgos, principalmente en forma de mayor competencia, de los intercambios comerciales fuera de la Unión. Fundamentalmente, se trata de que la empresa conozca cuáles son los mecanismos de intervención que la UE establece para preservar su mercado de la excesiva presión exterior, a fin de aprovecharlos, y qué papel está desempeñando la Unión en la progresiva liberalización de los mercados mundiales.

Finalmente, un último capítulo se dedica a revisar el principal resultado del mercado interior, es decir, el incremento de transparencia en su seno y el efecto en los precios. Por último, el libro incluye un anexo en el que se detallan los datos relativos a los principales puntos de información comunitaria relevantes para las empresas españolas, en un esfuerzo para proporcionar al interesado en estos temas direcciones y contactos útiles. Se trata, en definitiva, de una publicación que aúna el esfuerzo de divulgación de una información habitualmente dispersa y compleja con orientaciones que intentan facilitar la acción de las empresas a fin de aprovechar las posibilidades que el marco comunitario brinda.

Josep M. Carrau

Director del Servicio de Estudios

Barcelona, marzo de 2001

I. Bruselas se abre a las empresas

Unión y crecimiento

El comercio entre los Estados miembros de la Unión Europea (UE) ha crecido aproximadamente dos veces más rápido de lo que lo han hecho sus economías desde que los seis primeros se unieron en 1958.

Así, pues, la UE puede ser beneficiosa para las empresas. Pero, ¿hasta qué punto lo es para su empresa? La UE ha creado regulaciones y restricciones, a la vez que oportunidades. Como empresario, ¿podría reducir al mínimo los inconvenientes y aumentar al máximo las oportunidades? ¿Podría mejorar su capacidad de influir en el curso de los acontecimientos producidos en el seno de la UE, mediante una mejor comprensión de sus procesos?

La UE «se abre a las empresas»

Los fundadores de la Comunidad Europea (CE) en los años cincuenta tenían claro el objetivo de establecer una unión aduanera para favorecer la expansión de las empresas. La segunda frase del Tratado de Roma reza:

«...para garantizar el progreso económico y social de sus países a través de la acción común para eliminar las barreras que dividen Europa.» (Tratado de Roma: Preámbulo).

La «eliminación de barreras» se fue desarrollando en unos términos claramente dirigidos al desarrollo de economías de libre mercado, como «las

cuatro libertades»: libertad de movimiento de mercancías (artículos 23-31), de personas y de trabajadores y de capitales (artículos 39-60). Un ejemplo de dicho objetivo comercial es el hecho de que cuando el Tratado habla de libre movimiento de «personas», sus disposiciones específicas se refieren al libre movimiento de «trabajadores».

A menudo los tratados se hallan lejos de los intereses de las empresas, pero merece la pena basar en el Tratado nuestro enfoque a las empresas, puesto que todo lo que sucede en cualquier parte de la UE debe legalmente arrancar de él. Si a veces la UE parece moverse en otras direcciones, esta base ofrece una nueva oportunidad para enfocarla, tal como ha ocurrido muchas veces, especialmente en los últimos años.

El Acta Única Europea (1986) y la integración del Mercado Interior (1987-92)

A finales de los años setenta y principios de los ochenta, el deseado avance hacia la «eliminación de barreras que dividen Europa» parecía haber llegado a un punto muerto. La originaria UE había avanzado rápidamente para crear una zona libre de aranceles. Esto se consiguió justo a principios de los sesenta. Luego se produjeron una serie de ampliaciones que contribuyeron por su parte a la eliminación de barreras, de modo que en 1986 la UE había pasado de 6 miembros a 12. Dentro de esta área superior aún quedaban varios obstáculos para alcanzar «las cuatro libertades». Un intento de reavivar el proceso fue el programa del Mercado Interior propuesto por el presidente de la Comisión, Delors, y el comisario Cockfield y respaldado por todos los Estados miembros del Acta Única Europea.

En términos empresariales, el programa del Mercado Único constituyó una campaña inteligente, convirtiendo una serie de medidas de armonización necesarias, de carácter administrativo, en un reto con un nombre y una fecha límite, de manera que atrajo la imaginación pública. Prácticamente todas las medidas identificadas como necesarias fueron implantadas a su debido tiempo, pero hay que reconocer que, en los años sucesivos, la realidad se fue adaptando muy despacio a la retórica. Ello fue debido, en parte, a que el programa inicial no cubría áreas que son vitales para las empresas

–energía, telecomunicaciones, mercados públicos, armonización de impuestos indirectos– y en parte a las irregularidades en la implantación y ejecución. Con todo, es importante ser conscientes del contexto, porque la Comisión persigue activamente cooperar con el mundo de las empresas con el fin de eliminar imperfecciones en el funcionamiento del Mercado Interior (véase página 49).

En un aspecto, como mínimo, la iniciativa del Mercado Interior ha sido decepcionante. La base teórica del programa la aportó el economista italiano Paolo Cechini, quien predijo que su cumplimiento haría crecer el producto interior bruto de la UE en cinco puntos porcentuales. Muchos economistas colegas suyos incluso llegaron a pensar que ésta era una cifra demasiado baja. Se asumió, por lo tanto, que los resultados del período 1987-92 serían buenos para el crecimiento y el empleo. Debió ser muy decepcionante para los impulsores de la iniciativa del Mercado Único, el conjunto de representantes de las grandes empresas de Europa organizados en la Mesa Redonda de Industriales Europeos, ver cómo se habían conseguido los objetivos del programa, mientras el crecimiento seguía siendo bajo y el desempleo alto. Esta paradoja se estudió en el Libro Blanco de la Comisión de 1993: «Crecimiento, competitividad y empleo».

Pequeñas y medianas empresas (PYME)

Una de las conclusiones del Libro Blanco 1993 fue que las mejores esperanzas para la creación de nuevo empleo en la UE se depositaban en las pequeñas y medianas empresas. La acción de la UE debería concentrarse, por consiguiente, en dos frentes:

- mejorar las infraestructuras y las comunicaciones; y
- estimular el florecimiento de las PYME y la cooperación entre ellas.

«Bruselas» puede estar lejos de las batallas de las pequeñas empresas, incluso cuando la batalla principal consiste en hacer frente a su propio éxito. Es importante recordar que existe una actitud muy positiva por parte de las instituciones, que hay programas diseñados pensando en las PYME y que cualquier empresa, sea cual sea su dimensión, puede influir en la política de la UE si tiene ideas claras y sabe cómo enfocar la cuestión.

El Mercado Interior: ¿más libertad o más restricciones?

A pesar de que el programa del Mercado Interior se había diseñado con el fin de reducir barreras, su efecto sobre el mercado ha sido más bien el de incrementar el número de regulaciones perfectamente detalladas que afectan a las empresas. Al menos en teoría, una regulación europea introducida para promover la armonización debería sustituir diversas regulaciones nacionales incompatibles. La Comisión es consciente, sin embargo, de que después de cuarenta años se ha desarrollado un organismo normativo que con frecuencia resulta complejo y confuso. En el Tratado de Maastricht (1991), los Estados miembros se pusieron de acuerdo con las instituciones de la UE sobre el principio de «subsidiariedad». Según este principio, sólo se tomarán acciones a escala de la UE cuando resulte ventajoso. De lo contrario, serán los Estados miembros quienes actúen. Así pues, las instituciones de la UE deben perseguir dos objetivos gemelos: simplificación y acción local.

Unión Económica y Monetaria

En Maastricht, los Estados miembros acordaron avanzar hacia la Unión Económica y Monetaria, lo que implicaría, entre otras cosas, una moneda única. Teniendo en cuenta el éxito del programa del Mercado Único, volvieron a fijar un calendario para conseguir el nuevo objetivo y establecieron con el máximo detalle los pasos que había que seguir. Concretamente, acordaron cuatro «criterios» económicos que un Estado miembro debería cumplir (y en la mayoría de los casos, conseguir) para tener derecho a formar parte del sistema. La pertenencia se asumió como automática para todos los Estados que cumplían las condiciones, salvo en el caso del Reino Unido, que insistió en la posibilidad de quedarse al margen («opt-out») y Dinamarca, que optó por una solución similar después que los ciudadanos daneses hubieron rechazado el acuerdo de Maastricht en un primer referéndum.

El 1 de enero de 1999, 11 Estados formaron la UEM, quedando fuera Dinamarca, Grecia, Suecia y el Reino Unido. Los tipos de cambio de los 11 «de dentro» se hallan irrevocablemente conectados. El euro es hoy la moneda de curso legal de esta zona para transacciones bancarias y comerciales, aunque, paralelamente, se continúan utilizando las monedas nacionales. El

euro circulará en forma de billetes y monedas a partir del 1 de enero de 2002, y las antiguas monedas serán retiradas a lo largo de los seis meses posteriores.

Estos cambios tienen importantes repercusiones en las empresas y plantearán varias preguntas a los empresarios:

- ¿Cuál será la evolución del euro frente al dólar y al yen?
- ¿Cómo reaccionarán las empresas ante la transparencia total de precios: supondrá una amenaza o una oportunidad?
- ¿Hasta qué punto se aplicará la armonización fiscal en la zona euro?
- ¿Se producirán tensiones en la relación entre los «de dentro» y los «de fuera»?

En los primeros meses de existencia del euro, el dólar subió un 10% frente a la nueva moneda, aunque mantuvo su posición frente a otras divisas. Ello provocó críticas entre los oponentes de la UME, pero resultó beneficioso para los empresarios con una dedicación sustancial a la exportación, especialmente, los alemanes.

En general, los empresarios han tardado en apreciar los efectos de la transparencia de precios y en actuar en consecuencia. En algunos sectores, como los servicios financieros y el comercio electrónico (*e-commerce*), los efectos serán probablemente espectaculares.

Ya se han producido algunos intentos para imponer la armonización fiscal amparándose en la armonía de la zona euro. Sin embargo, debido a que los cambios en los impuestos están sujetos a la aprobación unánime de los Estados miembros, resulta difícil la aplicación de dichas medidas. Por otra parte, es probable que dicha transparencia, junto con el libre movimiento de mercancías y capital, ejerza su propia presión para obtener la alineación de los tipos impositivos. Las dos presiones se ejercerán en direcciones diametralmente opuestas. Los «armonizadores legales» quieren, en general, proteger los tipos impositivos altos, mientras que la «armonización a través del mercado» favorecerá los tipos más bajos.

Política social

Volviendo a los orígenes, el segundo objetivo del Tratado de Roma, citado anteriormente, es «...garantizar el progreso *económico y social* de sus países...» [cursiva del autor]. Los dos objetivos se hallan estrechamente relacionados. Un hecho como éste les hubiera parecido natural a los fundadores, ya fueran socialistas o cristiano-demócratas, si bien aún les resulta extraño a los educados en la tradición anglosajona.

Así, a la mayoría de los gobiernos de los Estados miembros les parecía lógico que un avance en el campo económico (el programa del Mercado Único) fuera acompañado de una iniciativa similar en el campo social. Por consiguiente, en 1987 se adoptó en Estrasburgo la Carta Social –con la oposición del Reino Unido– a la que siguió el Programa de Acción Social, que promulgaría cincuenta medidas específicas. De hecho, gran parte de estas medidas correspondían al área de la salud y la seguridad. Dichas medidas fueron adoptadas por todos los Estados miembros, incluido el Reino Unido, y se han aplicado sin que se haya producido un impacto sustancial sobre las empresas, que, en la mayoría de los casos, ya habían alcanzado niveles superiores. Sin embargo, el programa incluía tres medidas controvertidas –el calendario laboral, el permiso por maternidad o paternidad y el desplazamiento de trabajadores–, si bien todas ellas fueron incorporadas. Es probable que cada una de ellas tenga un impacto considerable en la gestión de las empresas. Una cuarta medida adoptada, que de momento sólo afecta a grandes empresas, es la directiva del comité de empresa que establece pautas para la información y la consulta. Por otra parte existe una propuesta de la Comisión para ampliar el sistema de modo que cubra empresas más pequeñas, incluyendo aquellas que sólo actúan en el ámbito de un Estado miembro.

Los avances en política social pueden tener un impacto considerable en el campo de actuación de las empresas. Es importante, pues, realizar su seguimiento.

¿Se pueden emprender negocios en la UE?

Si lee este libro con el fin de valorar las posibilidades de emprender un negocio y procede de fuera de la UE, debería tener en cuenta lo siguiente:

- Sus derechos de residencia y establecimiento aún los determinan cualquiera de los 15 Estados miembros que usted elija para establecerse. La mayoría de ellos, sin embargo, están bien dispuestos a recibir personas con capital para emprender un negocio.

- Para poner en marcha un negocio puede conseguir ayuda financiera de los fondos regionales (véase página 53).

- Una vez establecido, sus bienes y servicios podrán viajar libremente por un mercado que cuenta hoy con 370 millones y cuyo crecimiento está en expansión.

II. Relaciones de las empresas con las instituciones de la UE

La UE es como cualquier otra instancia del gobierno: aprueba leyes que las empresas deben cumplir. Para reducir el impacto al mínimo, un empresario inteligente debe mantenerse bien informado sobre lo que se está proyectando, y estar preparado para defenderse en el caso de que llegue una medida que pueda afectarle, ya sea positiva o negativa. Algunos empresarios, especialmente de pequeñas empresas, creen que si no operan fuera de su Estado miembro, las medidas de la UE no les van a afectar. Esto no es verdad. Sea o no cierto que el porcentaje de decisiones económicas tomadas de un modo centralizado asciende al famoso 80% estimado por Jacques Delors, lo que sí es cierto es que elementos importantes de la vida económica se deciden a escala de la UE. Consideremos, por ejemplo, dos sectores compuestos en gran parte por pequeños empresarios cuyas actividades no cruzan fronteras: el catering y la industria de juguetes. En ambos casos, la actividad se halla estrechamente regulada por una directiva de la CE (Higiene Alimentaria y Seguridad en los Juguetes), cuyas disposiciones pueden determinar la supervivencia de algunas de las empresas afectadas.

La tarea de mantenerse informado sobre la futura legislación pertinente de la UE es mejor delegarla a asociaciones profesionales, puesto que ni siquiera las grandes empresas disponen de los medios necesarios para hacerlo ellas mismas. Una buena asociación profesional puede proporcionar un seguimiento efectivo, así como los medios para actuar en caso necesario. Pero, como en cualquier otra organización, hay diferencias de calidad. Cual-

quier empresa, pensando en su propio interés, debe asegurarse de que dicha asociación tenga experiencia en el sector y sea eficaz. De no ser así, merece la pena esforzarse en reformar la organización o, en casos extremos, unirse a otras empresas similares para luego separarse y formar otra empresa mejor.

La Comisión es cada vez más consciente de las cargas que recaen sobre las empresas, tanto las que proceden de la legislación que deben cumplir como las procedentes del impacto de nuevas medidas, y ha diseñado un sistema para la evaluación del impacto, el cual debe acompañar cualquier propuesta legislativa. En muchos casos, dicho sistema incluye la consideración del impacto sobre pequeñas empresas. La UNICE (Federación Europea de Empresas), muy activa en Bruselas, garantiza que estas valoraciones se lleven a cabo, y debería contar con el respaldo de los empresarios a través de sus federaciones nacionales, como la CNPF en Francia, la CBI en el Reino Unido o la CEOE en España.

Oportunidades para que las empresas influyan sobre los acontecimientos

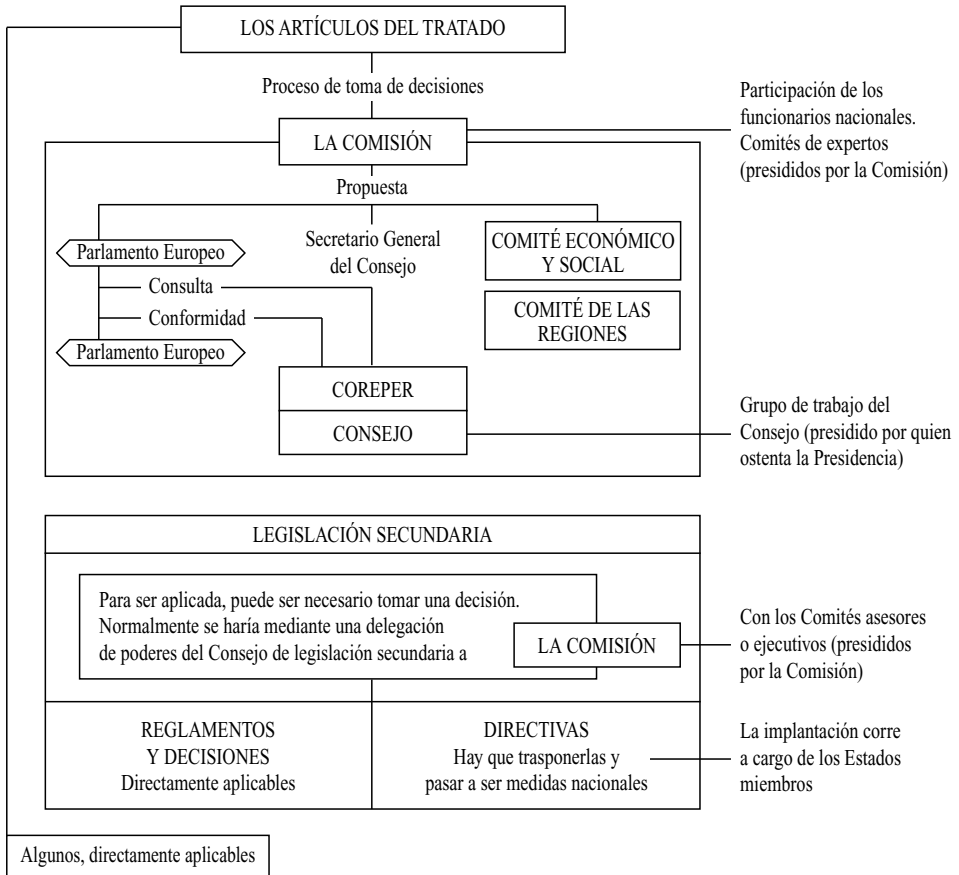
Las relaciones con la UE no son necesariamente una simple cuestión de seguimiento y adaptación. Existen sobradas oportunidades que favorecen una actitud positiva de las empresas, siempre y cuando se les avise con suficiente antelación. Los funcionarios de la Comisión responsables de esbozar nueva legislación están casi siempre bien dispuestos a consultar. Se trata, en parte, de una cuestión de capacidad y, en parte, de una cuestión de planteamiento.

Aunque parezca sorprendente, la Comisión es un organismo relativamente pequeño, que cuenta con menos de un millar de funcionarios con capacidad de decisión en cuanto al diseño de políticas. Asimismo, es una organización administrativa que no dispone del apoyo de los servicios técnicos ni de los laboratorios de que disponen la mayoría de las administraciones públicas de los Estados miembros. Esto significa que los funcionarios se hallan desprovistos de asistencia, especialmente cuando se trata de medidas con un elevado contenido técnico, como muchas de las que afectan a determinadas industrias. Asimismo, se ven obligados a consultar a aquellas que

van a ser afectadas. Por estos motivos, un planteamiento empresarial bien dirigido puede ser muy efectivo, siempre y cuando los hechos pesen más que las opiniones. Tomemos como ejemplo el caso de los fabricantes de coches.

Cuadro 2.1

LA TOMA DE DECISIONES POLÍTICAS EN LA UE



Diseño de políticas

Las empresas pueden influir en el desarrollo de la política de la UE. Para hacerlo, es necesario disponer de un buen conocimiento del proceso, complementado por un detallado servicio de seguimiento. Los empresarios tienen que estar preparados para entrar en el proceso en su fase inicial. Ello podría crear problemas a los directores de asuntos europeos en sus propias empresas. Si siguen el consejo de «entrar pronto en el proceso», se habrán adelantado cinco años respecto a la primera fecha prevista para que la medida proyectada sea efectiva en los Estados miembros. Es realmente difícil convencer a los directivos de que asignen recursos en forma de dinero y tiempo de gestión para algo que quizá tenga un impacto al cabo de cinco años. Sin embargo, como muestran los citados ejemplos, el impacto puede afectar a la supervivencia de la empresa y, sin duda alguna, la máxima influencia sobre el diseño de la política se consigue al inicio del proceso.

Ejemplo

Control de las emisiones de los tubos de escape

Una de las batallas más largas y que todavía perdura en la historia reguladora de la UE, ha sido la del control de las emisiones tóxicas de los tubos de escape. La primera directiva de una larga serie data de 1970, antes incluso de que la UE tuviera una base en el Tratado para la política de medio ambiente.

Una queja habitual por parte de la industria es que las sucesivas regulaciones de la UE tienden a seguir las normas de los Estados Unidos, a pesar de que el mercado del automóvil en EE.UU. es muy diferente. Una novedad de la directiva adoptada en 1994 era el requerimiento específico para que la Comisión empezara a trabajar en las normas que iban a aplicarse a partir del 2000. En aquella ocasión, la industria del automóvil, representada por ACEA, y la industria petrolera, representada por Europia, se ofrecieron para trabajar con la Comisión para elaborar normas europeas; establecieron el «Programa Europeo sobre Emisiones, Combustibles y Tecnologías del Motor» (EPEFE). Las industrias suministraron conjuntamente

expertos y servicios de laboratorio, y participaron, junto con la Comisión, en un programa cuyo coste ascendía a 10 millones de euros.

Como explica el folleto del EPEFE, «Para una mejora en la calidad del aire», la Comisión se propuso «coordinar el análisis coste/beneficio como parte de las consultas tripartitas con las dos industrias. Consideraron todas las posibilidades, incluyendo las relacionadas con las futuras tecnologías del motor y los combustibles que se utilizarían en un futuro, las aportaciones de fuentes, tanto estacionarias como móviles y de la contaminación importada, la inspección y el mantenimiento, los sistemas de gestión del tráfico y, por último, pero no por ello menos importante, el comportamiento de los conductores.

El resultado de este proceso fue una nueva Directiva sobre Emisiones de los Tubos de Escape, adoptada conjuntamente en septiembre de 1998. Si dicha norma requería a los industriales unas reducciones considerables de las emisiones durante el período 2000-05, su respuesta fue simplemente: «Estamos encantados de aceptar el reto».

Establecer contactos paralelamente a la política

Las empresas pueden establecer contactos directamente, aunque es más probable que lo hagan a través de un intermediario –una asociación o federación comercial, un asesor o un abogado. Asumiendo que el sistema de seguimiento es eficaz, la empresa debe ser consciente de que los servicios de la Comisión están empezando a trabajar sobre un tema concreto. En distintas ocasiones, una empresa puede intervenir en la configuración de la política resultante. La primera podría ser perfectamente a través de los contactos ya existentes con los funcionarios del país. Si la empresa participa activamente en los asuntos del Gobierno, es casi seguro que tendrá contactos con los funcionarios del ministerio o departamento que le sean más próximos. Éstos pueden ser los mismos hombres y mujeres que van a Bruselas a negociar con la Comisión. Si no son ellos, pueden ser colegas próximos. Los servicios de la Comisión casi siempre consultan a los funcionarios de los Estados miembros desde el principio del proceso (véase cuadro en página 18). Ello se debe en

parte a que la Comisión quiere asegurarse de que la propuesta resultante sea adoptada con toda probabilidad por el Consejo. En cuanto a los asuntos técnicos, necesitará contar asimismo con la pericia de los funcionarios del país. Salvo unas pocas excepciones, en esta fase las consultas son informales, lo que dificulta su seguimiento. Pero se puede afirmar, casi con toda seguridad, que se habrá consultado a los funcionarios de los Estados miembros. Que una empresa disfrute de contactos regulares o cuente con la posibilidad de reunirse en la propia capital, podría ser el camino más rápido para descubrir los detalles de una propuesta en el momento en que se empieza a elaborar. En el caso de una directiva, esto tiene que ocurrir normalmente un año antes de que el texto esté listo para ser adoptado como borrador por el colegio de comisarios, es decir, cuando el proceso se empieza a describir en los análisis de «ciencia política». Las excepciones a la consulta informal, a las que nos hemos referido anteriormente, se producen en las áreas en las que la Comisión ha creado comités permanentes, limitando de este modo su propia libertad de acción al comprometerse a una consulta previa. Los más destacados son el Comité Científico Alimentario y el Comité Permanente de Veterinaria.

Desde el momento en que una empresa sabe que se está elaborando el borrador de una medida, estima que es probable que tenga un impacto en su negocio y decide comunicar sus ideas para contribuir a la configuración de la política resultante, ¿cómo puede proceder para mantener el contacto? Teniendo en cuenta que parte de la información procede de la administración del país, una manera es proporcionar ideas utilizando esta vía. Aunque opte por otro camino, la empresa seguramente querrá mantener la comunicación con «su» administración. Es importante mantener el contacto con la administración del país correspondiente durante todo el proceso, que puede durar varios años. Es muy probable que los mismos funcionarios que han sido consultados de manera informal en una fase inicial tengan más adelante un papel más oficial en los grupos de trabajo y comités.

Aun así, puede que la empresa quiera comunicarse de forma más directa con el funcionario de la Comisión responsable del borrador de la medida. En este caso, se tratará de un individuo, y, puesto que la Comisión es una institución relativamente pequeña y abierta, no será difícil identificarlo. La cuestión es saber cuál es la mejor forma de establecer el contacto. Lo

más probable es que esta fase inicial del borrador tenga lugar por teléfono y, en este sentido, hay que decir que, aunque parezca extraño, los funcionarios de la Comisión están muy dispuestos a escuchar a quienes puedan aportar información interesante. (Los informes sobre temas concretos tienen su utilidad, pero llegan a montones a los servicios de las comisiones, mientras que resulta muy difícil conseguir una cita para una reunión).

Ejemplo

Alianzas ad hoc: ECIS, SAGE, CUE y las «guerras de software»

La directiva sobre software, de 1991, ha sido una de las últimas medidas en las que la UE ha ejercido más presión. Una de las razones de los intensos contactos era que no se podía llegar a un acuerdo en el marco de la asociación europea de fabricantes de ordenadores a causa del enfrentamiento entre los intereses de sus miembros. El resultado fue la escisión en dos alianzas ad hoc: ECIS (Comité Europeo de Sistemas Interoperativos) y SAGE (Grupo de Acción Software de Europa), que ejercieron fuertes presiones opuestas. La controversia generó otro grupo ad hoc, el CUE (Usuarios Europeos de Ordenadores), el cual, por lo general, tomó partido por ECIS. Juntos consiguieron que la directiva adoptara un planteamiento «liberal» acerca del control de los derechos de reproducción de software.

Como muestra el ejemplo, quizá sea mejor intentar coordinar posiciones con colegas o competidores de otros Estados miembros antes de establecer contactos. Esto es así porque, además de ser una muestra de cortesía para con las personas ocupadas, difícilmente se adoptará su punto de vista si no cuenta con el respaldo «europeo». La coordinación puede tener lugar perfectamente a través de la federación europea del sector (unas 500 federaciones que actúan en Bruselas). Como ya hemos apuntado, sin embargo, hay diferencias sustanciales en cuanto a la eficacia y experiencia de las federaciones, y puede que hasta las mejores no sean capaces de conciliar los intereses de todos sus miembros con el fin de alcanzar un acuerdo colectivo. Las empresas están creando cada vez más alianzas *ad hoc* con empresas del mismo sector con las cuales comparten unos mismos puntos de vista.

El proceso de consultas formales: libros verdes y blancos

El Tratado de Maastricht (1991) comprometía a la Comisión en el objetivo de conseguir una administración «abierta y transparente». Ésta hace cuanto puede para conseguirlo. Cuando se trata de formular políticas, actúa hasta donde sea posible a través de libros verdes y blancos en los que se anuncian los objetivos que persigue la Comisión, se proponen alternativas y se invita a las diferentes partes interesadas a opinar. Al mismo tiempo, una vez que han sido incorporadas al sistema las numerosas medidas necesarias para la integración del Mercado Interior, el número de medidas legislativas propuestas por la Comisión se ha reducido, de modo que la mayoría de ellas pasan hoy por el proceso del Libro Verde. Ello simplifica el seguimiento y ofrece un canal formal para contribuir a la definición de la política en cuestión. Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que una invitación por parte de la Comisión a contribuir (es decir, a tomar parte en la definición de políticas), genera a menudo un gran volumen de contribuciones, de modo que, si uno quiere que su punto de vista sea tomado en consideración, se recomienda de nuevo que coordine previamente una postura europea.

El procedimiento del Libro Verde/Blanco constituye una fase del proceso de borrador, lo que no significa que no sea necesario un seguimiento más próximo a su desarrollo o el mantenimiento de unos contactos previos o subsiguientes con los redactores.

Legislación y reglamentación: todavía un proceso complejo

No es solamente la Comisión, sino todas las instituciones de la UE que, desde Maastricht, se comprometieron en un proceso más abierto y transparente. Sin embargo, la complejidad sigue siendo aún considerable y resulta difícil rastrear y entender muchas decisiones. Ello se debe en parte a que sucesivas revisiones del Tratado han sido el resultado de compromisos entre Estados miembros que han desencadenado un exceso de procedimientos decisorios en los que el proceso exacto depende de la base correspondiente del Tratado. Así, el Consejo identifica unos 25 procedimientos decisorios distintos. Es cierto que para las empresas las propuestas legislativas más importantes tienen lugar en el ámbito del Mercado Interior, y se basan, por lo

tanto, en el artículo 95 del Tratado, tal como fue revisado en Amsterdam. Dichas propuestas siguen el procedimiento de codecisión. Desgraciadamente, también es cierto que la fiscalidad es una cuestión de gran importancia para la industria, y que las decisiones en este ámbito requieren la unanimidad en el Consejo de Ministros. Además, existen también muchas regulaciones aprobadas por comités de reglamentación o de gestión que tienen un efecto inmediato, y puede que caro, sobre las empresas. Para poder expresar opiniones que puedan influir en el momento y en la fase apropiados, es necesario entender no sólo el sistema, sino también el procedimiento seguido. Esto significa que hay que buscar el asesoramiento de expertos para cada caso.

Tal como demostraremos, aunque exige perseverancia, es posible hacer el seguimiento de un dossier a través de la Comisión y del Parlamento Europeo. De todas las instituciones de la UE, la menos conocida es el Consejo, que es donde en última instancia se toman las decisiones. Probablemente esta falta de conocimiento seguirá existiendo, cuando menos porque tan sólo el 20% de las decisiones del Consejo se toman en pleno, en la más alta instancia de los consejos ministeriales.

Con el fin de seguir el proceso de toma de decisiones, revisamos a continuación los poderes y los procedimientos internos de todas las instituciones así como las relaciones entre ellas.

2.1. La Comisión Europea

Se pueden identificar cinco funciones asignadas a la Comisión de acuerdo con los tratados:

- la función de **iniciativa**, puesto que, con pocas excepciones, la Comisión tiene la responsabilidad de iniciar el proceso legislativo;
- la función **administrativa**, en áreas como la agricultura, que los Estados miembros han delegado a la Comisión;
- la función **normativa**, en tanto que defensora de los tratados y del *acquis communautaire* o acervo comunitario (es decir, toda la legislación de la Comunidad) y en tanto que conciencia de la Comunidad al proponer ideas y recomendaciones, sean contempladas o no por los tratados;

- la función de **mediación**, por ejemplo, haciendo de mediadora entre los Estados miembros y entre las instituciones para alcanzar un acuerdo y una decisión; y

- la función **representativa**, la representación diplomática de la Comunidad en países terceros y en diversas organizaciones internacionales.

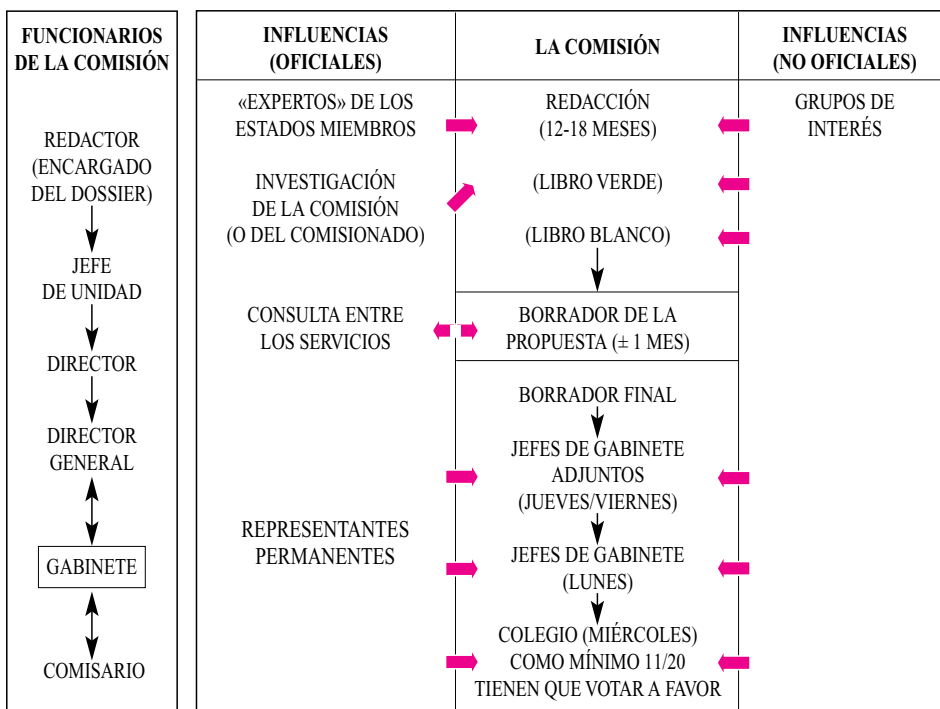
Cada una de estas funciones es importante para la empresa. En el seguimiento del proceso de decisión, se debe empezar por la «función iniciadora» y analizar la configuración de políticas en la Comisión (véase cuadro 2.3).

Cuadro 2.2

RESPONSABILIDADES DE LAS DIRECCIONES GENERALES DE LA COMISIÓN EUROPEA

Responsabilidades	Director General
Secretariado general, Información	David O'Sullivan
Transporte, Energía	François Lamoureux
Competencia	Alexander Schaub
Agricultura y Desarrollo Rural	José Manuel Silva
Pesca	Steffen Smidt
Empresa	Fabio Coalasanti
Sociedad de la información	Robert Verrue
Mercado Interior	John Mogg
Investigación	Jorma Routti
Economía y Finanzas	Giovanni Ravasio
Desarrollo y Ayuda Humanitaria	Philip Lowe
Ampliación	Eneko Lanadaburu
Relaciones Exteriores	Guy Legras
Comercio	Mogens Peter Carl
Sanidad y Protección del Consumidor	Robert Coleman
Política Regional	Guy Crauser
Educación y Cultura	Klaus van der Pas
Presupuesto	Jean Paul Mingasson
Medio Ambiente	James Currie
Empleo y Asuntos Sociales	Odile Quentin
Fiscalidad y Unión Aduanera	Michel van den Abele
Justicia e Interior	Adrian Fortescue

LA ELABORACIÓN DE LAS POLÍTICAS EN LA COMISIÓN EUROPEA



Lo primero que hay que hacer es identificar a la persona –probablemente un funcionario de los servicios de la Comisión de grado A4 o A5– responsable de redactar el borrador del proyecto legislativo. Esta persona trabajará en la dirección general más estrechamente vinculada con el tema (véase la lista de direcciones generales y responsabilidades asignadas en el cuadro 2.2). El proceso de redacción del borrador habrá empezado por la consulta, casi seguro con los funcionarios de los Estados miembros y, muy probablemente, con los representantes del sector privado, bien sea informalmente o a través del procedimiento del Libro Verde. Probablemente esta persona también habrá obtenido más información básica iniciando una investigación, especialmente en las áreas técnicas. La mayor parte de direcciones generales cuentan con presupuestos para ello. Paralelamente, el redactor del

anteproyecto consultará a otros funcionarios de otras direcciones generales que tienen intereses en la misma área. Por ejemplo, una medida de armonización técnica podría ser redactada por la DG de Industria, pero tiene claras repercusiones en el funcionamiento del Mercado Interior y posiblemente para la ciencia, la investigación y el desarrollo. En muchas áreas se han establecido grupos interservicios en los que se debaten las políticas, en otras la consulta es *ad hoc*. En cualquier caso, la consulta interservicios muestra las habilidades que debe dominar un funcionario de la Comisión: mantener y desarrollar los objetivos de la política en cuestión y alcanzar al mismo tiempo el consenso. A veces, ni siquiera dentro de la Comisión, el consenso no es posible y se producen debates entre los servicios que deben resolverse antes de que la política se haga pública.

Una vez que la Dirección General está satisfecha con el texto, el documento pasa a la fase final de consultas entre los servicios. Esto sucede a menudo un año después de haber iniciado la redacción del borrador. Antes de que la propuesta salga de la Comisión, aún tiene que pasar por una fase final, que podríamos calificar de política, puesto que implica al colegio de comisarios y sus gabinetes. Los nombres y responsabilidades de los 20 comisarios se especifican en el cuadro 2.4. Casi todos ellos han sido ministros en sus respectivos países, y han sido los gobiernos quienes los han propuesto a la Comisión por un período de cinco años (Francia, Alemania, Italia, España y el Reino Unido proponen dos, los demás Estados miembros, uno). La actual Comisión tomó posesión en octubre de 1999. Según la opinión de algunos analistas, el equilibrio político de la Comisión refleja las afiliaciones de los comisarios a los partidos nacionales, pero no se puede demostrar que la división de opiniones responda a líneas de partido. Aunque todos los comisarios sean propuestos por los gobiernos, no significa esto que sean representantes de sus Estados miembros. De hecho, todos ellos han jurado no serlo. Con todo, se han abierto importantes canales de comunicación entre el gobierno del «Estado miembro que mejor conocen» (tal como se dice convencionalmente) y los procesos de la Comisión. Las afiliaciones y las tendencias políticas son importantes, porque todas las decisiones de la Comisión, ya estén basadas en propuestas legislativas o en decisiones administrativas, tienen que ser respaldadas por una mayoría de comisarios, lo cual los compromete como colectivo.

Cuadro 2.4

EL COLEGIO DE COMISARIOS Y SUS JEFES DE GABINETE

Comisario	País	Cartera	Jefe de gabinete
Prodi, Romano	Italia	Presidente	Michel Petite
Kinnock, Neil	Reino Unido	V-P: Reforma administrativa	Philip Lowe
De Palacio, Loyola	España	V-P: Relaciones con el PE Transporte y Energía	Daniel Caleja
Monti, Mario	Italia	Competencia	Enzo Moavero
Fischler, Franz	Austria	Agricultura y Pesca	Corrado Pirzio-Biroli
Liikanen, Erkki	Finlandia	Empresa y Sociedad de la información	Olli Rehn
Bolkestein, Frits	Países Bajos	Mercado interior	Henk Post
Busquin, Phillippe	Bélgica	Investigación	Daniel Jacob
Solbes, Pedro	España	Asuntos económicos y monetarios	Luis Planas
Nielsón, Poul	Dinamarca	Desarrollo y ayuda humanitaria	C.Haugaard
Verheugen, Günter	Alemania	Ampliación	Alexander Italiana
Patten, Chris	RU	Relaciones Exteriores	Anthhony Carey
Lamy Pascal	Francia	Comercio	Pierre Delrainé
Byrne, David	Irlanda	Sanidad y Protección Consumidor	Martin Power
Barnier, Michel	Francia	Política Regional	Christine Roger
Reding, Viviane	Luxemburgo	Educación y Cultura	Gregory Paulger
Schreyer, Michaelé	Alemania	Presupuesto	
Wallström, Margot	Suecia	Medio ambiente	Rolf Annerberg
Vitorino, Antonio	Portugal	Justicia y Asuntos Interior	Antonio Cavaco
Diamantopoulo, Ana	Grecia	Empleo y Asuntos Sociales	Giorgios Glynos

De hecho, las votaciones en el colegio no son frecuentes, ya que en la etapa «política» del proceso de configuración de políticas existen dos filtros entre la Comisión de Servicios y el colegio de comisarios. Ambos filtros implican a miembros de los gabinetes de comisarios. Merece la pena entender el sistema de gabinetes por la importancia que tiene en la configuración de políticas. Los miembros de los gabinetes sirven de enlace entre los comisarios y los servicios de la Comisión, y también entre la Comisión y las representaciones permanentes de los Estados miembros, cuya importancia acaba resultando sólo aparente a medida que el proceso avanza hacia el Consejo.

En un reciente estudio sobre aquellos contactos en Bruselas que han demostrado ser eficaces, el autor observaba que los miembros de los gabinetes son los que aparecen con más frecuencia mencionados por los demás actores.

Los gabinetes de los comisarios

Cada comisario es asistido por un gabinete, que consiste en su despacho particular. Dicho gabinete puede estar constituido por hasta cinco miembros (más en el caso del presidente de la Comisión). El señor Prodi, al tomar posesión como presidente de la Comisión, estableció que los miembros debían proceder como mínimo de tres Estados miembros. El gabinete es dirigido por un «jefe de gabinete». Éste, o bien su adjunto, debe ser de nacionalidad diferente a la del comisario, según ha fijado el propio Prodi. Cada miembro del gabinete se responsabiliza de varias áreas políticas y del contacto no sólo con miembros de otros gabinetes, sino también con la Dirección General correspondiente. Al haber noventa direcciones generales, las responsabilidades de cada uno de los cinco miembros del gabinete son muy amplias y variadas, y su función de asesoramiento a los comisarios es muy importante. Puesto que los comisarios deben estar preparados para votar sobre todos los temas, necesitan unos buenos informes sobre las políticas de los distintos ámbitos de los que no son directamente responsables. Sin embargo, la mayoría de los miembros de gabinete consideran que juegan un papel más activo que el de «informar al jefe». Tal como comentaba uno de ellos: «Es mi responsabilidad ofrecer al comisario políticas alternativas». Esta búsqueda de alternativas proporciona a todos aquellos que ostentan cargos relevantes una oportunidad para influir en el proceso, y, en este sentido, los gabinetes reciben fuertes presiones. Asimismo, en este punto los intereses nacionales pueden verse reflejados en el debate, sea cual sea el puesto que ocupen los comisarios. En la fase «política» del proceso de toma de decisiones por parte de la Comisión, se pueden modificar las propuestas antes de ser adaptadas y emitidas. Desde un punto de vista estadístico, esto raramente sucede, pero el hecho de que actualmente el debate sea político significa que los elementos clave de las propuestas más destacadas son los que probablemente se van a analizar minuciosamente.

Si bien el proceso de redacción de propuestas por parte de los servicios de la Comisión no tiene límite de tiempo y suele ser bastante largo, la fase política avanza muy rápidamente y se desarrolla en torno a la reunión semanal de comisarios, que tiene lugar los miércoles. El orden del día se fija a finales de la semana anterior a la reunión. El jueves o el viernes, en una reunión con todos los miembros de los 20 gabinetes especializados en el tema, se trata cada uno de los puntos del orden del día. En esta reunión se sabrá si hay o no hay consenso, y qué comisarios podrían poner objeciones a la medida tal como está redactada. Si en dicha reunión hubiera oposición suficiente, la medida se retiraría del orden del día; salvo este caso, excepcional por otra parte, la medida pasa a la reunión semanal de jefes de gabinete del siguiente lunes. Esta reunión está presidida por el secretario general de la Comisión y representa el foro para la negociación y los ajustes. La mayoría de medidas se acuerdan en esta reunión, y se deja para los debates del colegio de comisarios la discusión de aquellas medidas que son más difíciles o más controvertidas.

Los empresarios no siempre entienden esta fase «política» dentro de la Comisión y se sorprenden, y a la vez se frustran, cuando un expediente que han ido siguiendo pacientemente durante el proceso de borrador aparece considerablemente cambiado tras una semana de duro regateo.

Una vez que la propuesta ha sido adoptada por el colegio de comisarios, o bien se aplica (en el caso de una decisión administrativa), o bien se manda al Parlamento Europeo, al Consejo y al Comité Económico y Social o al Comité de las Regiones si se da el caso. Todas estas instituciones reciben la propuesta al mismo tiempo, pero dado que el Consejo no puede tomar una decisión hasta que disponga de las opiniones de las demás instituciones, será éste el último paso.

La responsabilidad permanente de la Comisión

El papel de la Comisión no acaba ni mucho menos con la transmisión de la propuesta. Sigue siendo responsable del texto durante todo el proceso. Los funcionarios asisten a todas las reuniones de las demás instituciones en

que se discute el texto formalmente. La Comisión puede decir si acepta o no las enmiendas propuestas, o, en casos extremos, puede incluso retirar la propuesta. Al final del proceso, tras adoptarse una propuesta legislativa, la Comisión podrá volver a desempeñar un papel activo, presidiendo el Comité destinado a aplicar y administrar las disposiciones detalladas de la propuesta.

Cumplimiento de las políticas

La Comisión tiene también el deber de garantizar que los Estados miembros apliquen y hagan cumplir las medidas acordadas. Este papel de vigilancia es difícil y se presta a controversia, puesto que en la práctica son normalmente los propios Estados miembros los que disponen de los medios para hacer cumplir la ley de la UE. Las empresas se quejan con frecuencia de que el sistema es injusto, porque sospechan que gobiernos de otros Estados miembros son menos activos cuando se trata de hacer cumplir la ley. Hasta cierto punto, los empresarios tienen la solución en sus propias manos: si creen que pueden detectar negligencias de este tipo en un ámbito que conocen bien, pueden trasladar la queja a la Comisión. A diferencia de las acciones legales, que son prolongadas y caras, estas quejas no cuestan dinero y la Comisión tiene la obligación de investigar y dar una respuesta al cabo de tres meses.

Contacto

La Comisión dispone de una centralita multilingüe, muy eficiente. Tel. +32 2 299 11 11. Los teléfonos directos de los funcionarios se pueden consultar en la Guide des Services. Las direcciones de correo electrónico están constituidas por el nombre completo del destinatario, al que se añade, detrás de la arroba, cec.eu.int. Por ejemplo, el secretario general: <carlo.trojan@cec.eu.int>. La dirección postal de todos los servicios de la Comisión es: 200, Rue de la Loi, B-1049 Bruselas.

2.2. El Parlamento Europeo

El Parlamento juega un papel en todas las decisiones legislativas, ya sea actuando por consulta, por asentimiento o, cada vez más, utilizando su derecho de codecisión. También tiene el derecho y el deber de fijar el presupuesto anual de la UE, aunque el total tiene que mantenerse dentro de los límites establecidos en Colonia, en marzo de 1999.

El procedimiento correcto que debe aplicarse en cada caso viene determinado por la base del Tratado. Ésta, por su parte, puede ser objeto de debates muy intensos entre los servicios legales del Parlamento y la Comisión, y, ocasionalmente, la base legal escogida puede ser cuestionada por el Tribunal Europeo de Justicia.

El Parlamento está formado por 626 miembros elegidos por votación. Éstos son, naturalmente, políticos. El cuadro 2.5 muestra el número de miembros por países y, lo que es más elocuente, el número de miembros que pertenecen a cada grupo político, ya que la línea divisoria de los parlamentarios está más marcada por los partidos que por las nacionalidades.

El PE y sus miembros operan en distintas sedes. Las sesiones plenarias tienen lugar en Estrasburgo una semana al mes. El Secretariado y otros servicios tienen su sede en Luxemburgo.

La mayor parte de la actividad parlamentaria, incluyendo reuniones de grupos y comités y sesiones plenarias de carácter menor, normalmente tienen lugar en Bruselas, donde los miembros acostumbran a pasar dos semanas al mes. En total disponen de una semana para estar en contacto con su propio país.

El trabajo del Parlamento Europeo se desarrolla principalmente en las 20 comisiones especializadas. La mayoría de las comisiones incluyen entre sus miembros a parlamentarios expertos en su área de actividad. Los parlamentarios, todos ellos con derecho a pertenecer a dos comisiones, tienden a escoger aquellas en las que tienen un interés. Algunos parlamentarios veteranos han trabajado en la misma comisión durante muchos años. Es ésta una de las razones por las que el Parlamento Europeo puede tomar una posición «extrema» en determinados asuntos. Si la Comisión, al preparar el

borrador de la propuesta, busca el consenso y la aceptación dentro del Consejo, los parlamentarios suelen abordar el tema más como una cuestión de principios. Los miembros de la comisión encargados de estudiar inicialmente la propuesta pueden ser parte interesada en el tema. Por ejemplo, en la Comisión de Medio Ambiente participan, como es natural, legisladores que están interesados en el medio ambiente y cuyas motivaciones políticas pueden llegar a ser «más verdes» que las de un funcionario en busca del consenso.

Sin embargo, en el procedimiento parlamentario siempre hay esta búsqueda del consenso. Cuando una propuesta llega a una comisión, se le asigna un ponente. Esta persona tendrá la responsabilidad de redactar la respuesta de la comisión a la propuesta y de ordenar las enmiendas que resultan de los desacuerdos que se hayan producido. Puesto que debe informar en nombre del conjunto de la comisión, cuyos miembros presentan distintas afiliaciones políticas que reflejan en general la división partidista en el seno del Parlamento, se hace necesario, obviamente, un compromiso. Dicho esto, resulta evidente que el ponente ocupa una posición dominante que le permite influir en el contenido del informe y las enmiendas, y será sin duda alguna objeto de considerables presiones. Todo ello empieza incluso antes de que el ponente sea nombrado (y no elegido). Dicho nombramiento está en manos de un determinado grupo político. De hecho, todos ellos comparten esta responsabilidad a través de un complicado sistema estadístico (el sistema de Hondt). Son necesarias muchas maniobras para asegurar que un determinado parlamentario de un determinado grupo político obtenga el derecho de elaborar el informe en el caso de una medida controvertida.

En esta fase hay que considerar otros contactos útiles con el PE, aparte del ponente y el presidente de la comisión en cuestión. Los parlamentarios europeos no son redactores profesionales y es casi seguro que el ponente necesitará ayuda para elaborar su informe. Puede obtenerla del Secretariado del PE, de su grupo político y de su asistente y/o investigador. Los miembros del Secretariado del PE suelen trabajar para una comisión durante largos períodos de tiempo y adquieren de este modo experiencia técnica y parlamentaria. Lo mismo ocurre con el personal del grupo político, que tiene un papel importante en el momento de redactar el borrador, y más aún cuando el proceso llega al recuento de votos y a la organización de

Cuadro 2.5

NACIONALIDAD DE LOS MIEMBROS Y GRUPO POLÍTICO AL QUE PERTENECEN

Grupo	Bélgica	Dinamarca	Alemania	Grecia	España	Francia
Partido Popular Europeo	6	1	53	9	28	21
Partido de los Socialistas Europeos	5	3	33	9	24	22
Grupo de Liberales, Demócratas y Reformistas	5	6	0	0	3	0
Verdes y Alianza Libre Europea	7	0	7	0	4	9
Grupo Confederal de la Izquierda Unitaria Europea e Izquierda Verde Nórdica	0	1	6	7	4	11
Unión por la Europa de las Naciones	0	1	0	0	12	6
Grupo por la Europa de las Democracias y las Diferencias	0	4	0	0	0	6
«No inscritos» / No alineados	2	0	0	0	1	6
Total	25	16	99	25	64	87

alianzas para defender enmiendas. Los investigadores y asistentes son en su mayoría jóvenes y entusiastas. Si su jefe es ponente, además, se encargan de buscar la información pertinente.

Una vez que la comisión de la ponencia ha adoptado el informe, éste irá a una sesión plenaria del Parlamento para ser debatido y proceder a la votación de las enmiendas. Los debates plenarios son formales, y el tiempo destinado a hablar se distribuye entre los distintos grupos políticos, y se limitan estrictamente las alocuciones individuales. El derecho a proponer enmiendas no está restringido a la comisión que lleva el proceso, y a menudo son muy numerosas. Sin embargo, lo que es importante del resultado del debate y de la votación es ver qué enmiendas consiguen la «mayoría absoluta». Ésta es necesaria para defender las enmiendas en el caso de que la Comisión o el Consejo se resistan a adoptarlas. Es difícil conseguir una mayoría absoluta, puesto que la aritmética de los grupos políticos implica que debe haber acuerdo entre dos o más grupos, probablemente entre los dos más importantes, el Partido Popular Europeo (PPE) y los Socialistas.

El cuadro 2.6 muestra el procedimiento de codecisión. Aquí es donde el Parlamento Europeo ejerce más poder, puesto que en caso de conflicto con el Consejo, tiene derecho de veto efectivo (si consigue la mayoría abso-

Irlanda	Italia	Luxemburgo	Países Bajos	Austria	Portugal	Finlandia	Suecia	Reino Unido	Total
5	34	2	9	7	9	5	7	37	233
1	17	2	6	7	12	3	6	30	180
1	7	1	8	0	0	3	4	10	50
2	2	1	4	2	0	2	2	6	48
0	6	0	1	0	2	1	3	0	42
9	0	0	0	0	2	0	0	0	30
0	0	0	3	0	0	0	0	3	16
0	12	0	0	5	0	0	0	1	27
15	87	6	31	21	25	16	22	87	626

luta). Los conflictos son poco frecuentes, pero, una vez más, es importante que las empresas entiendan el proceso y todas las posibilidades si quieren participar en la elaboración de políticas. Al valorar la utilización de fuerzas y su eficacia, es natural centrarse en la codecisión en tanto que procedimiento en el cual el PE dispone en principio de más poder. Además, éste es el procedimiento que se aplica a las propuestas referidas al Mercado Único que tienen un interés más inmediato para las empresas.

El interés de las empresas por el Parlamento Europeo ha crecido en los últimos años. Ello no es sólo debido a su posición en el proceso legislativo, sino también porque representa un foro para el desarrollo y el avance de ideas. El Parlamento dispone de un abanico de posibilidades para dar a conocer sus opiniones a otras instituciones y estimular su actuación: informes por iniciativa propia, investigaciones, audiencias y resoluciones. Si bien formalmente la Comisión tiene el derecho exclusivo de iniciativa, sus servicios legales estimaron hace unos años que sólo el 6% de sus propuestas legislativas procedían de la iniciativa exclusiva de sus servicios. El resto de iniciativas fueron fomentadas por otras instituciones, sobre todo, y cada vez más, por el Parlamento.

Intergrupos parlamentarios

En diversos ámbitos políticos, los intereses no parlamentarios, tanto de las empresas como de los grupos monotemáticos, tienen una vinculación semiformal con los parlamentarios a través de un intergrupo parlamentario. Normalmente, sus componentes son parlamentarios de todos los grupos políticos interesados en el tema y también representantes externos. Uno de los más conocidos y quizá el más efectivo es el Intergrupo para el Bienestar de los Animales. La pertenencia a un intergrupo es obviamente valiosa para todos aquellos que quieran contribuir a la elaboración de políticas a través del Parlamento. Los intergrupos ofrecen la oportunidad de establecer contactos, comprender las motivaciones de los parlamentarios especializados en el tema y son también una valiosa fuente de información.

Contactos

Las direcciones y centralitas de las tres sedes del Parlamento Europeo son:

Estrasburgo

Allée du Printemps, F-67000. Tel. +33 3 88 17 40 01. Fax +33 3 88 25 65 01

Bruselas

Rue Wiertz, B-1047. Tel. +32 2 284 21 11. Fax +32 2 284 69 33

Luxemburgo

L-2929 Luxemburg. Tel. +352 43001. Fax +352 43 70 09

Los parlamentarios europeos disponen de línea directa de teléfono y de fax tanto en su despacho en Bruselas como en el de Estrasburgo. Sólo hay que saber los últimos cuatro dígitos del teléfono o del fax. Los prefijos son estándar:

Estrasburgo +33 3 88 17

Bruselas +32 2 284

En los teléfonos los cuatro dígitos variables empiezan por «5», que hay que sustituir por un «9» cuando se trata de un fax. Por ejemplo, la presidenta es la señora Nicole Fontaine. Sus líneas directas en el Parlamento Europeo son: Teléfono 5562 Fax 9562

El Comité Económico y Social (CES) y el Comité de las Regiones

Técnicamente estos dos organismos son comités del Consejo, el cual no puede tomar decisiones sobre ninguna materia de su competencia sin haber recibido previamente su opinión. Su eficacia, sin embargo, no se tiene en gran estima. Ello no significa que no tengan un papel en una determinada campaña de presión. Cuando una medida se convierte en una propuesta de la Comisión, se produce necesariamente un debate posterior sobre las enmiendas al texto. Un buen lenguaje puede contribuir eficazmente a cambiar el curso de los sucesos. Se pueden introducir cambios en el lenguaje en diversas fases del proceso, también en los informes del CES o del Comité de las Regiones. Ambos comités, además, cuentan con expertos *ad hoc*, que contribuyen a la redacción de dichos informes y representan, por lo tanto, posibles puntos de contacto.

El CES es un comité con una larga historia; es parte del proyecto original de Monnet-Schumann para la Comunidad. Por muchas de las razones que hoy en día promueven la presión, se consideró que sería necesario para la Comunidad consultar tanto a las fuerzas económicas como a las políticas, y se formalizó esta posibilidad de consulta a través de la creación del CES. En la medida que ha crecido la influencia de la UE sobre la actividad económica, los agentes económicos han preferido el contacto directo con otras instituciones. Los miembros del CES son designados por sus respectivos gobiernos por un período de cuatro años.

Contacto

Rue Ravenstein 2, B-1040, Bruselas. Tel. +32 2 546 90 11. Fax 5134893

El Comité de las Regiones es relativamente nuevo, pues se estableció en el Tratado de Maastricht. Aquí también son los gobiernos de los Estados miembros los que designan a sus componentes, con la restricción acordada de que sólo pueden enviar a representantes electos locales o regionales. En el Comité encontramos, pues, nombres bien conocidos, como el de Jordi Pujol, presidente de Cataluña. Con todo, hay que decir que después de seis años el

Comité de las Regiones aún tiene que demostrar su papel de actor importante. Probablemente éste dependerá en un futuro de la relación con los gobiernos, las regiones y las instituciones de la UE.

Contacto

Rue Belliard 79, B-1040, Bruselas. Tel. +32 2 282 22 11. Fax 282 2085

2.3. El Consejo

Es axiomático que en la UE las decisiones las tome «El Consejo». Ciertamente, allí es donde se toman las decisiones. Pero el Consejo dista mucho de ser un cuerpo unitario. Su función es «tomar decisiones por vía diplomática». Éste es el órgano en el que los representantes de los Estados miembros presentan formalmente sus puntos de vista y los promueven, aunque éstos hayan sido presentados en fases anteriores de una manera informal.

El poderoso papel de las representaciones permanentes

Cada uno de los Estados miembros tiene como mínimo dos embajadas en Bruselas (tres para los miembros de la OTAN). Una de ellas es la «clásica» embajada en el Reino de Bélgica y la otra es su representación permanente ante la UE. Si bien la representación está presidida por un embajador o embajadora, normalmente diplomático, resulta confuso describirlas como embajadas. Son como una copia en miniatura de su administración nacional, con funcionarios que cuentan con el apoyo de sus respectivos ministerios. Ello significa que normalmente se puede conocer a los funcionarios, ya sea a partir del propio ámbito ministerial, ya sea a través de las relaciones que mantiene el Estado miembro con Bruselas. La dimensión de dichas representaciones varía considerablemente. La mayor tiene cerca de 100 funcionarios. Normalmente están abiertas a aquellas personas que quieran establecer contacto con el sistema.

Los comités de expertos y los grupos de trabajo del Consejo

Los funcionarios de un Estado miembro consultados por la Comisión en la fase de redacción de un borrador, forman el llamado comité de expertos. Dicho comité, sin embargo, no tiene un estatuto legal dentro del proceso. Una vez que la Comisión ha adoptado y promulgado un borrador de propuesta, éste se envía a un grupo de trabajo del Consejo. Se trata de una instancia formal, presidida por un funcionario del país que ostenta la Presidencia (él o ella tienen a su derecha un colega que representa las opiniones del Estado miembro al que pertenecen). La función del grupo de trabajo es analizar la propuesta de la Comisión y hacer los preparativos necesarios para que sea discutida en la siguiente fase del proceso en el Consejo: el COREPER.

En esta fase no hay límite de tiempo para las deliberaciones del grupo de trabajo, que pueden ser muy largas, con reuniones frecuentes, de modo que los funcionarios del Estado miembro pasan mucho tiempo estudiando la medida. A veces se producen enmiendas sustanciales. Teóricamente estas enmiendas sólo se adoptarán si lo acepta el representante de la Comisión o si hay unanimidad dentro del Consejo. Pero en la práctica, las ideas circulan libremente. Un buen ejemplo de enmienda en un grupo de trabajo es la directiva sobre las horas de trabajo semanales, también conocida como la Directiva de las 48 horas. El límite de las 48 horas laborables por semana no figuraba en la propuesta de la Comisión. Lo introdujo el Gobierno francés, que consiguió enmendar la propuesta en un grupo de trabajo. La propuesta se mantuvo durante todo el proceso.

La mayoría de Estados miembros envían dos representantes a cada grupo de trabajo, uno de la representación permanente en Bruselas y el otro que procede de la capital del Estado. Los grupos de trabajo tienen fama de ser impenetrables, pero los finlandeses, consecuentes con su carácter abierto, empezaron a dar a conocer las fechas de las reuniones y órdenes del día a través de la página web de la Presidencia. Es de esperar que dicha práctica se mantenga. De no ser así, se puede saber lo que está pasando si se tienen buenas relaciones con la capital de un Estado o bien con la representación permanente.

El grupo de trabajo buscará el consenso, pero no tiene la obligación de hacerlo. Una vez que considera que el expediente ha avanzado hasta donde era posible, éste pasará a la siguiente instancia del proceso, el Comité de Representantes Permanentes (COREPER). En un artículo del *Financial Times* se describía a los representantes permanentes como «los hombres poderosos que realmente hacen funcionar Bruselas». Este Comité está formado por dos instancias. COREPER 1, formada por los embajadores adjuntos, se ocupa de la mayoría de asuntos económicos, mientras que son los propios embajadores, reunidos en COREPER 2, los que tratan los temas políticos y de seguridad. En ambos casos el presidente es el representante del país que ostenta la presidencia de la UE. Éstas son las instancias más impenetrables de todas. Se reúnen al menos una vez por semana, de manera que los representantes se conocen muy bien. Son expertos en el arte diplomático de encontrar puntos de acuerdo. El ochenta por ciento de todas las decisiones de la UE tienen lugar aquí, y sólo las más controvertidas políticamente llegan a los consejos de ministros. A fin de preservar su capacidad de negociación, los representantes evitan comunicarse con terceras partes.

El Consejo de Ministros

Este órgano reúne a los ministros de un ámbito particular. Así pues, no existe un Consejo de Ministros, sino una serie de «consejos sectoriales». Durante el año 1994 hubo 19 sesiones de consejos sectoriales. La frecuencia de los consejos varía. Los ministros de Exteriores (Consejo de Asuntos Generales), los ministros de Agricultura y los ministros de Finanzas se reúnen normalmente una vez al mes. Otros consejos son menos frecuentes. Los consejos formales, en los que se toman decisiones, tienen lugar en Bruselas o en Luxemburgo, pero los ministros de algunos sectores también se reúnen de manera «informal», una vez durante la presidencia semestral, normalmente en un lugar privilegiado del país que ostenta la presidencia. Para los que siguen de cerca el sistema con el fin de observar cómo se van desarrollando las ideas, las reuniones «informales» pueden ser una interesante fuente de información. En estas reuniones, los ministros pueden tantear el terreno y aventurar ideas en sus respectivas áreas.

Cuadro 2.7

PESO Y NÚMERO DE VOTOS DE LOS ESTADOS MIEMBROS

Estado miembro	Población (millones)	PIB (índice)	Número de votos en el Consejo	Número de miembros en el PE
Alemania	82	109	10	99
Francia	59	106	10	87
Italia	57	103	10	87
Reino Unido	59	100	10	87
España	39	77	8	64
Países Bajos	16	105	5	31
Bélgica	10	112	5	25
Grecia	11	65	5	25
Portugal	10	69	5	25
Suecia	9	97	4	22
Austria	8	110	4	21
Dinamarca	5	115	3	16
Finlandia	5	94	3	16
Irlanda	4	104	3	15
Luxemburgo	0,4	163	2	6
Total	374	100	87	626

Notas: Votaciones en el Consejo: 62 = mayoría cualificada; 26 = minoría de bloqueo. Votaciones en el Parlamento: 314 = mayoría absoluta.

Fuente: Eurostat. Valor del PIB de 1997, expresado en SPA

La Presidencia

La presidencia de las reuniones del Consejo va rotando entre los Estados miembros cada seis meses. Esta rotación ha sido objeto de críticas, por considerar el período de seis meses demasiado corto para ser eficaz. Ahora se intenta incrementar la continuidad, especialmente en el ámbito de asuntos exteriores, por medio de una troika en la que la presidencia actual actúa conjuntamente con su sucesora, el Secretariado del Consejo y la Comisión. Véanse las futuras presidencias en el cuadro 2.8.

Ostentar la presidencia significa presidir las reuniones a todos los niveles, incluso las reuniones de los cónsules de los Estados miembros en el extranjero. Ello supone una carga administrativa considerable, especialmente para los Estados más pequeños. ¿Ofrece la presidencia un poder útil a cam-

bio? La presidencia es la que fija el orden del día durante seis meses, y por lo tanto, sus prioridades tienen que ser estudiadas. Aun así, existen ciertas limitaciones en lo que se refiere a su capacidad para fijar el orden del día. La primera es que la «elaboración del orden del día» no es sino un ejercicio que permite variar la velocidad a la que circularán las medidas por el sistema. Dado el derecho de iniciativa que tiene la Comisión, la presidencia sólo podrá tratar los temas que haya «sobre la mesa». De todos modos, no se debe menospreciar el poder de acelerar o desacelerar. La segunda limitación procede de la convención según la cual la presidencia no debe perseguir sus objetivos nacionales de un modo descarado.

La presidencia tiene el deber de hacer que el Consejo tome decisiones sobre los diversos asuntos. Esto determina algunas de las características más destacadas del proceso de toma de decisiones de la UE, como son las maratones nocturnas y los relojes parados. También se observa en el uso de la «silla de penitencia». El presidente de una reunión, en busca de una mayoría (cualificada), convocará un receso y coaccionará tanto como pueda al colega identificado como más proclive a cambiar de opinión.

Ejemplo

Votación para establecer el Régimen Comercial de la Banana, en diciembre de 1992

El presidente era John Gummer (Reino Unido). Necesitaba 56 votos de los 12 Estados miembros para obtener una mayoría cualificada. Decidió sentar al ministro de los Países Bajos en la «silla de penitencia». Tal como explica Vrij Nederland:

«Hacia las 4 de la madrugada, con la sala de la delegación neerlandesa llena de tazas de café medio vacías y de colillas, emplazaron por segunda vez al ministro Bukman para que fuera a ver, él sólo, al presidente británico del Consejo. El ministro neerlandés acababa de mantener una exhaustiva conversación telefónica con el primer ministro Lubbers. En aquel momento de soledad, en que sólo Dios podía hallarse entre él y su colega británico, hizo algo que sorprendió a sus funcionarios, y a todo el ministerio de La Haya... votó a favor del régimen proteccionista para la banana.»

La votación final fue de 58 a 18. Los 5 votos de los Países Bajos fueron absolutamente decisivos.

Cuadro 2.8

LAS PRESIDENCIAS DE 1999 A 2002

Año	Semestre	Presidencia en ejercicio	Presidencia anterior
1999	1 ^r	Alemania	Austria
	2 ^o	Finlandia	Alemania
2000	1 ^r	Portugal	Finlandia
	2 ^o	Francia	Portugal
2001	1 ^r	Suecia	Francia
	2 ^o	Bélgica	Suecia
2002	1 ^r	España	Bélgica
	2 ^o	Dinamarca	España

Otra restricción del poder de la presidencia procede de la convención de avanzar en los asuntos. Muchos países han votado contra sus propios intereses para obtener un resultado. Tal como afirma un funcionario veterano de una representación permanente: «Ningún país puede ostentar la presidencia más de seis meses debido a los compromisos que tiene que asumir contra sus propios intereses». Un claro ejemplo fue la segunda votación sobre el régimen comercial de la banana, en febrero de 1993, por la que se decidió su aplicación pormenorizada. En aquel momento, la presidencia la ostentaban los daneses, quienes se habían mostrado en contra de este régimen restrictivo durante toda la larga y amarga discusión, y habían votado en contra en diciembre. Sin embargo, en febrero, varios países habían cambiado de opinión, y, al cuadrar los votos, Dinamarca se dio cuenta de que si votaba en contra, precisamente con sus tres votos se constituía en una «minoría de bloque». Entendiendo que no era éste el papel que correspondía a la presidencia, votó a favor, y el detalle de las medidas fue aprobado por 56 votos a favor y 20 en contra.

Una vez que la medida llega al consejo ministerial, las posibilidades de influir en la decisión son reducidas. Ello no impidió que los grupos co-

merciales de presión, enfrentados en la discusión sobre el régimen de la banana, entrasen en el edificio del Consejo, aunque sin llegar a la sala de reuniones. Por otro lado, los organizadores de largas y costosas campañas pueden encontrarse con que si la propuesta llega hasta el consejo de ministros, y aún sigue siendo controvertida, sufra un último cambio o tenga lugar una negociación política, y por lo tanto puede merecer la pena insistir hasta el final por todos los medios.

El Consejo Europeo («la cumbre»)

Una vez al semestre, o cada vez más a menudo, dos veces, los jefes de Estado o de Gobierno de los miembros de la UE se reúnen en el país que ostenta la presidencia en una «cumbre», conocida más propiamente como el «Consejo Europeo». Este hecho no estaba previsto en los tratados, y el Consejo Europeo, formalmente, no tiene poderes legislativos. Sin embargo, son muy importantes de cara al establecimiento de la agenda a medio y largo plazo, que luego las instituciones se encargarán de implantar. Un ejemplo de ello es la decisión tomada en Colonia en 1999 sobre la financiación de la UE en los siguientes siete años, que fijaba los límites dentro de los cuales se deberían negociar los presupuestos. Igualmente, en 1993, en Copenhague, la cumbre europea fijó el 1 de enero de 1995 como fecha límite para terminar las negociaciones con los cuatro países entonces candidatos a entrar en la Unión. También decidieron crear una serie de agencias de la UE, decisión que fue seguida de un complejo regateo por el cual cada Estado miembro acogería al menos una de ellas (instigado por los franceses, una parte del regateo consistió en que el Parlamento Europeo continuaría celebrando su sesión plenaria mensual en Estrasburgo, lo cual disgustó a la mayoría de sus miembros).

A menudo, la prensa no valora suficientemente la claridad con que se fijan las agendas en los Consejos Europeos. Merece la pena leer uno de los informes europeos especializados para hacerse una idea de lo que ocurrirá en un futuro.

Las conferencias intergubernamentales

De un modo irregular, pero parece que cada vez con más frecuencia, los Estados miembros deciden pasar a otro tipo de negociación y toma de decisiones. Convocan para ello una conferencia intergubernamental cuyo objetivo es revisar los tratados, las normas que en un futuro regularán la manera de proceder en la UE. Las conferencias intergubernamentales se parecen más a las clásicas negociaciones internacionales que a las discusiones ordinarias en el seno de la UE. Dichas conferencias pueden ser importantes para las empresas en la medida que determinan el contexto en el cual se tomarán las decisiones.

Una de las conferencias intergubernamentales más recientes es la que se inauguró en Turín en marzo de 1996 y concluyó en Amsterdam en mayo de 1998. En ella se introdujeron cambios sustanciales en los procedimientos de la UE, pero no suficientes para facilitar la adhesión de los numerosos candidatos. A lo largo del año 2000 se desarrolló la última conferencia intergubernamental que culminó en el Tratado de Niza.

La cooperación intergubernamental: política exterior y de seguridad común, justicia y asuntos interiores: dos nuevos «pilares» de la política comunitaria

En 1991, en Maastricht, los Estados miembros establecieron los procedimientos políticos para la cooperación en dos áreas de las que hasta entonces la UE había quedado excluida: política exterior y de seguridad común —«segundo pilar»—, y justicia y asuntos de interior —«tercer pilar»—. Los debates en dichas áreas no formaban parte de los procesos normales de toma de decisiones de la UE. La Comisión se mantiene al corriente de los mismos, y debe garantizar que las acciones emprendidas en los ámbitos de política exterior y defensa o justicia y asuntos de interior sean consecuentes con otras actuaciones y apartados de los tratados, pero no tiene ni el derecho ni el deber de tomar la iniciativa en dichos ámbitos, como tampoco tiene ningún papel el Parlamento Europeo. La cooperación sigue siendo un asunto para la negociación entre gobiernos.

En 1998, el Tratado de Amsterdam introdujo cambios importantes en el funcionamiento de ambos «pilares». La política exterior y de seguridad común sería coordinada por un alto representante, que sería además secretario general del Consejo. En 1999, Javier Solana fue designado para este cargo. Una nueva unidad especial de planeamiento, dentro de la Secretaría General, lo ayudaría en el cargo.

El ámbito político que crece con mayor rapidez, y el que probablemente ocasionará más problemas a los países que están negociando convertirse en miembros, es el de justicia y asuntos de interior. Se ha comentado muchas veces que, de las «cuatro libertades» establecidas en el Tratado de Roma, la libre circulación de personas ha sido la última en abordarse y, de hecho, aún no han sido alcanzados los objetivos. Los Estados miembros no consiguieron avanzar en este ámbito durante las negociaciones de Maastricht de principios de los noventa. Poco después, sin embargo, la mayoría de ellos se reunieron en la ciudad de Schengen y se pusieron de acuerdo para desarrollar una política que permitiera la libre circulación entre ellos, sin necesidad de mostrar pasaportes. Dicho sistema, que implica la cooperación entre las respectivas policías, fue ampliado hasta incluir a todos los Estados miembros, excepto el Reino Unido, Irlanda y, más allá de los límites de la UE, Islandia y Noruega.

En Amsterdam, la mayor parte de los procedimientos acordados bajo el nombre de Schengen fueron transferidos al «primer pilar», lo que implicaba que, después de un período transitorio de cinco años, pasarían a formar parte del sistema comunitario que se utiliza normalmente para la elaboración de políticas y la toma de decisiones.

Otros temas muy importantes fueron incluidos en el «tercer pilar» para ser negociados entre los gobiernos. En términos generales, se trata de propuestas para luchar contra el crimen internacional.

2.4. Otras instituciones y agencias

Del resto de instituciones, el **Tribunal de Justicia** (TJ) de las Comunidades Europeas, con sede en Luxemburgo, es la más importante. Su actuación tiene importantes repercusiones en las empresas.

Por ejemplo, una empresa puede apelar contra las decisiones o multas resultantes de la aplicación de la política de defensa de la competencia. En este caso, debe dirigirse al Tribunal de Primera Instancia. El asunto tardará entre un año y medio y dos en resolverse, y provocará los costes correspondientes.

El pleno del TJ puede emitir sentencias sobre la interpretación de los tratados que son directamente aplicables a todos los Estados miembros y que perfectamente pueden afectar a las empresas. Entre los ejemplos de estas sentencias están los siguientes: toda una serie de sentencias que hacen efectiva la insistencia de los tratados en la igualdad de salarios y oportunidades para hombres y mujeres (Defrenne, 1975 y siguientes); –el establecimiento del principio de trato nacional, que es la base del Mercado Único (Cassis de Dijón, 1979); el requerimiento hecho a los fondos de pensiones para aplicar la misma edad de jubilación a hombres y mujeres (Barber contra Guardian Royal Exchange, 1989).

El **Tribunal de Cuentas** es cada vez más importante. Se ocupa, entre otras tareas, de asegurar que los fondos de la UE se desembolsen correctamente, y de detectar el fraude o el derroche. Tal y como ocurre en otras instituciones, el problema es que el pago con fondos de la UE está en manos de los Estados miembros, así como la capacidad para hacer cumplir las penas infligidas.

En el sitio web Europa, en el apartado «agencias y otros organismos» se halla disponible una relación completa de las agencias de la UE, con la información necesaria para ponerse en contacto con ellas. Algunas son directamente importantes para las empresas –la Agencia de Patentes, en general, y la Agencia de Medicamentos para la industria farmacéutica. Otras son más importantes por la información que pueden ofrecer, ya que puede afectar a actuaciones posteriores, sobre todo en el caso de la Agencia para el Medio Ambiente.

III. El funcionamiento del Mercado Interior

El programa del Mercado Interior de 1987-92 debía completar el trabajo iniciado con el Tratado de Roma, creando una Europa sin fronteras y garantizando la libre circulación de mercancías, servicios, personas y capitales. Dicho programa fue un éxito en el sentido de que se aplicaron casi todas las medidas incluidas y que, en muchos ámbitos, se ampliaron considerablemente las cuatro libertades. Sin embargo, algunos ámbitos se consideraron demasiado conflictivos para intentar siquiera aplicar la liberalización, mientras que en otros, la implantación de las medidas y el grado de cumplimiento han sido desiguales. Empecemos por las buenas noticias, es decir, por los ámbitos en los que el Mercado Interior ha permitido mejorar la situación de las empresas.

La libre circulación de mercancías

Desde un punto de vista físico, este objetivo se ha alcanzado de sobras. Los camiones ya no tienen que parar en cada una de las fronteras dentro de la UE y, por lo tanto; un viaje de Barcelona a Milán ya no tiene por qué ser más largo que un viaje de una distancia similar en EE.UU. (Una de las justificaciones de todo el programa era que antes del Mercado Interior los viajes solían ser cuatro veces más largos.)

También han desaparecido muchas otras restricciones a la libre circulación de mercancías. En algunos sectores, especialmente en el de los turis-

mos, los contingentes nacionales se transformaron en contingente europeo provisional, el cual, a su vez, ha desaparecido en el 2000, al dar vía libre a la importación de coches japoneses y coreanos. Gracias en parte al programa del Mercado Interior, y en parte a una serie de decisiones del TJ, también han desaparecido las restricciones basadas en los requerimientos de composición, fórmulas y etiquetado. En la mayoría de ámbitos, el Mercado Interior ha armonizado la normativa técnica.

Quedan algunas excepciones. ¿Han intentado viajar por Europa con aparatos eléctricos que tienen que enchufar? Un problema más serio es el de los impuestos indirectos. El Mercado Único no sólo debía garantizar la libre circulación de mercancías, sino que debía reducir la cantidad y complejidad de los trámites administrativos asociados a dicha circulación. Las propuestas de Lord Cockfield incluían la disminución de diferencias entre los impuestos indirectos con el fin de evitar distorsiones. Sin embargo, los Estados miembros se mostraban recelosos respecto a su poder impositivo y, por consiguiente, el IVA no fue objeto de armonización. El resultado ha sido un sistema «provisional» de contabilidad del IVA que ha incrementado considerablemente la carga administrativa de las empresas que operan en más de un país.

Libre prestación de servicios

El programa del Mercado Interior contribuyó a la apertura de una gran área de actividad (15% del producto interior bruto de la UE) a la competencia trasfronteriza: se trata de las adquisiciones públicas. Actualmente, cualquier contrato de obras por un valor superior a 5 millones de ecus debe publicarse en el Diario Oficial, y está abierto a las ofertas que puedan hacerse desde cualquier lugar de la UE. El límite se reduce a 0,4 millones de ecus para los contratos de abastecimiento. Con todo, algunos contratistas se quejan de que los trámites para presentar ofertas son tan largos y complejos que les desaniman a tomar la iniciativa. Otros, en cambio, han podido, gracias a ello, presentar ofertas para obtener contratos en su propio país, cuya existencia no habrían conocido nunca. Si por un lado, al menos en teoría, los contratos públicos de obra y abastecimiento son abiertos, las compras de material de protección, otra gran área para los contratistas, siguen siendo un tema de ámbito estrictamente nacional.

Existen otras áreas del sector servicios en las que el Mercado Interior ha ido penetrando progresivamente:

Telecomunicaciones. Un requisito fundamental para cualquier empresa moderna es disponer de un sistema de telecomunicaciones de alto nivel. Como ocurre con cualquier otro medio de producción, el de telecomunicaciones se valorará tanto por su calidad como por su coste. La liberalización de la red telefónica fija se consiguió en 1998, lo que dio lugar a una rápida e importante reducción del coste de las llamadas a larga distancia. La mayoría de los Estados miembros han privatizado también sus anteriores monopolios, lo que ha desencadenado una ola de fusiones y adquisiciones.

Transporte aéreo. La «Directiva de la libre circulación aérea» entró en vigor en 1997. Los resultados son patentes en la aparición de varios operadores turísticos de bajo coste (Virgin Express y otros). La Comisión Europea está utilizando la legislación sobre defensa de la competencia para combatir y limitar las subvenciones a las líneas aéreas estatales ineficaces. Aún así, el coste de los viajes en avión sigue siendo más alto en Europa que en Estados Unidos.

Energía. Un suministro de energía económico y seguro puede ser, para algunas empresas, el factor de producción más importante. El suministro de electricidad se liberalizó por medio de una directiva de 1997, y el de gas en 1998. A pesar de que los monopolios continúan operando en algunos Estados miembros, sobre todo en Francia, se ha avanzado rápidamente hacia la privatización y las fusiones transfronterizas.

Servicios financieros. Aún existen barreras que impiden la libre prestación de servicios financieros, en especial los seguros de vida y las pensiones.

Esta breve revisión debería mostrar dos problemas distintos del Mercado Interior. Los ya mencionados son de tipo estructural. Las empresas no pueden hacer nada excepto presionar para que se lleve a cabo una liberalización efectiva. Los demás problemas surgen en ámbitos que ya han sido liberalizados, pero en los que, por alguna razón, el sistema no funciona. En este caso, las empresas podrán contar con el respaldo de la DG del Mercado Interior para solucionar sus problemas.

Las quejas pueden dirigirse a la Dirección de la Unidad B2. Jefe de Unidad: Luis González Vaqué.

3.1. Programas de la UE de ayuda a las empresas

La UE dispone de una serie de programas destinados a ayudar a las empresas, tanto de dentro como de fuera.

Programas Internos

Redes transeuropeas

Estos programas son producto de una idea imaginativa de Jacques Delors, entonces presidente de la Comisión, para mejorar la infraestructura de Europa a medio y largo plazo, lo que debería impulsar la economía y crear puestos de trabajo a corto y medio plazo. La creación de una infraestructura moderna en Europa supone dos retos. El primero es que, al igual que todas las economías modernas, se necesita una gran inversión en las nuevas redes, en cables y conductos para transportar energía y en cables de fibra óptica para transportar información. El segundo surge de la propia historia de la UE, y afecta a las infraestructuras tradicionales –carreteras y ferrocarril. La historia nos enseña que, por ejemplo, las comunicaciones en Francia fueran diseñadas para viajar desde París a las distintas capitales de provincia, y no como parte de un sistema económico para viajar por Europa. Igualmente, en España las comunicaciones van desde Madrid hacia los distintos puntos de la costa, y poca importancia se ha dado hasta el momento a la conexión de Portugal con el resto de Europa. Con el objetivo de alcanzar los nuevos y antiguos retos, la Comisión propuso una serie de lo que se dio a conocer como «Redes Transeuropeas». Éstas no se limitaban a los actuales Estados miembros, sino que se extendían a través de los países candidatos del este y centro de Europa. El proyecto existe, pero como los estados no aceptaron la segunda mitad –la emisión de unos «Eurobonos» para financiar las redes– se avanza muy lentamente. Con todo, existen oportunidades para las empresas, tanto para el sector de la construcción como para los servicios financieros,

puesto que se contempla la posibilidad de que las RT avancen por la vía de las iniciativas financieras público-privadas.

Fondos regionales

En una serie de consejos europeos celebrados durante el período 1988-92 se produjo un gran cambio estratégico en la financiación de la UE. El resultado fue que la UE asumió finalmente una reforma sustancial de la política agraria común. El proceso se reanudó en la cumbre de Berlín, en marzo de 1999, en el marco de la Agenda 2000. Paralelamente se acordó aumentar la proporción asignada a fondos regionales y modificar el sistema de concesión. El principio es el mismo, es decir, la ayuda debe ser para las regiones y no para las naciones, y se debe pagar a las regiones cuyo producto interior bruto per cápita sea inferior al 75% de la media de la UE. Se otorgarán fondos más generosos a las regiones que tengan prioridad, ya sea porque son especialmente pobres, porque presentan un elevado índice de desempleo o por problemas estructurales. A menudo dos de estas circunstancias, o todas ellas, se producen simultáneamente.

Los fondos regionales se conceden normalmente a proyectos aprobados y en régimen de cofinanciación, y son administrados por el Estado miembro correspondiente, que aporta la mitad de la financiación del proyecto. Dichos fondos son interesantes para las empresas en dos sentidos: primero, los proyectos aprobados normalmente se llevan a cabo en las áreas de desarrollo infraestructural y mejora medioambiental, las cuales generan contratos de construcción importantes. En segundo lugar está el hecho de que, en las regiones en vías de desarrollo, los gobiernos pueden ofrecer ayudas a la inversión y éstos pueden a su vez recibir ayuda de los fondos de la UE. En los demás casos, las ayudas estatales a la industria se hallan estrechamente controladas por la Dirección de la Competencia.

Los contratos de obra en el marco de la política regional son concedidos por las regiones de los Estados miembros de acuerdo con el procedimiento normal de los contratos públicos. El primer contacto para recibir una ayuda a la inversión se produce igualmente por medio de la región correspondiente.

Investigación y tecnología

La UE promueve la investigación y la tecnología a través de una serie de programas marco. El quinto programa marco abarca desde 1998 hasta el 2002, y cuenta con un presupuesto de 13 billones de ecus para este período de cuatro años. El gasto total se reparte entre 19 áreas de proyecto, cada una con su presupuesto correspondiente.

El principio general de distribución de fondos es que éstos deben estimular la cooperación europea. Por consiguiente, normalmente será necesario que las empresas o instituciones de dos más Estados hagan ofertas conjuntas. En algunos programas se exigirá, además, que el proyecto sometido contemple la cooperación en la investigación entre la industria y las universidades.

En la oficina de la UE de Luxemburgo se puede obtener un folleto en que se resumen los 19 programas y se ofrecen los puntos de contacto correspondientes.

Programas para las pequeñas y medianas empresas (PYME)

Tal como hemos explicado en la primera página de este capítulo, la UE tiene el objetivo de promover la prosperidad de las PYME, consideradas como la mejor esperanza para volver a generar empleo. Además de beneficiarse de los dos tipos de fondos ya mencionados, existen distintos programas diseñados especialmente para ayudar a las PYME, por ejemplo:

BRE. Configura las bases de datos para ayudar a las empresas a establecer contactos en el extranjero.

BC-Net. Base de datos primordial para empresas que buscan socios con cualquier objetivo de tipo financiero, técnico o comercial; está gestionada por la Administración de la CE en Bruselas.

Europartenariat. Tiene el objetivo de «promocionar las regiones más desfavorecidas de la Comunidad».

Interprise. Fomenta la asociación entre las industrias y los servicios de Europa.

Subcontratar para mejorar la competitividad de las PYME. Con el objetivo de «crear un ambiente favorable a la subcontratación en el Mercado Único».

Los programas para las PYME se gestionan desde la Dirección de Empresas. Se recomienda dirigirse al Centro de Información Europea más cercano para conseguir la información necesaria (véase el anexo de puntos de información).

Programas externos

Programas para países asociados: Phare, Tacis y programas mediterráneos

Actualmente, casi todos los países vecinos de la UE están conectados por medio de acuerdos de asociación. En todos los casos, estos acuerdos van acompañados de un programa de inversión. Los programas se aplican a tres amplios grupos de países.

Phare y programas asociados de la «Agenda 2000». Diseñados para ayudar a trece países de la Europa central y oriental. Se trata de los diez que están negociando para entrar en la UE, más Albania, la antigua República Yugoslava de Macedonia y Bosnia-Herzegovina. El importe anual de Phare es de 1,5 billones de euros y una cantidad similar se destinará a la agricultura –SAPARD– y a los fondos estructurales. El gasto se concentra en la construcción institucional y en el respaldo a las inversiones que deben contribuir a «acercar a la industria y las infraestructuras más importantes a escala comunitaria». Las áreas prioritarias son: mejora del medio ambiente, transporte, plantas industriales y nivel de calidad en los productos y en las condiciones de trabajo. Los fondos se asignan «según las necesidades de cada país candidato». Sin embargo, hasta ahora se han concedido considerables sumas de dinero a empresas de la UE, ya sea directamente, por trabajos realizados (por ejemplo, programas de limpieza nuclear), o por asesoramiento en proyectos y programas de formación. La idea es que el dinero debería gastarse más bien para beneficiar directamente a la economía de los países que han solicitado el proyecto. Para más información sobre los programas y

conexiones directas a las listas de licitaciones de Phare, se puede consultar la web <europa.eu.int/comm/enlargement/pas/phare>. Para ser incluido en la lista de potenciales consultores/contratistas, ya sea de Phare o TACIS, se debe rellenar un cuestionario en forma de disquete, disponible en:

Registro Central de Consultores de Phare y Tacis, SDK, rue St. Georges 32, B-1030 Bruselas. Teléfono (+32 2) 644 09 51, Fax 644 15 99

Tacis. Es similar a Phare, aunque pensado específicamente para los países que formaban parte de la antigua Unión Soviética. Las bases son algo distintas, en el sentido de que estos países aún no han presentado su candidatura para ser miembros de la UE. Aquí también hay posibilidad de negocio para las empresas, ya sea directamente en áreas como proyectos de infraestructura y limpieza nuclear, o en consultoría y formación empresariales.

Tanto Phare como Tacis se gestionan desde unidades especiales de la Dirección de Relaciones Exteriores.

Programas mediterráneos. El interés de la UE por sus vecinos del sur se ha desarrollado paralelamente a su atención a los del este. En este caso tampoco se espera que los países del otro lado del Mediterráneo entren en la UE. No obstante, se considera importante incrementar su prosperidad y mantener su estabilidad por medio de un programa de inversión. En 1995 se acordó que el gasto destinado al Mediterráneo sería equivalente al de la ayuda a la Europa central y oriental.

Ayuda al desarrollo. Además de los programas diseñados para ayudar a los vecinos, la UE dispone de un presupuesto para la ayuda al desarrollo de los países más pobres y más lejanos. La ayuda se concentra en aquellos países firmantes de la Convención de Lomé y se otorga sobre la base de un proyecto. Aquí también hay dos posibilidades de negocio: la primera, la contratación directa para proyectos como la construcción de embalses y carreteras, y la segunda, servicios de asesoramiento para la supervisión de un proyecto concedido.

Tanto la ayuda al Mediterráneo como la ayuda al desarrollo se gestionan desde la Dirección para el Desarrollo.

Fondos alternativos de financiación

Para ayudar a la financiación de dichos programas existen dos bancos europeos. Desde el punto de vista de las empresas, es bueno saber que si se presenta el proyecto en el marco de un convenio o dentro de un consorcio, se pueden obtener unas condiciones de financiación mejores que las del mercado.

El **Banco Europeo de Inversiones**. Es un brazo bien consolidado de la UE, creado en Luxemburgo por medio del originario Tratado de Roma de 1957. Se trata de una entidad sin ánimo de lucro que pretende mantener su reputación como acreedora de nivel AAA y, por consiguiente, poder prestar dinero en términos favorables a sus prestatarios. Respalda la financiación de los proyectos de ayuda regional en la UE y también de los proyectos de ayuda al grupo de países de Lomé. El BEI ofrece programas especiales para las PYME.

Contacto

*100, Boulevard Konrad Adenauer, 2950 Luxemburgo Tel. +352 43791.
Fax +352 437704*

El **Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo**. Fue creado en Londres en 1990, con el objetivo de ayudar a la financiación de proyectos en países del este y centro de Europa, especialmente aquellos que fomenten la consolidación y la preservación de la democracia en la región.

Contacto

1, Exchange Square, Londres EC2A2EH. Teléfono +44 171 338 6000

3.2. Cómo conseguir lo que se quiere y evitar lo que no se quiere

Las decisiones de la UE afectan a todos los que hacen negocios en Europa. Como ya hemos visto, la intención de los fundadores era crear un sistema favorable a los negocios y a su prosperidad. Algunos aspectos del sistema actual, sin embargo, tienden a un exceso de regulación y a añadir costes a las empresas. ¿Cómo se puede asegurar que los beneficios serán superiores a los costes?

Si la primera condición es conocer un aspecto específico de las políticas o programas de la UE, se puede consultar una de las fuentes de información, impresa o electrónica, registradas en las páginas 51 y 62 y en el anexo de puntos de información. Se trata, por lo general, de fuentes extensas. Para encontrar exactamente lo que uno quiere, la mejor forma es recurrir al «Centro de Información Europea» más próximo. Son, en general, eficientes y útiles. Normalmente están gestionadas por las cámaras de comercio locales u organizaciones similares, y cobran una modesta cantidad por el servicio de información y documentación.

Para la mayoría de las empresas, «Europa» significa la existencia de un mercado sin fronteras de 370 millones de consumidores potenciales. Se deben valorar tanto las oportunidades como las amenazas competitivas que esto supone. Se prevé que este mercado crecerá a ritmo constante durante los primeros años del nuevo siglo. Cualquiera que sea el ritmo de las negociaciones que deben permitir la entrada de los países de la Europa central y oriental como miembros de pleno derecho de la UE, los «Acuerdos europeos» por los cuales ya están vinculados implican que desde 1998 sus productos industriales pueden acceder libremente a la UE, y en el 2000 habrá libre comercio de productos manufacturados en ambas direcciones. Dado que las empresas de la Europa oriental ofrecen costes de producción inferiores, una mano de obra cualificada y unas economías de crecimiento más rápido que las de los actuales miembros de la UE, las oportunidades de inversión serán considerables para aquellos empresarios que sepan cómo explotarlas y cómo mejorar la competencia en el caso de las empresas menos preparadas.

Muchas empresas, sin embargo, se verán afectadas más directamente por ciertas decisiones, ya sean reglamentos o programas de gasto. ¿Qué

posibilidades existen para conocer a tiempo lo que se está planeando para, si se da el caso, tomar medidas con el fin de reducir al mínimo las consecuencias negativas o aumentar al máximo las positivas?

Un buen sistema de seguimiento es requisito imprescindible para garantizar que la información sea exacta y llegue puntualmente. En las páginas 61 y 62 y en el anexo de puntos de información ofrecemos varias fuentes de información, aunque, desgraciadamente, lleva mucho tiempo seguir de cerca los acontecimientos para obtener la información detallada que puede afectar a una empresa concreta.

También se puede recurrir a uno o varios intermediarios. El más normal, tanto para la recogida de información como, si se da el caso, para la representación, será la asociación profesional correspondiente, tal como se ha comentado en la página 17. En muchos sectores, la federación europea desempeña un importante papel, no sólo en lo que atañe a la información y representación, sino también en la tarea de acordar y fijar la normativa técnica europea correspondiente al sector. Si, como suele ocurrir, se elimina el contacto de su empresa con el sistema, vale la pena asegurarse, a través de la asociación profesional correspondiente, de que los intermediarios siguen trabajando en Europa y que mantienen una comunicación fluida en ambos sentidos.

Otros intermediarios que trabajan con las instituciones de la UE son los consultores y los abogados. Como ya se ha dicho, no es necesario un abogado para presentar una queja a la Comisión. Sin embargo, si la queja pertenece al área del comercio desleal (antidumping) o del comportamiento ilegal de un competidor, es casi seguro que hará falta un abogado especializado para presentar el caso. Tanto para ayudar a sufragar los costes como para aumentar las posibilidades de ganar el caso, es recomendable buscar una alianza europea, lo que nos volverá a conducir a la asociación profesional o a algunos de los colegas más directamente interesados en la cuestión.

Campañas

Como en cualquier sistema político, existen en la UE grupos que hacen campaña para cambiar las cosas. Algunos de ellos resultan de la alianza entre empresas, otros son grupos centrados en un tema concreto. Según la

campana y los métodos utilizados, estos grupos pueden llegar a ser muy visibles y tener una presencia en los medios de información, o pueden ejercer presión directamente sobre algunas partes del sistema. Quizá llegue el momento en que su empresa decida entrar en campana por una cuestión importante. Dichas campanas no son exclusivas de las grandes empresas. Así, por ejemplo, empresas fabricantes de ordenadores personales, la mayoría empresas de electrónica muy pequeñas, crearon su propia federación europea e hicieron una campana eficaz por la estandarización en informática, que les proporcionaría la oportunidad de prosperar.

Si se entra en campana, probablemente también se entrará en relación con los consultores políticos. Dichos agentes pueden tener un papel muy valioso. Su trabajo consiste en entender los procesos de la UE y mantener contactos con el sistema. Muchos de ellos están especializados en determinadas áreas. Pueden representar valiosas fuentes de información y de asesoramiento respecto a la estrategia a adoptar.

Los límites de la presión

Las campanas que implican a las instituciones del gobierno (incluidas las de la UE) son conocidas a menudo con el término «lobbying» (hacer presión). Muchos creen que, últimamente, ha habido un aumento considerable de dicha actividad, y otros, que debe ser controlada. Regularmente se producen ataques, comprensibles, por parte de los «lobbyists» no comerciales a la legitimidad del «lobbying» comercial. Las empresas no deben tener miedo a expresar su punto de vista siempre que sea necesario. Es importante, por ejemplo, hacer campana por la reducción y simplificación de regulaciones, tanto en el interior de la UE como en el propio país.

En 1997, el Parlamento Europeo introdujo un sistema por el cual aquellos que deseen visitar el Parlamento con frecuencia y necesiten un pase anual, deben registrarse en la oficina de los Quaestors y comprometerse a acatar un código de conducta. La Comisión aún no ha presentado propuestas formales para controlar la actividad de los «lobbyists».

3.3. Información sobre la UE: actualización y puesta al día

Como diario, el *Financial Times* es reconocido, incluso por los lectores no ingleses, como la fuente de información más completa. Como semanario, la sección europea de *The Economist* es interesante para observar las tendencias, pero ofrece una información más selectiva. Asimismo, la oficina de la Comisión Europea publica semanalmente en cada Estado miembro un boletín que se envía gratuitamente a quienes lo solicitan.

Puesto que los cambios producidos en la UE repercuten considerablemente en una determinada empresa, es conveniente disponer de unos servicios de información especializada y detallada. Dichos servicios serán retribuidos. Los dos principales servicios de información que publican boletines son la «Agencia Europa», de periodicidad diaria, y el «informe europeo», que aparece dos veces por semana. Una serie de publicaciones especializadas y sectoriales completan la oferta.

*Agencia Europa: 10, Boulevard St. Lazare, Bte 13, B-1210, Bruselas.
Tel. +32 2 219 02 56. Fax +32 2 217 65 97*

EIS (editores del «informe europeo»): 66 avenue Adolphe Lacomblé, B-1040, Bruselas. Tel.: + 32 2 737 77 00 Fax: +32 2 732 67 57

Muchos de los servicios mencionados también suministran información por vía electrónica.

El sitio web de la UE <http://europa.eu.int/> está muy bien. Ofrece una información completa sobre todas las instituciones, actualizada diariamente, sobre ruedas de prensa, y un servicio de búsqueda de información.

La UE también dispone de 46 bases de datos y 5 servicios en CD-ROM a disposición del público. Todos ellos figuran en el *European Union database directory*, disponible en las oficinas de la Comisión.

En Bruselas, la Comisión ha creado el «Visit Point Europe», en 102, rue de la Loi, donde se pueden consultar sus múltiples servicios.

Información sobre contactos con funcionarios y parlamentarios

La Comisión publica una *Guide des Services* y una lista completa de los números de teléfono. El Parlamento Europeo publica una lista de miembros. Para los que necesiten ponerse en contacto con las instituciones, es recomendable invertir (sin arruinarse) en la compra de uno de los compendios comerciales:

Guide to European Public Affairs (Landmarks, Bruselas) es probablemente el más completo. Se publica cada año, en diciembre. Además de la lista completa de parlamentarios, funcionarios de la Comisión (desde DG hasta jefes de unidad), funcionarios de las Representaciones Permanentes y del Secretariado del Consejo, incluye también información importante, como restaurantes y hoteles en Bruselas, así como mapas del área de la UE. Esta información es esencial sobre todo después que la Comisión se dispersara por culpa del asbesto del edificio Berlaymont.

Vacher's European Companion (Vacher's Publications, Berkhamsted) contiene información similar, que se actualiza trimestralmente.

Grupos de presión con sede en Bruselas

Figuran en la *Guide to European Public Affairs*, que también incluye un glosario muy útil de los acrónimos correspondientes en inglés y francés.

IV. La política de la competencia^(*)

Una inspección por sorpresa podría caer como un jarro de agua fría. Una visita de los representantes de la Dirección de la Competencia de la Comisión Europea puede llegar a ser muy desagradable por civilizada que sea. Si encuentran pruebas incriminatorias, la empresa podría tener que pagar unas multas considerables.

Ésta es quizá la manifestación más espectacular de la política de competencia de la UE, que ejerce su actuación no sólo dentro de la Unión sino también fuera de ella.

En dicha área, la Comisión tiene atribuciones tanto para iniciar un proceso como para actuar, aunque sus decisiones estén sujetas a posibles recursos ante el TJ. El alcance exacto de los poderes de la Comisión es a veces confuso, ya que comparte la competencia con los Estados miembros, los cuales presentan regímenes muy distintos sobre la competencia y las fusiones (véase cuadro 4.1).

La legislación sobre competencia, al igual que otras normas legales de la UE, tiene consecuencias directas, de manera que las partes afectadas pueden emprender acciones ante los tribunales de sus respectivos países. Ello tiene sus ventajas e inconvenientes a la hora de presentar una queja directa-

(*) El autor agradece la colaboración de Sonia Cortés, del Bufete Mullerat, y de Thomas Mueller, de Wilmer, Cutter and Pickering.

POLÍTICA DE COMPETENCIA DE LA UE

Base del Tratado

–Art. 81 (cárteles/cuotas de mercado /acuerdos)

–Art. 82 (abuso de la posición dominante)

Competencia

Compartida entre la UE y los Estados miembros

La Comisión tiene el derecho y el deber de actuar directamente y tomar decisiones (incluyendo las inspecciones)

Comisario: Mario Monti (I)

Director General de Competencia: Alexander Schaub (D)

Áreas de actuación/interés

Control del grado de cumplimiento (Libro Blanco)

Fusiones

Telecomunicaciones, medios de difusión audiovisual

Tecnologías de la información

Acuerdos de distribución restrictivos

Otras DG implicadas

Industria, Transporte (ayudas estatales, líneas aéreas), Investigación y Tecnología, Telecomunicaciones, Mercado Interior, Energía

mente a la Comisión. Con todo, ha habido una cierta presión para iniciar actuaciones en este sentido, desde que el Tribunal de Justicia dictó la sentencia «Automec II» (Caso T-24/90, (1992) ECR II-2223). La Comisión afirma que «se centrará en las notificaciones, quejas y en sus propias demandas... que revistan una especial importancia para la Comunidad... como norma, las quejas deben ser tratadas por los tribunales o autoridades nacionales.»

Tres son las áreas más importantes en que las empresas deben estar al corriente de la política de competencia de la UE, y en las que pueden producirse sanciones por abusos:

- Cárteles, prácticas concertadas y abuso de la posición dominante en el mercado.
- Fusiones y empresas conjuntas (*joint ventures*).
- Ayudas estatales.

4.1. Cánteles, prácticas concertadas y abuso de la posición dominante en el mercado

Los poderes de la Comisión en esta área proceden de los artículos 81 y 82 del Tratado, después de ser revisados en Amsterdam.

Las prácticas comerciales que han motivado la intervención de la Comisión, de acuerdo con los artículos 81 y 82, son:

- acuerdos entre empresas para fijar precios o compartir mercados;
 - acuerdos de distribución o venta en exclusiva;
 - intentos por parte de fabricantes de impedir a los distribuidores la venta transfronteriza (importaciones paralelas); y
 - el abuso de posición de dominio por parte de empresas dominantes.
- Por ejemplo, negarse al suministro, precios discriminatorios, tarifas diferenciales o abusivas.

Artículo 81 (abreviado)

1. Quedan prohibidos por ser incompatibles con el mercado común: todos los acuerdos entre empresas y prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre Estados miembros y que tienen por objetivo impedir, restringir o falsear la competencia dentro del mercado común, y en particular los que:

(a) fijan de manera directa o indirecta los precios de compra o venta u otras condiciones de transacción;

(b) limitan o controlan la producción, los mercados, el desarrollo técnico o las inversiones;

(c) reparten los mercados o las fuentes de abastecimiento;

(d) aplican a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen a éstos una desventaja competitiva; y

(e) subordinan la celebración de contratos a la aceptación por los otros contratantes, de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o

de acuerdo con los usos comerciales, no guardan relación alguna con el objeto de dichos contratos...

3. Las disposiciones del apartado 1 pueden ser declaradas inaplicables en los siguientes casos:

- acuerdos o categorías de acuerdo entre empresas;*
- decisiones o categorías de decisiones de asociaciones de empresas; y*
- prácticas concertadas o categorías de prácticas concertadas que contribuyan a mejorar la producción o distribución de productos o a promover el progreso técnico o económico, reservando a los usuarios una participación equitativa en el beneficio resultante...*

Artículo 82

Se prohíbe la explotación abusiva por parte de una empresa, o más, de una posición dominante en el mercado o en una parte sustancial del mismo, por incompatibilidad con el mercado común en la medida que pueda afectar al comercio entre los Estados miembros.

En concreto, dichas prácticas abusivas pueden consistir en:

(a) imponer de manera directa o indirecta precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción no equitativas;

(b) limitar la producción, el mercado o el desarrollo técnico en perjuicio de los consumidores;

(c) aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen a éstos una desventaja competitiva; y

(d) subordinar la celebración de contratos a la aceptación, por los otros contratantes, de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guardan relación alguna con el objeto de dichos contratos.

Los poderes de la Comisión

Investigación

En el marco del Reglamento 17/62, la Comisión tiene amplios poderes, que van desde la «obtención de información» a través de «encuestas» hasta la «investigación». En este último caso: «Las inspecciones no son inusuales. Los funcionarios de la Comisión están autorizados a examinar los libros y otros registros de la empresa, hacer copias, pedir explicaciones orales sobre la marcha, entrar en las instalaciones o terrenos de la empresa, o inspeccionar los medios de transporte».

Sanciones

Si la investigación pone de manifiesto la existencia de abusos, la Comisión tiene derecho a exigir la revocación de los acuerdos o de las infracciones, así como a poner multas por un valor no superior al 10% de la facturación anual. En la historia reciente, las multas están aumentando como resultado del hecho de que la Comisión está decidida a insistir en la gravedad de las infracciones relacionadas con la competencia. Grupos de empresas de sectores muy diferentes –vigas de acero, cartón y cemento– han recibido multas considerables.

Las multas también pueden imponerse a empresas aisladas.

Ejemplo

Recurso presentado por Bayer contra una multa de 3 millones de ecus

El 11 de enero de 1998, el Financial Times informaba:

«Bayer, empresa alemana de productos químicos y farmacéuticos, ha afirmado que piensa recurrir contra la multa de 3 millones de ecus, impuesta por la Comisión Europea, por una violación «grave» del reglamento de la UE en materia de prácticas restrictivas. El caso hacía referencia a la negativa por parte de Bayer a suministrar Adalat, un medicamento para el corazón, a mayoristas franceses y españoles que querían volver a exportarlo al Reino Unido, donde los precios son más altos que en el resto de Europa.»

Según la Comisión, el grupo Bayer está preocupado por las «exportaciones paralelas» de Adalat, que tienen lugar desde finales de los años ochenta como mínimo, y ha puesto en marcha en España un complejo sistema informático para seguir la pista de los mayoristas exportadores.

Adalat es el segundo medicamento de Bayer en términos de facturación. Las ventas mundiales ascienden a más de 1 billón de dólares por año.

Bayer es un ejemplo de las numerosas empresas afectadas por el crecimiento de las importaciones paralelas, que consisten, en este caso, en la compra de un medicamento producido en el norte de Europa a precios del sur de Europa, para luego volver a importarlo al norte de Europa.

Para fijar el importe de la multa, la Comisión tuvo en cuenta la «grave» infracción de la normativa de la UE, pero también el hecho de que los precios farmacéuticos no se pueden determinar de una manera autónoma, sino que están sujetos a una normativa nacional.

Bayer ejerció su derecho a recurrir ante el Tribunal de Primera Instancia.

Acciones emprendidas por la Comisión

En el caso anterior, la acción tendría que ser iniciada por la Dirección de la Competencia, presidida por el comisario italiano Mario Monti y cuyo director general es Alexander Schaub, alemán. La Comisión comprende en su seno a unidades especializadas en una serie de sectores y servicios (véase cuadro 4.2). Sin embargo, la investigación y las conclusiones iniciales las llevarían a cabo otros servicios y, como ocurre con todas las decisiones de la Comisión, serían aprobadas por el colegio de comisionarios antes de aplicarse. En el debate sobre una sanción relacionada con la competencia en el colegio intervienen varias direcciones generales, incluyendo las de Empresas y de Funcionamiento del Mercado Interior. En los casos más importantes, además, se puede producir una fuerte presión por parte de uno o más Estados miembros. En los casos relacionados con la competencia, sus opiniones son trasladadas al Comité Asesor, al cual se consultan todas las decisiones de la Comisión.

UNIDADES Y SERVICIOS DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE LA COMPETENCIA

Director General	Alexander Schaub
Directores Generales Adjuntos	
(Direcciones C y D)	Jean François Pons
(Direcciones E y F)	Gianfranco Rocca
Asesor, Audiencias y Oficina de Seguridad (Fusiones)	R. Daoût
Ayudante del Director General	H. Mørch
Dirección A: Política General de Competencia	Kirti Mehta
Dirección B: Grupo de Fusiones	Götz Drauz
Dirección C: Información y Comunicación	John Temple-Lang
Dirección D: Servicios	J. Mensching
Dirección E: Industrias básicas	A. Tradacete Cocera
Dirección F: Industrias de bienes de consumo	Sven Norberg
Dirección G: Ayudas del Estado I	L. Dormal Marino
Dirección H: Ayudas del Estado II	Humbert Drabbe

Exenciones por categorías

Para muchas empresas, la segunda parte del artículo 81 es importante porque permite a la Comisión registrar y aprobar acuerdos que, de no existir esta segunda parte, probablemente serían ilegales. Ello es así siempre y cuando la empresa afectada pueda convencer a los funcionarios de que el acuerdo beneficiará a los consumidores.

Además, la Comisión puede aprobar «exenciones por categorías», que se aplican a todos los acuerdos de un determinado tipo. Algunas exenciones por categorías afectan a los acuerdos de distribución. Uno de los más conocidos, tan conocido que la mayoría de la gente lo ve cada día sin darse cuenta, es la venta de coches en exclusiva. Un garaje tiene el derecho de vender en su área el coche de un fabricante, y acepta no vender otros. La relación entre el consumidor y el vendedor de coches no es fácil. Además de la compra inicial, hay los problemas de mantenimiento posventa y los derechos de garantía.

Venta de coches: la renovación de la exención por categorías

La industria del automóvil ha conseguido una serie de exenciones por categorías. La más reciente fue concedida en 1995, al expirar un acuerdo previo de diez años de duración, y fue objeto de intensas negociaciones entre los fabricantes y la Comisión. A cambio de la renovación de la exención hasta el 2002, los fabricantes acordaron que los concesionarios podían vender coches de dos marcas distintas en la misma tienda, y, en el caso de los que tuvieran varias tiendas, podían vender otras marcas. En 1999, la Comisión realizó una serie de estudios para obtener información antes de negociar la ampliación de la exención, que casi todo el mundo cree que va a desaparecer en el 2002.

En 1998 expiraron dos importantes exenciones por categorías relacionadas con la distribución y la compra en exclusiva. La Comisión publicó un Libro Verde y el debate sobre su posible renovación ha continuado durante dos años. El nuevo reglamento sobre restricciones verticales permite los acuerdos o prácticas concertadas, suscritos entre dos o más empresas que operen, a efectos del acuerdo, en planos distintos de la cadena de producción o distribución y que se refieran a las condiciones en las que las partes pueden adquirir, vender o revender determinados bienes o servicios («acuerdos verticales»). Se prohíben, sin embargo, ciertas restricciones, incluyendo la restricción de la facultad del comprador de determinar su precio de reventa (salvo precios máximos), las restricciones de las importaciones paralelas o la prohibición del comprador de competir por un plazo superior a cinco años.

Los concesionarios de coches ocupan normalmente una gran superficie, pero existen otras prácticas potencialmente anticompetitivas que afectan a los acuerdos sobre cosas tan pequeñas y mundanas como el mobiliario de una tienda. Un caso de competencia que tuvo lugar muy al principio hacía referencia a los estantes para especies que los proveedores instalan en las tiendas y a los acuerdos sobre su uso en exclusiva. Más recientemente ha tenido lugar la «guerra de los helados», relacionada con el uso de los arcones frigoríficos.

La «guerra de los helados»

El mayor fabricante de helados de la UE es Unilever, el gigante angloholandés. Durante muchos años ha suministrado arcones frigoríficos a establecimientos al por menor, en el marco de una compleja serie de acuerdos de exclusividad que afectan tanto al suministro al detalle como al por mayor.

Durante 1990, dos otras grandes empresas del sector de la alimentación, Mars y Nestlé, amenazaron la posición de Unilever, vendiendo helados llamados «de impulso». Los recién llegados se encontraron con muchas dificultades para la distribución de sus productos, especialmente porque muchos de los establecimientos al por menor eran demasiado pequeños para colocar otro frigorífico.

Como ocurre a menudo, las actuaciones se desarrollaron a escala nacional y comunitaria. Mars llevó el caso en Irlanda y Alemania. El caso se puso en conocimiento de la Comisión de Monopolios y Fusiones en el Reino Unido y se presentó una queja formal ante la Comisión.

En 1996, la Comisión decidió que algunas de las prácticas de Unilever eran anticompetitivas. Obtuvieron un compromiso de la empresa para modificar los acuerdos. En 1999 se decidió además que los compromisos no eran suficientes y Unilever fue formalmente declarada responsable de prácticas anticompetitivas. La empresa recurrió entonces al Tribunal de Primera Instancia.

El caso anterior ilustra tres puntos sobre la política de la competencia:

1. Están en juego grandes cantidades de dinero, incluso en casos aparentemente insignificantes.
2. Si bien la Comisión puede abrir una investigación por iniciativa propia, normalmente sus actuaciones están motivadas por la queja de un competidor.

3. Cuando de las investigaciones de la Comisión se desprenden abusos, las acciones que puede emprender no siempre son sancionadoras; a veces se pueden limitar a la obtención de compromisos, o a declarar la revocación de determinado acuerdo por ser ilegal.

4. Es mejor dirigir las quejas sobre asuntos paneuropeos a la Comisión que a las autoridades nacionales, ya que de esta forma la solución se aplicará a toda la UE.

4.2. Ayudas estatales

La tarea más difícil de la Comisión en su misión de velar por el cumplimiento de la política de la competencia es probablemente la de negociar con los Estados miembros, como cuando, por ejemplo, de acuerdo con el artículo 88 del Tratado, debe controlar la concesión y el importe de las ayudas estatales a la industria.

Cuando se fundó la UE, en los años cincuenta, gran parte de la economía de los países era de propiedad pública. Desde entonces, la mayoría de los países, de vez en cuando, ayudaban financieramente a las empresas nacionalizadas y también ocasionalmente a algunas empresas privadas, ya fuera para salvar puestos de trabajo en aquellas que «peligraban», ya fuera para potenciar la creación de «campeones nacionales». Está claro que una política de la competencia no puede ser abierta y justa si las empresas de algunos países tienen que sobrevivir en el mercado, mientras que, en otros países, sus competidores esperan ser salvadas por el Gobierno. Dicho problema se agravó durante los años ochenta y noventa, al surgir tres realidades:

1. La privatización, que ha significado que en casi todos los sectores, en un Estado miembro o más, se han privatizado grandes empresas y, por consiguiente, están dispuestas a protestar si creen observar un comportamiento no comercial en sus competidores de otros países.

2. La integración del Mercado Interior, que ha propiciado que todas las empresas estén más pendientes de la competencia transfronteriza.

3. El amplio incremento del transporte transfronterizo. Los problemas son especialmente graves en el sector de las líneas aéreas, pero también existen problemas en los ferrocarriles y el suministro de energía eléctrica.

Los principios generales que aplica la Comisión para prohibir las ayudas estatales son los siguientes:

1. «Si una ayuda concedida por un Estado miembro, independientemente de la forma que adopte, provoca distorsiones en la competencia favoreciendo ciertos compromisos o la producción de determinados bienes» es susceptible de ser controlada por la UE.

2. La propiedad de la empresa que recibe la ayuda estatal puede ser pública o privada.

3. Si el Estado invierte su dinero en un proyecto, éste debe responder a un «principio mercantil», aunque en la práctica se tolera, en la mayoría de los casos, una intervención de salvamento bajo el principio de «una vez y nunca más».

Si la Comisión considera que la ayuda estatal es ilegal, normalmente exigirá que el Estado miembro afectado recupere todo el dinero o una parte. Tanto Francia/Renault como Reino Unido/British Leyland fueron víctimas de una decisión en este sentido. La Comisión puede, si se da el caso, forzar el cumplimiento actuando contra el Estado miembro afectado, de acuerdo con el artículo 226.

En el interior de la Comisión, la responsabilidad del control de las ayudas estatales está repartida. El control del cumplimiento es generalmente responsabilidad de Competencia, aunque la comparte con Transporte en lo que se refiere a compañías de transporte, líneas aéreas incluidas.

4.3. Concentraciones

La Comisión, como la mayoría de las autoridades en materia de competencia en todas partes, está al corriente de las repercusiones potencialmente anticompetitivas de las concentraciones. Ésta es otra área en que los poderes de la Comisión se enfrentan decididamente con algunos de los Estados miembros. El principio general es que las concentraciones son un tema de interés comunitario, o bien porque la empresa resultante será tan grande que probablemente influirá en toda Europa, y/o tendrá implicaciones transfronterizas concretas.

Concentración en el sector de los aviones de pasajeros

El sector de los aviones de pasajeros sufre de sobrecapacidad en todo el mundo, lo que ha provocado, durante los años noventa, fusiones, reestructuraciones y la aparición de una serie de empresas conjuntas (joint ventures). El sector de los fabricantes de aeronaves en Europa es muy complejo, puesto que la mayoría de los que han sobrevivido se dedican a la fabricación de aviones militares y civiles y muchos de ellos reciben ayudas estatales.

Uno de los pocos fabricantes claramente comercial e independiente era Fokker, en los Países Bajos, especializado en aviones de pasajeros. En 1992, sin embargo, Fokker se vio afectado por la crisis general del sector. Se propuso que una compañía italiana, cuya propiedad era en parte del Estado, se hiciera cargo de ella. La Comisión desautorizó la adquisición y justificó su decisión en el hecho de que una adquisición de estas características hubiera provocado una concentración del sector en Europa, y porque Fokker debía permanecer claramente en el sector comercial.

En aquella ocasión, Fokker fue adquirida por De Haviland Aircraft, de Canadá, pero desde entonces, la historia de la compañía ya no ha merecido una atención especial.

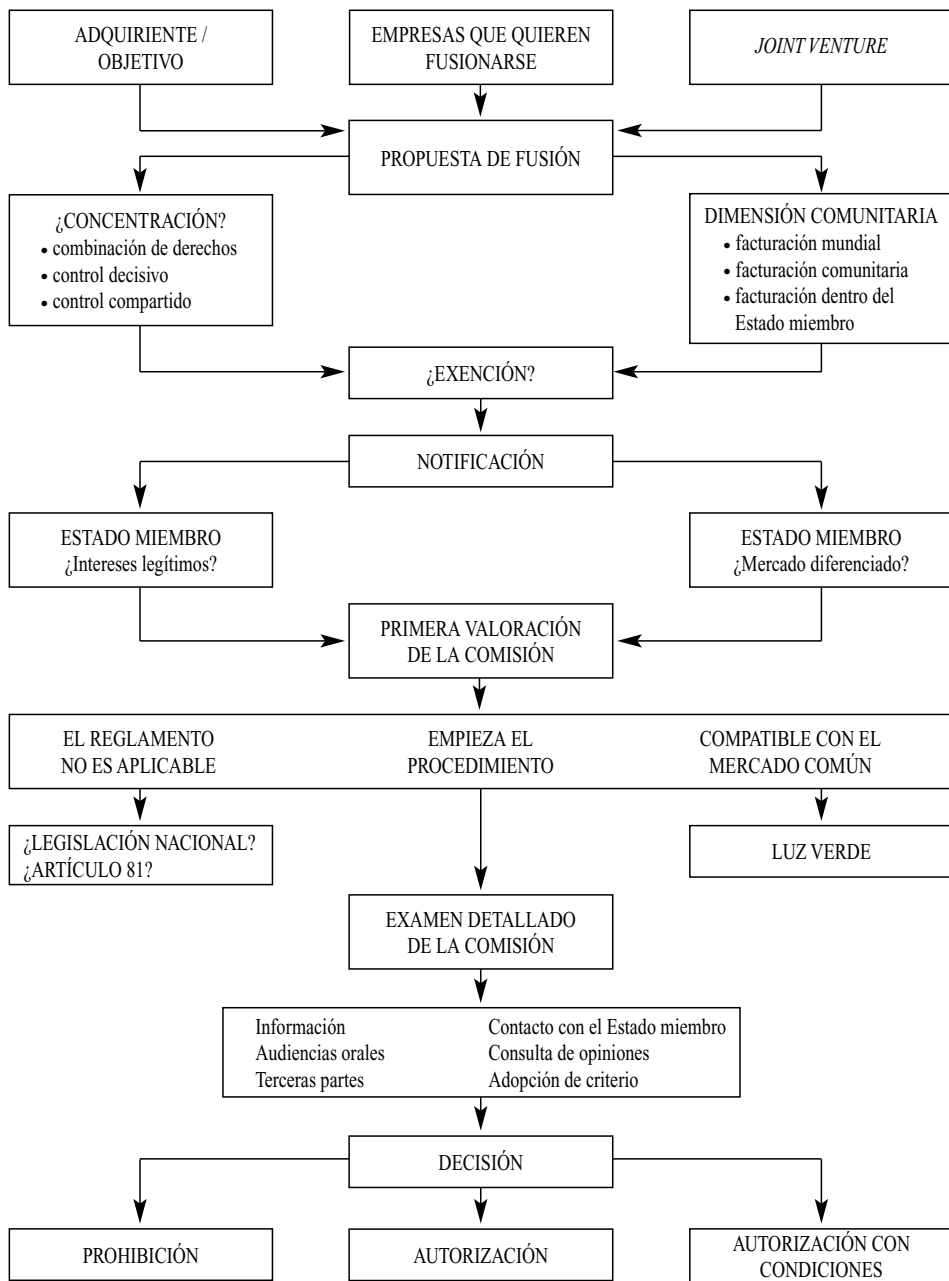
La creación de una política comunitaria de fusiones no sólo tuvo la oposición de los Estados miembros, sino la de grandes empresas que la consideraron una imposición más, de trámites burocráticos complejos. Con todo, los sucesivos comisarios de Competencia, Peter Sutherland y Leon Brittan, se propusieron hacer funcionar el sistema. El actual Reglamento de Control de Concentraciones fue finalmente aprobado bajo el mandato de Leon Brittan.

La ausencia de notificación o el incumplimiento de las condiciones puede acarrear multas.

Brittan era muy consciente de las objeciones de las empresas y, cuando el Reglamento entró en vigor, reorganizó la Dirección General de la Competencia creando un Grupo de Concentraciones. Al estudiar una concentra-

Cuadro 4.3

REGLAMENTO DE CONTROL DE CONCENTRACIONES DE LA CE



ción, dicho grupo se compromete a emitir una opinión vinculante al cabo de tres meses. Con todo, su papel es también preventivo, como el de toda política de la competencia. Todas las fusiones que puedan verse afectadas por el Reglamento comunitario deben ser remitidas a dicho grupo. Si la concentración es aceptable, puede ser autorizada directamente o sometida a condiciones (véase cuadro 4.3). (Un procedimiento similar se aplica en el caso de acuerdos, como las *joint ventures*, que tienen las mismas repercusiones sobre la propiedad que una fusión.)

Umbrales

Se considera que una fusión es suficientemente importante como para tener «dimensión comunitaria» si el volumen de facturación mundial resultante supera los 5 billones de ecus. Además, el volumen de facturación conjunto de al menos dos de las empresas debe ser superior a los 250 millones de ecus. El reglamento de concentraciones de la UE no se aplica si cada una de las empresas afectadas alcanza como mínimo dos terceras partes de la facturación en un solo Estado miembro, que resulta ser el mismo.

4.4. La política de la competencia: las autoridades de la UE y las de los Estados miembros

Al considerar la interacción entre la política de la competencia de la UE y las leyes de los países miembros, es interesante analizar las políticas y las autoridades competentes de los Estados miembros más importantes. En 1999, la Comisión dio a conocer unas propuestas para rehacer el equilibrio entre el poder de la UE y el de los Estados miembros. El debate sigue vigente.

A continuación ofrecemos una breve descripción de los casos de Francia, Alemania, España y el Reino Unido. No es nuestro objetivo describir exhaustivamente los sistemas nacionales, sino simplemente explicar la organización y los procedimientos para controlar la competencia. Nos centramos también en los aspectos que interfieren con la UE o que pueden parecer excepcionales a las empresas de otros Estados miembros.

Francia

El ministro de Economía tiene la responsabilidad del control de la competencia y de las concentraciones. Puede obtener asesoramiento del Consejo de la Competencia, una organización casi no gubernamental (QUANGO) que incluye a «representantes de los sectores económicos más importantes y otras personas competentes», así como jueces y abogados. El Consejo de la Competencia también puede ser consultado directamente por las empresas que se consideren víctimas de prácticas anticompetitivas y puede llevar a cabo sus propias encuestas.

La aplicación está en manos de la DGCCRF, conocida comúnmente como «Repression des Fraudes», que forma parte del Ministerio de Economía. Entre otras obligaciones, es responsable del seguimiento de los mercados a fin de detectar comportamientos anticompetitivos.

Las leyes fueron codificadas en su mayoría en 1986 y son, en muchos aspectos, paralelas a los artículos del Tratado de la UE: prohibían cárteles y repartición del mercado, así como cualquier fusión que diera lugar a una concentración excesiva. Una diferencia importante es que la notificación previa de las partes implicadas no era obligatoria.

Algunos de los aspectos más inusuales de la ley francesa no fueron codificados en 1986 y son considerados acciones civiles (o, en algunos casos, delictivas) ante los tribunales. Como ocurre en otros sistemas nacionales, ello supone para el demandante la posibilidad de obtener una indemnización por los daños. Algunas «prácticas francesas» son:

Negativa a vender. Constituye una infracción delictiva si el proveedor se niega a vender a un consumidor, y civil si ello ocurre entre dos comerciantes (aunque, en este caso, bajo determinadas circunstancias, puede ser considerado «razonable»). Dicha ley ha provocado muchos conflictos entre los fabricantes y las cadenas de distribución, aunque su efecto es mitigado por el hecho de que el detallista también comete una infracción si **vende por debajo del precio de coste**. Por otro lado, se prohíbe la **indicación de precios de reventa** por parte del fabricante.

La discriminación entre clientes está prohibida. Dicha prohibición se refuerza por medio de la obligación legal de facilitar bajo demanda una

lista de precios que debe incluir todos los descuentos y reembolsos. En 1995, los tres proveedores más importantes de detergentes y una de las cadenas de supermercados más grandes recibieron considerables multas cuando se comprobó que los fabricantes les habían ofrecido descuentos secretos.

La competencia desleal es un concepto muy francés (aunque existe una ley parecida en Bélgica). Básicamente prohíbe al suministrador hacer comentarios despreciativos sobre un competidor o su producto. El resultado ha sido la prohibición de la publicidad comparativa.

Una última peculiaridad del sistema francés es que se prohíben los **regalos** a los consumidores. Los profesionales del marketing de bienes de consumo saben que es prácticamente imposible organizar una promoción que pueda funcionar legalmente en toda la UE. La prohibición francesa de los regalos es uno de los numerosos obstáculos.

Alemania

Al ser Alemania un Estado federal, la regulación de la competencia, como ocurre con los demás poderes legales, es compartida por el Gobierno federal y los *länder*. **La Oficina Federal de los Cárteles (Bundeskartellamt)** tiene jurisdicción sobre cualquier situación que afecte a más de un *land* y, en la práctica, tiene mucho poder. La OFC es formalmente una sección del Ministerio de Asuntos Económicos, aunque desde su sede en Berlín (más que desde Bonn) disfruta de una gran autonomía. Como su nombre indica, su interés principal son los acuerdos «horizontales», ya sean cárteles o concentraciones. La ley alemana tiende a ser menos estricta en cuanto a los acuerdos «verticales» (acuerdos entre proveedores y distribuidores, por ejemplo). En el campo «horizontal», la ley alemana es muy amplia, y por lo tanto podría ocurrir que algunos pactos autorizados por la UE no tengan luz verde en Alemania. La práctica general es que no se persigue a las empresas implicadas en dichos pactos.

Es obligatorio **registrar una concentración antes de que se produzca**, con el umbral fijado en los 2 billones de marcos alemanes de facturación mundial.

Un planteamiento especialmente alemán deriva de la noción de «oligopolio»: un reducido número de empresas es «dominante» si controla una gran parte del mercado (el 33,3% si se trata de una empresa, el 50% si son tres o el 66,6% si son cinco). Ello no constituye una infracción por sí mismo, como tampoco lo es para la UE, pero todo comportamiento que pueda ser interpretado como un «abuso» será inspeccionado de cerca. Un tipo de queja relativamente frecuente contra las posiciones de oligopolio en Alemania, y también en el Reino Unido, es la que se basa en el hecho de que es muy duro para un nuevo competidor alcanzar una cuota de mercado suficiente debido al gran despliegue de publicidad y al gasto que requieren las promociones.

Aunque la legislación de la competencia es muy estricta allí donde se aplica, **muchas actividades quedan exentas**, especialmente el transporte y el suministro de energía. Se dice que la misma OFC está utilizando legislación de la UE para intentar introducir principios competitivos en estos sectores tan importantes.

Los alemanes también cuentan con una ley de contenido amplio contra la «**competencia injusta**», que prohíbe una serie de prácticas como la de copiar productos de otras empresas, y otras que afectan a la relación entre proveedores y consumidores (por ejemplo, publicidad destinada a niños que fomenta el instinto de apostar).

Una última limitación a la competencia, que ha sido objeto de un intenso debate político en Alemania, son los **estrictos horarios comerciales**, aunque, durante los años noventa, se ha producido cierto relajamiento.

España

La ley española sobre la competencia sigue estrictamente el Tratado de la UE. Se prohíben los cárteles, los abusos de la posición dominante, las ayudas estatales ilegales y las fusiones que se traducen en una concentración excesiva.

Existen dos **organismos legislativos** responsables del seguimiento y el cumplimiento de la ley de la competencia: son el Tribunal de Defensa de la Competencia («TDC») y el Servicio de Defensa de la Competencia («SDC»). El TDC, cuyos miembros son nombrados por el Gobierno, ejerce las funcio-

nes de asesorar, arbitrar y regular, y puede imponer sanciones y otorgar exenciones individuales. El SDC tiene las funciones de investigación y seguimiento. Los tribunales ordinarios también pueden dictar sentencias relativas a la competencia, como la de declarar nulos e inválidos aquellos acuerdos que la restringen. El demandante estará particularmente interesado en recurrir a los tribunales ordinarios para reclamar compensación por daños y perjuicios.

El **procedimiento** (excepto en el caso de las concentraciones) lo inicia el SDC, por iniciativa propia o a instancia de las partes interesadas. El SDC puede llevar a cabo investigaciones sobre la marcha, como por ejemplo, enviando investigadores a la empresa sin notificación previa. Ésta se puede negar a someterse a la investigación sólo en el caso de que no exista una orden judicial. Los investigadores tienen amplios poderes, entre ellos la posibilidad de retener los libros de la empresa por un período máximo de 10 días. El SDC manda el expediente, con sus conclusiones y la valoración correspondiente, al TDC. Éste puede convocar nuevas audiencias u obtener más pruebas; las partes interesadas pueden archivar las acusaciones. El TDC tiene el poder de dictar medidas provisionales, como la de pedir garantías para asegurar posibles pérdidas. La decisión del TDC se puede recurrir ante los tribunales administrativos.

En cuanto a las **prácticas concertadas y al abuso de la posición dominante**, la ley española coincide con la de la UE. No obstante, a diferencia de las autoridades comunitarias, el TDC estima que los sistemas de distribución selectiva restringen la competencia y merecen por lo tanto una exención individual.

Las mismas exenciones por categorías establecidas actualmente por los reglamentos de la UE se pueden aplicar en España mientras no afecten al mercado interno. Las exenciones individuales o por categorías se conceden con criterios similares a los de la UE. Son ejemplo de las mismas, las mejoras en la producción o en la distribución, el progreso técnico o económico, la promoción de exportaciones, la conciliación entre oferta y demanda, etc.

Una modificación a la ley de la competencia aprobada en diciembre de 1999 proporciona una serie de medidas que contribuyen a contrapesar el poder de las grandes empresas de distribución. Se prohíbe el **abuso de la**

dependencia de clientes y proveedores, incluyendo la petición de descuentos y otros beneficios poco comunes en el mercado y el cese de relaciones comerciales con menos de seis meses de preaviso.

También se prohíben las **prácticas de competencia desleal**, en tanto que restricciones ilegales a la competencia, que provocan serias distorsiones a la competencia y afectan al interés público.

Las concentraciones deben notificarse obligatoriamente al SDC si superan una cuota de mercado del 25% o los umbrales de facturación. La notificación se debe producir antes de celebrarse la operación. Si el SDC tiene objeciones, deberá remitirlas al TDC a través del ministro de Economía y Finanzas en el plazo de un mes. El TDC dispone de dos meses para elevar su informe al Gobierno. Éste dispone de un mes para tomar una decisión final, ya sea para aprobar o rechazar la operación. También puede someterla a determinadas condiciones. Si las autoridades competentes no adoptan una decisión sobre el asunto dentro de los plazos establecidos, ello implicará la aprobación tácita de la transacción.

El Reino Unido

El sistema del Reino Unido para regular el comportamiento anticompetitivo es el más complicado de Europa. Existen dos poderosos organismos legislativos, además del «President of the Board of Trade» (secretario de Estado), quien tiene considerables facultades discrecionales cuando se trata de aceptar las conclusiones de dichos organismos y emprender las actuaciones correspondientes.

La Office of Fair Trading (OFT) controla los acuerdos comerciales que contienen restricciones relacionadas con la competencia, así como las concentraciones y otras prácticas anticompetitivas. Es obligatorio registrar determinados acuerdos restrictivos, bajo sanción de multas considerables para quienes no lo hagan. Dicha obligación no sólo depende del umbral de facturación, sino de un conjunto complejo de reglas. La mayoría de los casos relacionados con la competencia son investigados por la OFT, encabezada por un Director General (DGFT).

La Comisión de Monopolios y Fusiones (Monopolies and Mergers Commission, MMC) es un organismo casi judicial que informa a la OFT y al secretario de Estado. Si el DGFT cree que se debe investigar una concentración, deberá someter el caso al MMC, que llevará a cabo una investigación y publicará los resultados. Se dice que un monopolio es «simple» cuando la cuota de mercado de una empresa supera el 25%, y que es «complejo» cuando varias empresas, cuya cuota de mercado supera el 25%, emprenden prácticas similares. Así pues, el concepto de «monopolio complejo» es más amplio y más confuso que en Alemania. Otra diferencia aparece claramente en los sectores donde se acepta la presencia de monopolios, principalmente los sectores de servicios privatizados. Cada uno de ellos dispone de su propia oficina reguladora (Ofgas, Ofwat, etc.). La función de la MMC es la de supervisión general, determinando si existe controversia objetiva entre la oficina reguladora y la industria.

Si la MMC descubre la existencia de un monopolio y de abuso, su informe contendrá las actuaciones que se recomiendan al secretario de Estado, el cual tiene el poder discrecional para decidir qué es lo que acepta y qué soluciones impone. Las referencias a monopolios comportan a menudo la investigación de toda una industria. Un ejemplo notable fue la investigación de la industria cervecera y su relación con los bares «vinculados». Ello supuso cambios en el centro de casi todas las ciudades y pueblos del territorio.

Actuando por recomendación de la OFT, el secretario de Estado puede someter determinadas fusiones a la investigación minuciosa por parte de la MMC. El umbral puede ser una cuota de mercado conjunta superior al 25%, o cuando los activos brutos adquiridos exceden los 70 millones de libras. No hay obligación de preaviso, pero la OFT tiene derecho a remitir una transacción en el plazo de seis meses, lo que prolonga la incertidumbre. Las posibles fusiones podrán remitirse a la OFT, que emitirá un «informe confidencial» (indicativo, pero no vinculante para las autoridades). Con el fin de incrementar la seguridad, las partes pueden buscar una «resolución rápida». Un requerimiento de este tipo, sin embargo, debe producirse después de anunciar la fusión propuesta, y luego la OFT dispone de 20 días para responder –un problema serio dada la rapidez con que tienen lugar las fusiones y las adquisiciones.

En cualquiera de estos procedimientos, el secretario de Estado puede exigir un compromiso de las partes, por ejemplo, que ellas mismas desinvirtan en ciertos negocios.

Hay dos normas internas que afectan al comportamiento competitivo de las empresas. La primera es la prohibición de imponer **precios de reventa**, que se remonta a 1964, y que se aplica estrictamente. La segunda es que las **prácticas anticompetitivas** pueden ser investigadas y prohibidas de acuerdo con la Ley de la Competencia de 1980. La OFT, la MMC y el secretario de Estado se encargan de hacer cumplir esta ley, que les permite unos criterios amplios para decidir sobre «qué es un comportamiento anticompetitivo». En su informe anual podemos encontrar las claves para comprender la evolución de sus ideas.

4.5. La política de la competencia: la dimensión internacional

El espacio económico europeo

Noruega, Islandia y Liechtenstein, como miembros del EEE, están sometidas a normas similares, prácticamente equivalentes a las disposiciones de la UE en materia de competencia. La Comisión y la Surveillance Authority de la EFTA (ESA) se encargan conjuntamente de velar por su cumplimiento. Los once países que están negociando la adhesión a la UE tienen todos ellos Acuerdos de Asociación («Acuerdos Europeos»). Por medio de estos acuerdos, alineándose con el «acquis communautaire», acercan su propia legislación sobre la competencia a la práctica de la UE.

Aplicación a las empresas de fuera de la UE

Si la Comisión considera necesario actuar en materia de competencia en el interior de la UE, lo hará contra las empresas afectadas, aunque sus respectivas empresas matrices se encuentren fuera de la UE. La empresa sueca Tetrapack pagó una considerable multa cuando aún no era miembro de la UE. En 1998, Boeing y McDonnell Douglas, ambos fabricantes de aviones americanos, se fusionaron. La Comisión no tuvo ninguna duda de que,

dado el negocio que ambas habían hecho en Europa, su actuación debía ser sometida al control de la UE.

Comparación entre la legislación de la UE y la de los Estados Unidos

El control de la competencia a escala mundial: la OMC

El desarrollo de las políticas comerciales mundiales sigue el de la UE: a medida que se derriban barreras al comercio internacional, se hacen más evidentes las distorsiones causadas por los comportamientos anticompetitivos, y crece la necesidad de disponer de políticas comunes. Los orígenes de los conflictos en el terreno de la competencia internacional son ya lejanos. En el seno del GATT se produjo, durante veinte años, una lucha entre los EE.UU. y la UE sobre las subvenciones satisfechas por cuatro Estados miembros al consorcio Airbus. Ambas partes han encontrado un *modus vivendi* en las subvenciones a la industria aeronáutica. En el contexto del Diálogo Empresarial Transatlántico, su objetivo es alinear las medidas para el cumplimiento de la política de la competencia. Dichas discusiones bilaterales podrán ser sustituidas por un sistema internacional, desde el momento en que la política de la competencia figura como uno de los nuevos temas propuestos para la «Ronda del Milenio» de la OMC, actualmente en suspenso.

4.6. ¿Crear problemas o evitarlos?: cómo hacer valer sus derechos comerciales y evitar problemas

¡Consiga un buen abogado!

La legislación sobre la competencia es muy compleja y la letra pequeña es muy importante. Excepto, quizá, la fase inicial de consultas, éste no es un campo en que el empresario pueda andar solo. Incluso entre los juristas es considerado como un área del derecho altamente especializada. Tanto si es usted el demandante como el objeto de una queja, será imprescindible buscar asesoramiento legal especializado.

Hacer valer sus derechos

Aunque en muchas jurisdicciones, especialmente en el Reino Unido, las autoridades responsables del cumplimiento de la ley deben vigilar los comportamientos anticompetitivos en los mercados, la mayoría de las actuaciones en materia de competencia son resultado de quejas presentadas por competidores perjudicados. Si percibe que su competidor está actuando de manera desleal, vale la pena comprobar si se trata de una infracción. Es recomendable tener siempre presente la posibilidad de dialogar y de llegar a un compromiso con el infractor para resolver el problema. Una vez que se ha formalizado la queja, se ha entrado en un proceso largo, complejo y, probablemente, caro, en el que es casi seguro que el acusado tratará de defenderse.

Ejemplo

Los mensajeros y los monopolios postales europeos

Difícilmente se puede viajar por una de las transitadas carreteras de Europa sin reparar en los mensajeros que zigzaguean por entre el tráfico con sus motos. El derecho a estar ahí es en parte resultado de una campaña de diez años que reunió a los servicios de mensajeros en contra de los monopolios de correos europeos. El abogado que los representaba, comentando sus relaciones con la DGIV, afirmó:

«...aunque sabíamos que era legalmente posible, de acuerdo con la legislación comunitaria, formalizar una queja contra las administraciones de correos, no lo hicimos. Llegamos a la conclusión de que, en aquel momento (1982), una queja formal uniría a todas las administraciones postales contra el sector de la mensajería antes de conseguir un papel reconocido dentro de la economía de la Unión [...]. No queríamos iniciar una acción legal hasta que la legislación no fuera más clara.» De hecho, los mensajeros trabajaron estrechamente con la DGIV, suministrándole información y análisis económicos, y avanzaron considerablemente durante un período de seis años hasta que, en julio de 1988, formalizaron su primera queja.

Buscar el remedio legal

Supongamos que estamos ante un caso «europeo». Si el diálogo informal no conduce a un cambio en el comportamiento de su competidor, puede decidir, tras haberse asesorado legalmente, emprender acciones legales. Como ya se ha dicho, es cada vez más probable que se le aconseje hacerlo ante los tribunales de su país. Para simplificar, no vamos a examinar aquí con detalle todo el proceso.

Presentación de quejas ante la Comisión

Se puede hacer simplemente a través de una carta, pero la Comisión ha preparado una serie de formularios que servirán de ayuda al demandante proporcionándole la información necesaria. En cualquier caso, la queja debe dirigirse a: Dirección General de la Competencia, 200 rue de la Loi, B-1049 Bruselas. La Comisión acusará recibo y la remitirá a la unidad correspondiente, que iniciará el proceso de investigación. Si la Comisión resuelve en su favor, es muy probable que la otra parte recurra ante el Tribunal de Primera Instancia, por lo que el proceso completo podría tardar dos años en resolverse. Existen varias posibilidades de soluciones parciales en las que la Comisión exigirá compromisos y/o declaraciones que las partes estarán dispuestas a aceptar.

4.7. Evitar problemas

¿Cómo puede estar seguro de que su empresa no será objeto de una «inspección por sorpresa» como la mencionada al principio de este capítulo? No se trata sólo de evitar un comportamiento anticompetitivo, sino de que se vea que lo hemos hecho. Es esencial que los ejecutivos de más alto nivel entiendan las implicaciones de una política de la competencia y den instrucciones que sean vinculantes a todos los niveles. Éstas deben incluir una lista de sanciones para aquellos directivos que las contravengan. Como toda política coercitiva, sólo será efectiva si las sanciones se aplican cuando haya justificación para ello. Después de todo, es posible, aunque poco probable, que en las grandes empresas los ejecutivos más veteranos no estén al corriente de algunas de las actuaciones de sus subordinados más jóvenes.

«Evitar el comportamiento anticompetitivo» puede parecer simplista dada la complejidad de algunas normas contra la concentración. En este sentido, un buen abogado especializado en el tema de la competencia nos puede ayudar considerablemente, no sólo asesorando, sino también llevando a cabo, bajo encargo, una «auditoría» de las operaciones de la empresa. Dicha auditoría proporcionará asesoramiento en las áreas más intrincadas, y posiblemente recomendará consultas o notificaciones. Sin duda alguna, también comprobará que no circule ni se archive material que pueda parecer ofensivo (por ejemplo, es muy fácil encontrar en empresas con un marketing agresivo documentos de los responsables de publicidad donde se dice que están ahí para «dominar» un mercado concreto).

¿Y qué pasa si sucede lo peor? Si se trata de una empresa bien gestionada, seguramente recurrirá a los procedimientos correctos para afrontar la crisis. Uno de ellos consiste en dar instrucciones claras a los empleados de primera línea (repcionistas, porteros, personal de seguridad) para tratar con los encargados de la inspección.

«Instrucciones en caso de inspección por sorpresa»

Cuando los hombres duros de la Competencia llaman a la puerta de una empresa a las nueve de la mañana, raramente es el director general quien los recibe. Un buen plan de actuación debería incluir una carpeta muy útil que se guardará en recepción... que contenga instrucciones sencillas sobre qué identificación deben pedir a los visitantes inesperados, las personas de la empresa o asesores que hay que llamar inmediatamente, y lo que deben o no deben esconder a los funcionarios de la Comisión mientras esperan que llegue algún responsable. Esto se completará con una lista de control más exhaustiva para los directivos que se hagan cargo de la situación a partir de aquel momento.

V. La política comercial exterior

En el área del comercio las instituciones europeas no sólo están dispuestas a escuchar a los sectores económicos, sino que necesitan información sobre los diversos intereses comerciales para poder actuar. Esto se aplica en los dos sentidos: a la apertura de mercados de países terceros a las exportaciones de la UE y al control de las importaciones que pueden perjudicar a los sectores económicos de la UE.

En cuanto a la apertura de mercados, uno de los funcionarios responsables del tema en la Comisión comentaba: «No compraré ningún billete de avión para alguien de mi equipo a no ser que sepa que existe una compañía comunitaria que se beneficiará directamente». Por lo que se refiere al control de las importaciones, la conexión es aún más directa y, de hecho, constituye un requisito legal. Para que la Comisión pueda emprender procedimientos antidumping debe existir una queja del sector que demuestre que se han producido perjuicios, y en la que se argumente la existencia de abuso, lo que será objeto de investigación.

¿Una política exterior común?

Desde la ratificación del Tratado de Amsterdam se ha avanzado hacia una política exterior y de seguridad común, aunque se está lejos de haber alcanzado los objetivos. De hecho, la Comisión, en nombre de los Estados miembros, ha estado dirigiendo un aspecto importante de la política exterior, la política comercial común, desde la firma del Tratado de Roma y, en los

últimos quince años, su eficacia ha aumentado considerablemente. Se basa en los artículos 131 y 133 del Tratado:

Artículo 131

Mediante el establecimiento entre sí de una unión aduanera, los Estados miembros se proponen contribuir, conforme al interés común, al desarrollo armonioso del comercio mundial, a la supresión progresiva de las restricciones a los intercambios internacionales y a la reducción de barreras arancelarias.

Artículo 133

1. La política comercial común se basará en principios uniformes, particularmente por lo que se refiere a las modificaciones arancelarias, la celebración de acuerdos arancelarios y comerciales, la consecución de la uniformidad de las medidas de liberalización, la política de exportación, así como las medidas de protección comercial, y, entre ellas, las que deban adoptarse en caso de dumping y subvenciones.

2. Para la ejecución de esta política comercial común, la Comisión presentará propuestas al Consejo.

3. En el caso de que deban negociarse acuerdos con uno o varios Estados u organizaciones internacionales, la Comisión presentará recomendaciones al Consejo, que la autorizará para iniciar las negociaciones necesarias.

La Comisión llevará a cabo dichas negociaciones consultando a un Comité especial, designado por el Consejo para asistirle en dicha tarea y en el marco de las directrices que el Consejo pueda dirigirle.

4. En el ejercicio de las atribuciones que le confiere el presente artículo, el Consejo decidirá por mayoría cualificada.

Las negociaciones que lleva a cabo la Comisión en nombre de los Estados miembros están, pues, sujetas al mandato de sus representantes en el Comité 133, que se reúne semanalmente los viernes.

Al negociar en nombre de los Estados miembros, la Comisión ejerce su función de «representación». También tiene el deber, como «guardiana del Tratado», de preservar su derecho exclusivo de negociar según el artículo 133.

Ejemplo

El acuerdo sobre telecomunicaciones entre Alemania y los EE.UU.

En 1993, Alemania suscribió un acuerdo bilateral sobre telecomunicaciones con los Estados Unidos, lo que propició una dura carta del comisario de Comercio, Sir Leon Brittan. Alemania reconoció los derechos de la Comisión y modificó consiguientemente su posición.

Para las empresas es importante tener esto presente. Grandes empresas que tienen buenos contactos con el gobierno de un Estado miembro pueden caer en la tentación de buscar el respaldo en casos comerciales «a través de los canales normales». Este planteamiento puede ser correcto, siempre y cuando se considere al Estado miembro en cuestión un miembro del Comité 133. Cualquier tendencia a actuar bilateralmente será frenada por la Comisión, y respaldada, si se da el caso, por el Tribunal de Justicia (TJ).

El papel del Parlamento Europeo en la política comercial

La mayoría de los instrumentos de la política comercial se aplican siguiendo el «procedimiento de consulta», lo que significa que el Parlamento debe emitir una opinión, pero tiene poderes limitados para llevar a cabo enmiendas. Los acuerdos con otros países que tengan «repercusiones institucionales, presupuestarias o legislativas» caen, sin embargo, en la órbita del artículo 300 (el procedimiento de dictamen conforme, según el cual el Parlamento puede rechazar el acuerdo por mayoría absoluta). Un caso reciente es el intenso y prolongado debate que precedió a la aceptación parlamentaria de la Unión Aduanera con Turquía.

El comité parlamentario responsable de los asuntos comerciales es el número 8: Relaciones Económicas Exteriores; presidente: Carlos Westendorp, un socialista español.

La Comisión Europea: la responsabilidad de la política comercial y de la política económica exterior

En el artículo 133 se definen las responsabilidades de la Comisión, pero es el colegio de comisarios quien decide cómo deben ejecutarse. En la Comisión Prodi, Pascal Lamy es el responsable de la política comercial. En los asuntos que afectan a la agricultura, comparte la responsabilidad con Frans Fischler.

5.1. Instrumentos de la política comercial

Aranceles. Son los instrumentos más corrientes para intervenir en el flujo de mercancías entre países o regiones. Normalmente gravan con un porcentaje el precio de las mercancías que entran al país importador, pero también pueden consistir en una cantidad o impuesto fijo determinado según el peso o el volumen de la mercancía. A los países que han firmado acuerdos de comercio internacional (GATT, actualmente Organización Mundial del Comercio) se les exige normalmente que hagan una «oferta» de reducción de una serie de aranceles y que se comprometan a mantenerlos en el valor acordado, el cual no podrá subir, pero sí bajar como resultado de negociaciones posteriores.

Cuotas. Se trata de restricciones cuantitativas. Por ejemplo, «tantos coches por año». Su aplicación puede estar o no condicionada a posibles variaciones arancelarias. Por ejemplo, el Régimen Comercial de la Banana en la UE permite la importación de una cantidad determinada a un arancel reducido. El importe del arancel se multiplica casi por cuatro para las importaciones que superen dicho límite.

Barreras no arancelarias. Aparte de las cuotas, también constituyen barreras no arancelarias las normas técnicas, las condiciones de etiquetado o las medidas para hacer cumplir la normativa medioambiental. Las restricciones consideradas necesarias para proteger la salud y la higiene también pueden constituir barreras no arancelarias, pero se tratan por separado.

Medidas antidumping y de salvaguarda. El sistema multilateral permite, desde luego, que los países restrinjan sus importaciones cuando su

industria se vea perjudicada, pero sólo en determinadas circunstancias y sujetándose a un control estricto. Las medidas antidumping sirven para evitar que los exportadores amenacen a los mercados exteriores con precios abusivos. Se fundamentan en el principio de que no se puede vender al mercado exterior a precios inferiores a los del mercado interior. Esto parece sencillo, pero en la práctica puede ser extremadamente complejo. Por ejemplo, a causa de las variaciones en las especificaciones y en los conceptos de «precio» que incluyen costes de comercialización. La UE es muy activa a la hora de recurrir a las medidas antidumping en el seno de la OMC (véase el ejemplo posterior).

Los ejemplos que se ofrecen a continuación muestran las diversas medidas antidumping comunitarias, su aplicación específica y las variaciones en su duración.

Ejemplo

Evolución de las medidas antidumping, diciembre de 1995

En un mes tomado al azar, como el de diciembre de 1995, se adoptó una regulación antidumping, se enmendó otra y se retiró una tercera.

Aprobada. Derechos antidumping definitivos sobre importaciones de sulfatos peróxidos (persulfatos) originarios de China.

Enmendada. Derechos antidumping adicionales sobre determinadas balanzas electrónicas originarias de Singapur.

Retirada. Derechos antidumping definitivos sobre importaciones de determinados tubos soldados, de hierro o acero no aleado, originarios de Yugoslavia (excepto Serbia y Montenegro) y de Rumanía, Turquía y Venezuela, respectivamente.

Las cláusulas de salvaguarda permiten que un país imponga restricciones similares al antidumping si las importaciones afectan negativamente a una industria, aunque no exista dumping. Sólo se pueden imponer durante un período de tiempo limitado, suficiente para facilitar la reestructuración del sector afectado.

Zonas grises. En la medida que crece la eficacia del sistema de comercio mundial, resulta más difícil para los países imponer restricciones efectivas. Cuando razones políticas internas ejercen presión en sus países para que impongan restricciones, éstas, cada vez más, resultan «voluntarias». Ejemplos de estos regímenes «voluntarios» son los acuerdos suscritos en los años ochenta y noventa entre los fabricantes japoneses de automóviles y los norteamericanos, por un lado, y los japoneses y los de la UE, por el otro, para restringir sus exportaciones. Un acuerdo «voluntario» de alcance internacional, el Acuerdo Multifibras, se ha incorporado recientemente en el sistema general de comercio, un paso, según la opinión de los librecambistas, hacia su retirada definitiva.

Ejemplo

El acuerdo entre Japón y la UE sobre importación de vehículos

Antes de 1992, todos los miembros de la UE imponían cuotas a las importaciones de vehículos japoneses, que podían ser desde muy restrictivas (Italia) a considerablemente liberales (Portugal). Con la abolición de las fronteras internas ya no era posible mantener en vigor dichas cuotas. Hacía falta, pues, encontrar una solución. Ésta llegó con el acuerdo entre la UE, representada por la Comisión, y el Ministerio de Comercio e Industria del Japón, según el cual los fabricantes japoneses se impondrían el límite del 12% del mercado comunitario en 1991, límite que crecería hasta el 16% en 1999, asumiéndose que tras esta fecha desaparecerían las restricciones. Dichos acuerdos «voluntarios» pueden funcionar bien. En este caso, tal como comentaba el secretario general de la Asociación de Fabricantes Europeos de Automóviles:

«El pacto no tiene fundamento legal; no se trata de un acuerdo legal, es un compromiso sobre la progresiva apertura del mercado de automóviles más importante del mundo. El hecho de que no tenga una base legal es quizás el mejor motivo para que sea respetado; ambas partes están interesadas en que funcione.»

Los hechos dieron la razón al señor Lepeu. Cuando la recesión de 1992-93 amenazó al mercado del automóvil de la UE, los japoneses acorda-

ron una reducción proporcional de sus exportaciones con el fin de respetar la cuota de mercado pactada.

Regulaciones de origen. Desde el momento que existe un régimen comercial diferencial, preferencial o restrictivo, establecido legalmente o «voluntario», surgen preguntas relacionadas con las regulaciones de origen. En el caso de un coche moderno, cuyos componentes proceden de centenares de suministradores, fabricados a menudo en países diferentes, ¿qué es lo que determina su nacionalidad? Esta cuestión estuvo a punto de destruir el acuerdo sobre los coches japoneses, debido a la intensa y prolongada discusión sobre los productos de las fábricas «trasplantadas» al Reino Unido y los Países Bajos.

Medidas administrativas. Más extendidas que los acuerdos voluntarios, y mucho más difíciles de identificar y controlar, las medidas administrativas pueden ser extremadamente sencillas. Un ejemplo sería dejar un contenedor lleno de productos perecederos a pleno sol durante los interminables controles administrativos y otro ejemplo mucho más sutil sería la decisión francesa de que todas las importaciones de aparatos de vídeo debían despacharse en una pequeña aduana en Poitiers.

5.2. Aspectos estratégicos de la política comercial

La Organización Mundial del Comercio (OMC)

En el momento de plantear la política comercial, las empresas no sólo deben tener presentes los aspectos tácticos sino también el contexto estratégico. Éste viene condicionado por el desarrollo de las normas de la OMC y por las relaciones de la UE con dicho organismo. Se tiende a considerar la política comercial desde un punto de vista técnico, como si perteneciera al terreno de los expertos en códigos y prácticas aduaneras. Dicha visión es útil y necesaria, pero no nos debe impedir ver «la foto general».

La Organización Mundial del Comercio (OMC) surgió, a principios de 1995, como resultado del acuerdo firmado en Marruecos en abril de 1994, que puso punto final a la «Ronda Uruguay» del GATT.

Artículo II. Ámbito de la OMC

1. La Organización Mundial del Comercio proporcionará el marco institucional común para el desarrollo de las negociaciones entre los miembros de la OMC...

Actualmente, la OMC cuenta con 135 miembros, y entre todos ellos generan más del 90% del comercio mundial. Veintiocho gobiernos, sin embargo, aún permanecen fuera del sistema; entre ellos están Rusia, Ucrania, Bulgaria y China.

Principios y métodos de la OMC

La OMC, igual que su predecesor inmediato, el GATT, tiene el objetivo de liberalizar el comercio entre los países miembros –un ambicioso objetivo, pero no tanto como el del «libre cambio», con el que normalmente se confunde. En general, los tratados aceptan que todos los países controlen el comercio hasta cierto punto. La función de la OMC consiste más bien en establecer un conjunto de normas que le permitan determinar lo que «está bien» en el momento de regular el comercio, y actuar de árbitro entre los miembros en caso de que se alegue incumplimiento de las normas por parte de uno de ellos. Asimismo, periódicamente, intenta asegurar la reducción de barreras. En este sentido, las negociaciones tienen lugar en una serie de «Rondas», entre las cuales la más reciente fue la de Uruguay (1994).

Existen dos tipos de barreras comerciales. La más evidente y fácil de reducir, es la de los aranceles que gravan las importaciones. Asimismo, la OMC pretende ir liberalizando gradualmente las barreras no arancelarias.

Un aspecto de la política comercial común es la existencia de aranceles estándares que gravan las importaciones de países terceros. Naturalmente, no se aplican aranceles a la circulación de mercancías entre los Estados miembros de la UE.

La nación más favorecida. El principio primordial de la OMC es el conocido, algo confusamente, como el de «la nación más favorecida». Éste es importante para garantizar el carácter multilateral de los acuerdos comerciales.

NMF

Nación más favorecida –un principio que obliga a todos y cada uno de los firmantes [...] a garantizar el mismo tratamiento a todos los otros miembros sobre la base de la no discriminación.

El principio del **trato nacional** refuerza la no discriminación. Dicho trato exige que los países no apliquen medidas restrictivas contra las importaciones si no se aplican a los productores nacionales. Por lo tanto, si un país recauda impuestos especiales, se esperará que lo haga aplicando los mismos tipos sobre los bienes importados que los que aplica sobre los productos locales. El régimen fiscal no puede utilizarse en ningún caso de manera discriminatoria.

Ejemplo

Las exportaciones comunitarias de licores a Japón

La OMC falló a favor de la UE en un conflicto con Japón, basándose en el hecho de que el sistema fiscal japonés discriminaba a favor de los licores elaborados con arroz y en contra de los exportados desde Europa, elaborados a partir de cereales y uva.

*Este pequeño ejemplo ilustra el principio del **trato nacional**. También es ilustrativo para las empresas, en tanto que muestra un procedimiento para **abrir mercados**. La Comisión había presentado quejas contra Japón*

como respuesta a las reclamaciones de las asociaciones de productores de whisky escocés y de coñac. Se han producido una serie de ejercicios similares de apertura por parte de la UE y de los Estados Unidos.

Las «nuevas áreas» y el crecimiento en el comercio de servicios

Un ejemplo de desarrollo estratégico es la manera en que la Ronda Uruguay ha ampliado las reglas del comercio multilateral, incluido el principio de «nación más favorecida», hasta contemplar áreas como la agricultura, las medidas que afectan a la inversión relacionada con el comercio (TRIMS, en siglas inglesas), el comercio de la propiedad intelectual (TRIPS) y el comercio de servicios.

Las nuevas áreas son todas ellas importantes, en parte debido a los avances realizados en la reducción de las tradicionales restricciones al comercio de mercancías por la vía de los aranceles y las cuotas. La ampliación también es importante por el crecimiento que ha experimentado el comercio de servicios. El conjunto del comercio internacional está creciendo a un 8% anual, mucho más rápidamente que el PIB, y 2,5 veces más que la tasa de crecimiento más optimista prevista para las economías de la UE. En este contexto, sin embargo, el comercio de servicios está creciendo el doble de rápido que el de mercancías. Este hecho refleja lo que ocurre en las economías de las naciones más desarrolladas, y supondrá un incremento de los debates y los conflictos sobre el comercio de servicios. Con todo, la responsabilidad sobre esta área dentro de la UE no queda muy clara y es probable que evolucione con el tiempo.

Comercio de servicios: responsabilidades divididas en la UE

Tras la ratificación del acuerdo de la Ronda Uruguay por la UE, el Consejo llevó a la Comisión ante el TJ para que dictaminara sobre las responsabilidades en las «nuevas áreas». Aunque los fundadores de la UE fue-

ran unos visionarios, no previeron el importante crecimiento del comercio de servicios. La sentencia del TJ resultó ser un compromiso al dividir la responsabilidad entre la Comisión y los Estados miembros.

Cuando en el contexto de la OMC se emprenden negociaciones sobre los servicios, intervienen la Comisión y los representantes de los Estados miembros. No obstante, se ha convenido que sólo la Comisión habla en nombre de la UE.

Dentro de la Comisión, se produce otra división de responsabilidades en lo que se refiere a los aspectos externos de la política de transporte. En un conflicto sobre la negociación de derechos de aterrizaje, uno de los servicios «más comerciables», la Comisión, en sus discusiones con algunos de los Estados miembros, está representada por Transporte (Loyola de Palacio).

Al presentar un pleito comercial ante la Comisión, hay que tener en cuenta estas dos divisiones para asegurarse en primer lugar de que se dirige al servicio apropiado, y después, porque muchos gabinetes estarán interesados en seguir el curso del expediente cuando llegue el momento de ser aprobado por el colegio de comisarios. Las otras direcciones interesadas en casi todos los temas comerciales son: Empresa (Erkki Liikanen) y Fiscalidad y Unión Aduanera (Pedro Solbes).

La agricultura tras la Ronda Uruguay y la PAC

De todas las nuevas áreas que la Ronda Uruguay sometió al control de las reglas de la OMC, la agricultura es la más controvertida. La mayoría de los países disponen de sistemas especiales para mejorar la situación de los agricultores, como pueden ser las subvenciones, los precios especiales y la protección fronteriza. La UE no es una excepción. Sus medidas en favor del sector agrario están agrupadas todas ellas en la Política Agrícola Común (PAC). No se trata de una política monolítica, pues consiste en una serie de regímenes (por ejemplo, «régimen de productos lácteos», «régimen de la carne de ovino»). Aunque estos regímenes se diferencian en sus mecanismos específicos, comparten un principio común, que consiste en ofrecer a los agricultores un precio garantizado (precio de intervención), independientemente de las condiciones del mercado mundial. Puesto que son pocos los

cultivos por los que los agricultores de la UE obtienen una ventaja diferencial, el precio de intervención tiende a situarse por encima del precio del mercado mundial. Ello implica que deben excluirse las importaciones más baratas, con el fin de mantener el precio garantizado a los agricultores, y que, si la política produce excedentes, habrá que subvencionar las exportaciones. Antes de 1995 se había cumplido el requisito de protección exterior impuesto por la PAC mediante aranceles variables, pensados en todo momento para salvar la diferencia entre los precios de fuera y los de dentro de la UE. Bajo las condiciones del acuerdo de Marrakesh, con el cual concluyó la Ronda Uruguay, todos los países acordaron convertir la protección exterior en **aranceles**, que a su vez se irían reduciendo progresivamente. El valor inicial de los aranceles comunitarios era generalmente alto, aunque no tan alto como el de los países donde las importaciones estaban de hecho prohibidas, como el caso del arroz en el Japón.

La de las subvenciones a la exportación fue una cuestión aún más dura. En el sistema GATT/OMC, todas las subvenciones a la exportación están en principio prohibidas. Los países, sin embargo, coinciden en que sería demasiado perjudicial aplicar una norma de este tipo de manera inmediata. Hay que reducir las subvenciones de manera progresiva a lo largo de un período de seis años, con el objetivo de incorporar gradualmente la agricultura dentro del sistema. Estas medidas son importantes tanto para los empresarios como para los agricultores, teniendo en cuenta que la industria alimentaria es la más importante de la UE, y también muy importante en términos de exportaciones. Ésta compra sus materias primas, ya sean producidas en el país o importadas, a precios de la UE. Cuando exporta necesita una subvención (o restitución) para poder competir en los mercados mundiales. Dicha práctica, sin embargo, ha sido desafiada por otros países, principalmente por Estados Unidos, que fue uno de los ganadores en la «Guerra de la Pasta».

La reforma de la PAC. La PAC fue objeto de una reforma sustancial en la cumbre de Berlín de 1999. Se previó reducir progresivamente, en un período de seis años, los precios de intervención en el régimen de los cereales y en el vacuno, lo que daría lugar a un acercamiento de los precios mundiales y reduciría las tensiones.

El acuerdo GATT sobre medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS)

Un acuerdo de la Comisión de Agricultura del GATT aparentemente técnico resultó ser controvertido. Dicho acuerdo hace referencia a un tipo de barrera no arancelaria que con frecuencia se impone al comercio de productos agrícolas y alimentarios: se trata de las restricciones por razones sanitarias. Parece razonable que el GATT permita a los países hacer lo que sea necesario para proteger la salud, pero es fácil imaginar cómo una medida sanitaria puede ser aprobada para convertirse en un instrumento de protección mediante la prohibición, aparentemente arbitraria, de las importaciones. Para evitarlo, el acuerdo establecía que dichas medidas deben ser «lo menos restrictivas posible para el comercio» y que deben estar diseñadas para afrontar un riesgo científicamente demostrable.

Esta última disposición provocó la enérgica protesta de los grupos de presión medioambientales, cuya voz es cada vez más oída, que temían que fuera utilizada para desafiar las restricciones medioambientales nacionales. En los años noventa, las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) han mejorado considerablemente su organización y eficacia, y siguen haciendo campaña por la preservación del medio ambiente y también presionan a la OMC para que incorpore como fundamentos legítimos para la restricción del comercio a las condiciones laborales y el bienestar de los animales. En 1998, las ONG organizaron con éxito una campaña mundial contra la propuesta de la OCDE sobre un Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI). Fue un magnífico ejemplo del eficaz uso de Internet para hacer presión. Los delegados del AMI presentes en Seattle superaron en número a los funcionarios de los 135 países participantes, en una proporción de 10 a 1, y se manifestaron con mucha fuerza.

Mecanismos de resolución de conflictos

Uno de los aspectos más criticados del sistema del GATT era el método que utilizaba para manejar los conflictos. El acuerdo de la OMC ha reforzado el mecanismo de resolución de conflictos y, concretamente, los firmantes se comprometieron a aceptar las decisiones de los tribunales cons-

tituidos con este propósito. Sin embargo, es importante tener presente que ni el GATT ni la OMC constituyen ningún tipo de tribunal internacional que pueda «condenar» a países. Contrariamente a lo que piensan los defensores del medio ambiente, siempre existe un componente de negociación (véase cuadro 5.1)

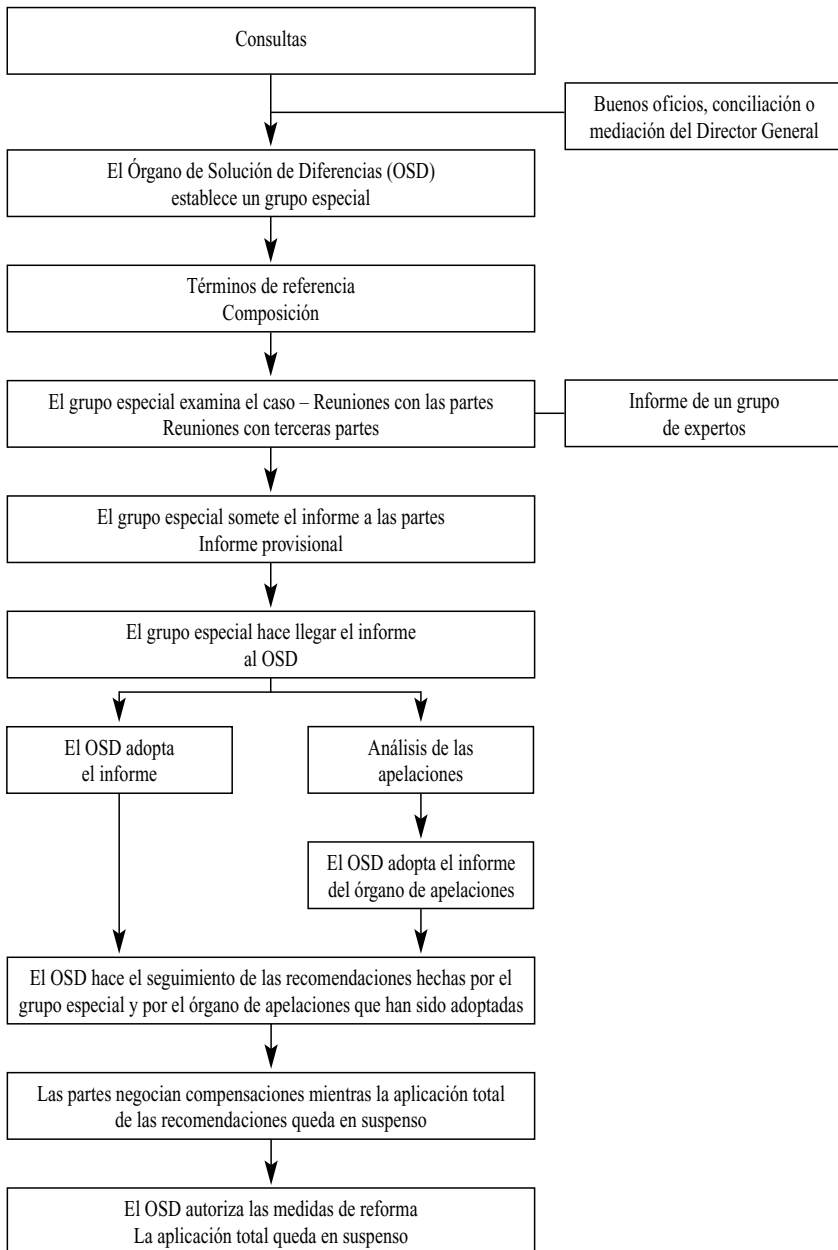
Ejemplo

La prohibición comunitaria a las importaciones de carne vacuna tratada con hormonas

En 1986, la UE prohibió ciertas hormonas utilizadas para incrementar el peso del ganado vacuno. Aparentemente, la actuación fue motivada por las protestas de los consumidores, especialmente importantes en Italia, que se habían reflejado con intensidad en las opiniones expresadas en el Parlamento Europeo (hay que decir que la motivación podía ser en parte económica: en aquellos momentos, la UE estaba financiando una «montaña de carne vacuna» y, por lo tanto, una medida dirigida a reducir la producción de los ganaderos en un 15% tenía que ser bien recibida). En 1988, la prohibición se extendió a las importaciones. Esta ampliación internacional provocó la protesta inmediata de los países productores de vacuno, Estados Unidos y Argentina inclusive. Estados Unidos sostiene que la medida bloquea las importaciones de su carne de vacuno por valor de 100 millones de dólares anuales, y ha impuesto sobretasas a una serie de exportaciones comunitarias hasta alcanzar un valor equivalente.

Estados Unidos entabló un litigio contra la UE en el marco de la OMC. En 1998, este organismo ratificó el dictamen del tribunal especial según el cual las restricciones al comercio impuestas por la UE eran impugnables, porque no estaban basadas en un valoración científica del riesgo. EE.UU. concedió a la UE un período de 15 meses para someterse a lo dispuesto, pero ésta no pudo hacerlo en la medida que lo exigía la OMC, y en consecuencia, Estados Unidos quedó autorizado para imponer las mencionadas sobretasas.

RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS COMERCIALES EN LA OMC



Extraterritorialidad

Este concepto hace referencia a la práctica ejercida por un país de imponer sus propias normas a los demás mediante restricciones comerciales. Dicha práctica ya ha provocado varios conflictos y probablemente causará más en un futuro próximo. Los litigios se producen en cinco ámbitos principales:

- «Salud y Seguridad», como en el ejemplo de la prohibición de hormonas.

- Normas laborales. La utilización de mano de obra infantil y de reclusos fue prohibida en la convención de la OIT, a la que se adhieren todos los miembros de la OMC, aunque supuestamente continúa habiendo casos en algunos países.

- Cuestiones medioambientales. Incluyen la explotación forestal desmesurada e insostenible en Asia y el «dumping medioambiental» por parte de algunas industrias del este y del centro de Europa.

- Cuestiones relacionadas con el bienestar de los animales. Se han producido conflictos graves entre Estados Unidos y México en relación con la captura de delfines en la pesca del atún, y con Tailandia, respecto a la captura de tortugas en la pesca de gambas. Otro conflicto, entre la UE, Estados Unidos y Canadá, hacía referencia al uso de trampas para cazar animales.

- Conflictos políticos. Por ejemplo, el reciente «proyecto de ley sobre la democracia en Cuba», por el cual quedaría prohibida la importación de cualquier producto que contuviera azúcar si el gobierno del país al que pertenece el exportador no estuviera dispuesto a certificar que el azúcar no procedía de Cuba. La UE amenazó con iniciar un litigio en el seno de la OMC, pero ambas partes llegaron a resolver el problema bilateralmente.

Ejemplo

El conflicto «atún-delfines» entre EE.UU. y México

En 1992 se aprobó en EE.UU. la Ley de Protección de los Mamíferos Marinos, que especificaba el número de delfines que se podían capturar con

las redes utilizadas para pescar atún. Según una disposición de la ley, se impondrían sanciones a los países que contravinieran dichos límites. Casi inmediatamente se emprendió una acción contra México. En el dictamen del tribunal especial constituido para resolver el conflicto, se establecía claramente que una extraterritorialidad de este tipo contravenía las reglas del comercio mundial (el conflicto entre los dos países no se resolvió nunca, y quedó subsumido en las negociaciones más generales para la firma del NAFTA.)

El control del comercio de armas

Las empresas de la industria de defensa deben ser conscientes de que los gobiernos prefieren limitar las exportaciones a destinos considerados como «seguros» o amistosos. Sin embargo, las restricciones al comercio de armas afectan a una gama mucho más amplia de empresas, la mayoría pertenecientes a la industria de alta tecnología, debido al concepto de «uso dual», ya sea con un propósito pacífico o bélico.

Apertura de mercados

Un ejemplo de política comercial agresiva son las medidas de apertura de mercados que Estados Unidos, y más recientemente, y de forma progresiva, la UE, aplican a países terceros. El Congreso de Estados Unidos aprobó la ley 301, y reforzó su aplicación en la «Super 301». Dichas leyes obligan al presidente a aplicar represalias contra países que supuestamente restringen el comercio de EE.UU., y que no han conseguido solucionar el problema rápidamente después que han sido advertidos. En el caso de la UE, en febrero de 1996, la Comisión publicó su propia «Estrategia de acceso a los mercados» (COM (96) 53). Aun siendo menos preceptiva y draconiana que la ley norteamericana, se fundamenta en la misma metodología: identificar las barreras que impiden a los agentes comerciales de la UE acceder a mercados prometedores y utilizar luego una serie de mecanismos para la apertura de mercados. Dicho proceso se inicia normalmente como si se tratara de una negociación bilateral. Es importante que el proceso no se detenga aquí, ya que existe el

riesgo de que países más poderosos, con capacidad para desplegar una gama completa de instrumentos de política comercial, acaben estableciendo una serie de acuerdos que los favorezcan, en detrimento del principio de «nación más favorecida». Ésta fue de hecho la crítica que la UE dirigió a Estados Unidos por el uso (o la amenaza) de procedimientos de la ley 301 contra Japón, alegando que ello podía favorecer a las importaciones japonesas de productos norteamericanos en perjuicio de otros países.

Ejemplo

Estados Unidos/Japón y los copyrights en la música pop

En EE.UU., los copyrights de la música tienen vigencia hasta pasados 50 años de la muerte del compositor. Dicho período es el mismo para muchos países. En Japón, hasta hace poco, la protección de los copyrights se limitaba tan sólo a 20 años. Las familias de las estrellas de los años cincuenta y sesenta, como la de Buddy Holly, se quejaron de que en Japón se estaban produciendo cintas y CD sin pagar derechos de autor. La queja se convirtió en una cuestión de debate para la 301, un ejemplo interesante de conflicto surgido del comercio en una nueva área. El conflicto se resolvió rápidamente por medio de otro acuerdo voluntario.

El desarrollo de la OMC

Una innovación en el sistema consiste en el acuerdo de los ministros de comercio de los países miembros a reunirse como mínimo una vez cada dos años (se acusaba al GATT de falta de implicación ministerial). La primera reunión se celebró en Singapur en diciembre de 1996. La segunda tuvo lugar en Ginebra en 1998, aunque fue sobre todo una celebración protocolaria con motivo del cincuentenario del GATT. La tercera reunión ministerial, celebrada en Seattle en 1999, tenía el ambicioso objetivo de iniciar una nueva «Ronda». La iniciativa quedó frustrada en parte debido a las acciones de una alianza de ONG. Con todo, continuarán las negociaciones sobre una futura liberalización más profunda del comercio en las áreas de agricultura y servicios.

Además de proceder a una revisión general del funcionamiento de la organización, los ministros pueden proponer pasos concretos para incorporar nuevas áreas al sistema multilateral. La más significativa surge del debate sobre **comercio y medio ambiente**. En el marco del acuerdo de Marrakesh se creó una comisión para trabajar en dicha área, pero aún está en pañales. Como toda la regulación medioambiental, tiene gran trascendencia para las empresas. Otras áreas de «comercio y...» son:

- **Inversión.** Es importante para las empresas, puesto que, debido a los procesos modernos de fabricación y a las economías de escala, es improbable que la totalidad de componentes de un producto complejo o una serie de mercancías para el consumo puedan producirse en un mercado. Cada vez más, comercio e inversión serán vistos como complementarios, más que como alternativos.

- **Normas laborales.** Forman parte de un viejo debate que surge en el mismo inicio de la política comercial, en que los trabajadores mejor pagados de los países ricos pedían la protección de los peor pagados en los países en vías de desarrollo. El sistema multilateral no permite la adopción de medidas por este motivo.

- **Competencia.** Tal como sucede en el seno de la UE, a medida que se reducen o desaparecen otras barreras, gobiernos y empresas son cada vez más conscientes de las distorsiones causadas por una política de la competencia desequilibrada. Un ejemplo es el prolongado conflicto entre la UE y Estados Unidos respecto a las ayudas estatales y las subvenciones en la industria aeronáutica civil.

5.3. Otras obligaciones del Tratado

La Convención de Lomé

Un ámbito controvertido de la normativa de la OMC es el que limita la capacidad de los países miembros para establecer acuerdos preferentes o de libre comercio (libre cambio). En general, éstos sólo están permitidos si representan un paso más en la consecución de una unión aduanera; si con-

templan de manera «efectiva» todas las áreas de comercio (algunos acuerdos de la UE excluyen la agricultura), y si el acuerdo no supone reducir el acceso de otros miembros de la OMC a los mercados de los países implicados.

La UE ha firmado una serie de acuerdos. Algunos de ellos han sido objeto de quejas por parte de otros miembros de la OMC. El más antiguo de todos es la Convención de Lomé, que da acceso preferente a los mercados de la UE, a unos 70 países en vías de desarrollo, mayormente ex colonias de Francia, el Reino Unido, Países Bajos y Portugal, en África, el Caribe y el Pacífico (los beneficiarios son conocidos como conjunto con el nombre de países ACP). La Convención de Lomé se renegocia cada cinco años y concede otros beneficios, como medidas de ayuda y estabilización de los mercados, por lo que los miembros están especialmente interesados en mantenerla (el acuerdo más reciente cubre el período 1999-2004). Por otro lado, no está previsto que los países ACP lleguen a formar nunca una unión aduanera con la UE, lo que suscita que los demás países tropicales presenten periódicamente quejas ante el sistema de resolución de conflictos de la OMC. Una solución posible es la «exención permanente», por la que los demás países permiten las concesiones de Lomé como una excepción.

Relaciones con los países vecinos

La UE tiene acuerdos comerciales preferentes con todos sus vecinos. Estos acuerdos se dividen en cuatro grupos:

- **Acuerdos europeos.** 10 países del centro y del este de Europa han firmado estos acuerdos con la UE. Dado que ambas partes aceptan y creen que los firmantes entrarán en la UE, se satisface el criterio por el cual los acuerdos suponen un avance en el camino hacia la unión aduanera. Estos acuerdos tienen un gran interés para las empresas, tanto por el potencial que ofrecen a largo plazo como por la amenaza que pueden suponer a corto o medio plazo. Estos países, cuyas economías están creciendo en su mayoría más rápidamente que las de la «antigua» UE, tienen un gran potencial: unos mercados cada día más abiertos a las exportaciones de productos manufacturados. Por otro lado, pesa una cierta amenaza en la medida en que la UE va reduciendo la protección contra las importaciones de productos de países

asociados. Esto condujo, por ejemplo, a la adopción de una medida anti-dumping contra el acero de la República Checa. Los países asociados obtuvieron en 1997 el acceso libre de aranceles para productos manufacturados.

Países que han firmado Acuerdos europeos

Bulgaria, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, República Checa y Rumanía.

Naturalmente, cuando estos países ingresen en la UE formarán parte de la Política Comercial Común. Entonces, de acuerdo con el artículo XXIV del GATT, la UE deberá ofrecer compensaciones comerciales para aquellos miembros de la OMC cuyas exportaciones hayan padecido los efectos del cambio.

• **Acuerdos de asociación.** Existe otro grupo de países vecinos, la mayoría de los cuales no esperan unirse a la UE (Chipre y Malta son las excepciones). Éstos pertenecen mayoritariamente al área del Mediterráneo, y tienen acuerdos de asociación que les ofrecen el acceso preferente a la UE en una serie de productos.

Países que tienen Acuerdos de asociación con la UE

Argelia, Chipre,^() Egipto, Israel, Líbano, Malta,^(*) Marruecos y Túnez.*

() Estos dos países han aceptado iniciar negociaciones para la adhesión.*

Unión aduanera. Turquía y Sudáfrica han firmado recientemente una unión aduanera con la UE. Turquía también tiene previsto en la agenda presentar la candidatura de adhesión.

EEE/EFTA

Incluso después de la última ronda de adhesiones a la UE, ciertos países siguen permaneciendo fuera de ella, aunque siguen formando parte de la antigua Área Europea de Libre Comercio (EFTA). Estos países disfrutaban del libre comercio de bienes y servicios, ya sea como parte del Espacio Económico Europeo (EEE) o, en el caso de Suiza, por medio de un acuerdo específico.

Miembros del EEE/EFTA

Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.

La exclusión del comercio agrícola

Hasta la fecha, los acuerdos preferentes de la UE contemplan los productos manufacturados y, en grado variable, los servicios. Todos ellos excluyen los productos agrícolas y los alimentos, controlados por medio de cuotas arancelarias. El futuro de la agricultura, incluyendo la política comercial, forma parte del debate sobre la ampliación de la UE.

Otras áreas de libre comercio

Las áreas de libre comercio están creciendo en todo el mundo. La más importante es el Área de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) (Estados Unidos, Canadá y México). Recientemente la UE ha establecido relaciones con el área equivalente del sur, MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay). Se han iniciado negociaciones para una agrupación aún más ambiciosa en la región del Pacífico.

Un avance importante de la UE hacia el este consiste en el establecimiento del Área Centroeuropea de Libre Comercio, CEFTA, que fue constituida por la República Checa, Hungría, Polonia y Eslovaquia, y a la que luego se añadió Eslovenia.

¿Se está dividiendo el mundo en bloques enfrentados?

El desarrollo creciente de áreas de libre comercio ha llevado a algunos analistas, especialmente Lester Thurow en *Head to Head*, a prever conflictos entre las regiones que las integran. A esta visión contribuye el lenguaje bélico utilizado habitualmente en política comercial, en el que abundan términos como «ataques» y «defensa», «ganadores» y «perdedores». (*The Economist* ridiculiza la visión según la cual una nación «ha ganado» en cierto modo, porque ha conseguido imponer sobretasas a productos que los ciudadanos quieren comprar, y que podrían obtener más baratos si fueran de importación.). A principios de los noventa existía el temor generalizado entre los socios que comerciaban con Europa de que la integración del Mercado Interior supondría el establecimiento de la «Fortaleza Europa», en la que los sectores económicos, cada vez más amenazados por la competencia interior, convencerían a las autoridades para que impusieran restricciones a las importaciones. Existen pruebas de que esto ha sucedido en los mercados de la banana y del automóvil, pero no es la situación general. En la UE, igual que en otras áreas de libre comercio y uniones aduaneras, la prueba definitiva consiste en averiguar si se ha producido un aumento de los aranceles y controles contra los productos de terceros países por el hecho de haberse asociado más estrechamente. En este sentido, las normas del comercio internacional proporcionan un instrumento útil de comprobación, puesto que está claro que la política comercial exterior de las áreas de libre comercio no puede incrementar la protección «acordada», ni tampoco puede violar el principio de «nación más favorecida» en detrimento de otras áreas. La norma de la OMC según la cual un acuerdo de libre comercio debe abrir todas las áreas, tendría que invalidar aquellos acuerdos que conducen al libre comercio de bienes, excluyendo la agricultura. En la práctica, no obstante, la UE intentará resolver esta dificultad por medio de una exención.

5.4. Dificultades de un sistema de comercio multilateral

Liberales y proteccionistas en el sistema de la UE

En general, las instituciones de la UE están a favor del libre comercio y contribuyen al desarrollo de la OMC. Las opiniones de los Estados miembros están mucho más divididas. Como en la mayoría de las áreas, sería insensato asumir que un determinado país mantendrá una misma línea en todos los asuntos. Sin embargo, hay que decir que los países del noroeste de la UE tienden por lo general a ser librecambistas, mientras que Francia y los países del sur y del este que la apoyan son a menudo más proteccionistas. Las alianzas pueden aparecer o desaparecer cuando se trata de temas concretos. Cuando se estableció el régimen de la banana, el Reino Unido, en diciembre de 1992, y luego Dinamarca, en febrero de 1993, fueron los países que en sus sucesivas presidencias asumieron la responsabilidad de organizar los votos necesarios para respaldar acuerdos restrictivos, que fueron aprobados, siendo los dos países «librecambistas».

Los nuevos proteccionistas

Tanto algunos grupos políticos como grupos de presión monotemáticos están a favor del retorno a un régimen comercial restrictivo. El político más destacado en este sentido fue el ya desaparecido Sir James Goldsmith, que ejerció de parlamentario europeo. Su opinión, muy conocida en los debates de política comercial, era que si no existían controles, el nivel de vida de los trabajadores europeos se vería reducido al de los países del tercer mundo con los que competirían en el comercio y las inversiones. La mayoría de los partidos de derecha en la Europa continental son proteccionistas en sus propuestas políticas.

La opinión de la izquierda contra el libre comercio se manifiesta a través de los grupos de presión medioambientales. Colin Hines, de la Unidad Económica Internacional de Greenpeace, escribe: «Ante cualquier problema –recesión, decadencia regional, desempleo, pobreza en el tercer mundo, cri-

sis de la Europa del Este, las respuestas de los expertos occidentales contienen siempre las mismas palabras: libre comercio.»

Desde el punto de vista de las empresas, ambas fuerzas son importantes. En los países más importantes de la UE, alrededor del 15% de los votantes optan por los partidos que contemplan la «protección del comercio» en su programa (aunque no necesariamente sea el punto principal). Los acontecimientos recientes han concienciado, quizá demasiado incluso, a los directivos de la influencia de Greenpeace y, por lo tanto, su posición también debe tenerse en cuenta. Greenpeace es el miembro más visible de una alianza de grupos de presión medioambiental, todos ellos opuestos al libre comercio. Según esta alianza, las normas medioambientales acordadas por consenso son probablemente menos rigurosas que otras impuestas por los países individualmente.

Comercio y medio ambiente

A pesar de las preocupaciones de los manifestantes que participan en las campañas, comercio y medio ambiente figuran en una posición muy destacada en la lista de prioridades de la Organización Mundial de Comercio y, por consiguiente, también en la de la UE. La nueva comisión, creada en Marrakesh, se estrenó con un «ejercicio de toma de posesión», valorando los diversos acuerdos internacionales y los instrumentos de política comercial, así como su posible efecto.

La respuesta de la UE está contenida en la comunicación de la Comisión elevada al Parlamento y al Consejo en febrero de 1996. La Comisión pone énfasis en la necesidad de preservar el sistema multilateral y de utilizar con precaución los instrumentos de política comercial, al mismo tiempo que ratifica su compromiso para el desarrollo sostenible.

Presentación de un caso ante la UE

Tanto si se trata de un caso estratégico (los efectos sobre la industria de un desarrollo concreto de la política comercial), ofensivo (apertura de mercados) o defensivo (antidumping), como si comporta una distorsión sus-

tancial del comercio, vale la pena entrar en contacto con los servicios de la Comisión. Al principio, se tratará de un contacto informal para determinar si el problema forma parte de un problema más general que se puede resolver utilizando medidas de política comercial. La Delegación Permanente de la Comisión ante la OMC, con sede en Ginebra, está presidida por Carlo Trojan, que ostenta rango de embajador. La Delegación está formada por representantes de la mayoría de las DG afectadas. Los miembros de la Delegación serán expertos en comercio internacional. Como la mayoría de los funcionarios de la Comisión, están abiertos a la consulta y conocer su opinión sobre el posible interés de la UE en un caso determinado puede ser muy útil.

Al mismo tiempo, teniendo en cuenta la implicación del Consejo y del Comité 133, será recomendable consultar a los gobiernos de los Estados miembros. Se pueden consultar el ministerio nacional y los expertos comerciales de la representación permanente del país en Bruselas.

No es probable que la Comisión inicie una actuación en nombre de una sola empresa, es decir, que si de la consulta inicial se desprende la posibilidad de actuar, lo primero que hay que hacer es encontrar aliados (en el caso de antidumping, será una obligación legal demostrar que es su sector el que se ve afectado). Los aliados no sólo contribuirán a reforzar su caso, sino que le ayudarán a sufragar los costes de un abogado especializado que será preciso contratar para preparar formalmente el caso.

De las federaciones europeas se pueden conseguir aliados muy útiles. En cuanto a «temas estratégicos», la UNICE actúa en representación de la industria. Dispone de un comité de relaciones externas compuesto por empresarios y expertos de las federaciones nacionales, además de un director con dedicación exclusiva, que es el responsable. UNICE mantiene una estrecha relación con la Comisión. Las empresas también están representadas globalmente por la Cámara de Comercio Internacional, con sede en París, que a su vez está relacionada con la OCDE. Es recomendable seguir los debates y las publicaciones de la OCDE en los que se desarrollan nuevas estrategias que luego aflorarán en los debates de la OMC. Un ejemplo de ello fue el trabajo de la OCDE sobre proteccionismo agrícola durante la década de los ochenta, que constituyó más tarde la base del acuerdo alcanzado en la Ronda Uruguay. En cuanto a temas «tácticos», tanto «ofensivos»

como «defensivos», los aliados pueden ser miembros de su organización sectorial europea. Con todo, será necesario establecer una alianza *ad hoc*.

Apertura de mercados

Mediante el documento de la Comisión sobre Estrategia del 14 de febrero de 1996 (COM(96)53) se creó un Grupo de Acción para el Acceso a los Mercados, supuestamente la primera puerta para atender a las consultas de los empresarios. Dicho Grupo coordina los servicios de la Comisión y cuenta con una nueva base de datos sobre barreras comerciales e instrumentos de política comercial apropiados para combatirlos. Las actuaciones, si son necesarias, se emprenderán en el marco del Reglamento 3286/24, uno de la serie de reglamentos que hizo efectivo el acuerdo de la OMC dentro de la UE.

Antidumping

Para iniciar un procedimiento es necesario recurrir primero a la DG de Comercio. Habrá que demostrar que usted representa a una industria europea, que se ha producido un «daño» y recordar que la Comisión está obligada a tener en cuenta no sólo su problema sino el «interés de la Comunidad». Por ejemplo, a menudo los importadores suministran componentes o materiales a los fabricantes, y por lo tanto habrá que considerar con mucho cuidado cualquier medida que haga aumentar sustancialmente el precio en el mercado de la UE. En el Reglamento del Consejo 3283/94 se especifican las actuaciones que la UE debe llevar a cabo. Un abogado experimentado ha llegado a la siguiente conclusión: «Las normas antidumping de la UE ofrecen una **oportunidad** real a la industria para conseguir protección ante sus competidores no europeos, para ganar, por ejemplo, una ventaja competitiva. Para los proveedores no europeos del mercado de la UE (y sus importadores), las normas suponen una **amenaza** importante (que puede comportar decisiones como la de producir dentro de la misma UE).

Una oportunidad para las empresas

El área de política comercial ofrece, en su conjunto, aparte de algunas amenazas, muchas oportunidades para las empresas, y sus instituciones constituyen un interlocutor muy válido para aquellos que entiendan los procesos.

5.5. Para saber más

La OMC publica una guía general sobre sus actividades: *Con el comercio hacia el futuro*. Contiene gráficos útiles y un glosario. Se puede obtener gratuitamente en: OMC, Centro William Rappard, rue de Lausanne 154, CH-1211 Ginebra.

La OMC ofrece una amplia serie de publicaciones sobre temas generales y específicos. En la misma dirección anterior se puede obtener una relación. Asimismo, es posible encontrar amplia información sobre la OMC en castellano en la web: www.wto.org.

VI. Transparencia en los mercados y los precios (*)

«Si rebajamos los precios, le devolvemos la diferencia». Así rezaban los anuncios de la casa Ford de 1999. ¿Qué es lo que les condujo a hacer dicha afirmación y por qué lo hicieron en una importante campaña publicitaria? Fue una muestra espectacular de las presiones derivadas de la transparencia de precios.

Cuadro 6.1

PRECIOS DE AUTOMÓVILES EN EL REINO UNIDO

Índices relativos a los 15 Estados miembros

Marca/modelo	El más caro	España	El más barato
Ford Mondeo	RU – 138	101	DK – 74
Opel Corsa	RU – 125	108	DK – 88
SEAT Ibiza	RU – 133	114	DK – 84
VW Polo	RU – 149	120	Fin-100

Nota: Precios a 1 de noviembre de 1999.

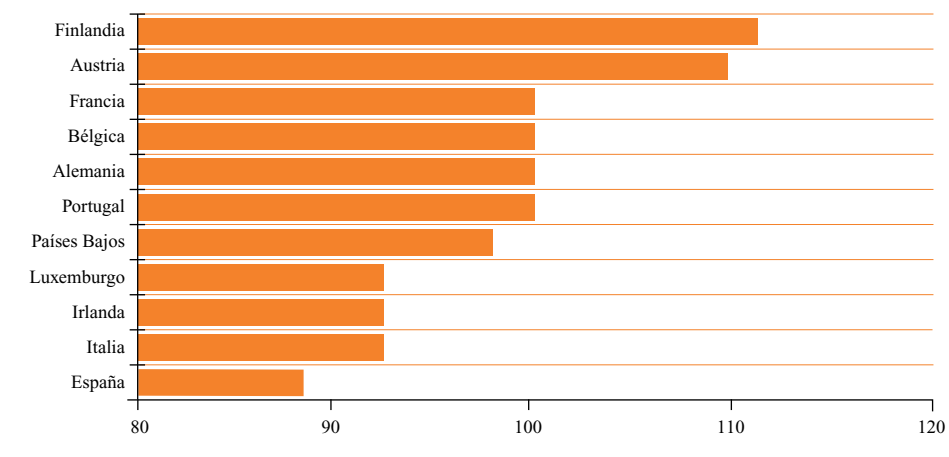
Fuente: Comisión Europea.

Cuatro tipos de presiones, que experimentan todas ellas un desarrollo muy rápido, contribuyen a la transparencia de precios:

(*) Este capítulo fue inicialmente publicado en *CBI European Business Handbook 2000* y ha sido reproducido con el permiso de Kogan Page Ltd.

Gráfico 6.1

NIVELES DE PRECIOS DE CONSUMO EN LA UE



- El cambio hacia una moneda única –el euro– en 11 países de Europa.
- El crecimiento del comercio electrónico.
- La creciente efectividad en la política de competencia en Europa y en los distintos países de la UE.
- La culminación del Mercado Único mediante la liberalización y privatización de compañías de telecomunicaciones y energéticas.

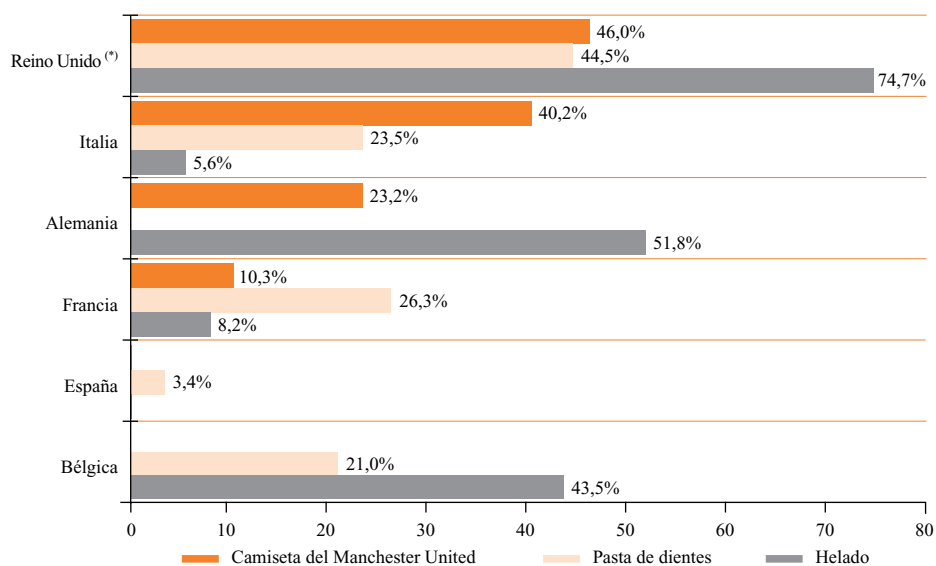
Transparencia de precios: diferencias en territorio europeo

Aunque parezca sorprendente, los precios son muy variados en todo el territorio europeo. Como muestra la tabla, hay una diferencia porcentual de 20 puntos en el precio global entre los Estados miembros, siendo España el más barato.

Estas diferencias se reflejan en el precio al por menor de artículos concretos.

COMPRAS EN EUROPA

Porcentaje de variación respecto al país con el precio más bajo



(*) Fuera de la zona euro.

Fuentes: Datastream/ICV; Dresdner Kleinwort Benson.

El bajo nivel de precios en España es también aquí sorprendente.

Otros trabajos de la organización europea de consumidores BEUC muestran diferencias similares en otra serie de productos: 200% en el precio de una botella de litro y medio de Coca-Cola y 189% en el de un Big Mac entre diferentes países. (La conversión en euros de los distintos precios nacionales mostraría: Coca-Cola 0,77 € en España frente a 1,57 € en Alemania; Big Mac 1,85 € en Grecia frente a 3,50 € en Dinamarca.)

Hasta el momento, las diferencias se han disimulado en cierta medida mediante el uso de las distintas monedas nacionales, pero a partir del 1 de enero del 2002 todos los precios serán en euros y en céntimos de euro, con lo cual se pondrán de manifiesto todas las diferencias.

Se ha dicho que las diferencias en artículos pequeños de productos de consumo rápido no son muy importantes, puesto que es improbable que

los consumidores viajen por el continente sólo para adquirir un tubo de pasta de dientes. Dicha opinión no tiene en cuenta, sin embargo, las numerosas personas que viven a poca distancia de una frontera, ni tampoco algo más importante, como son las actuaciones de los mayoristas del “comercio paralelo” que tienden a nivelar las diferencias de precio. La empresa de mensajería UPS informa que se transportan en barco contenedores de pasta de dientes desde Alemania hasta Suecia debido a la diferencia de precios. A su vez, comerciantes paralelos procedentes del sur de Alemania suministran muchos productos de consumo al norte de Italia.

El comercio electrónico permite una comparación inmediata de precios entre los distintos países. Esto es especialmente importante para los artículos de precio elevado y los productos de los servicios financieros. Las diferencias en el precio de los artículos caros (coches para consumidores y bienes de capital para el comercio) se manifiestan incluso antes de producirse el paso hacia la moneda única. La empresa automovilística Ford se ve presionada por una amplia campaña publicitaria basada en datos de la Comisión Europea que muestran que los coches en el Reino Unido son un 45% más caros que en el resto del continente europeo. Esto ha propiciado una respuesta, a pesar de que la libra se mantenga al margen de Europa.

Los servicios financieros son especialmente sensibles a la comparación de precios, debido a que tanto la oferta como la compra pueden hacerse por vía electrónica. Aunque el diseño específico de muchos productos refleja los impuestos nacionales, los tipos de interés y las primas de los seguros se pueden comparar fácilmente, y son muy considerables las variaciones que existen en este sentido. Además, para los consumidores que tratan de conseguir un préstamo, el paso a la moneda única no sólo crea transparencia, sino que elimina el riesgo de contraer un préstamo en divisas.

Regulación de la competencia: prohibición de restricciones

La multa más alta que la Comisión ha impuesto hasta el momento por incumplimiento de la ley de la competencia asciende a 102 millones de ecus, a VW-Audi (IP98/94). La sociedad impedía a sus concesionarios italianos sumi-

nistrar coches a clientes alemanes o austríacos a precios inferiores a los de los mismos modelos en sus respectivos países. A finales de 1999, la Comisión investigó a otros cuatro fabricantes, sospechosos de infracciones similares.

Así, las empresas automovilísticas no sólo deben afrontar la pérdida de clientes particulares que van a comprar coches más baratos a otro país, sino que temen no poder hacer nada para impedirlo.

Todo ello es una clara manifestación de la manera en que la política de la competencia está forzando la convergencia de precios. El caso contra VW debería ser considerado en el contexto de las discusiones que en este momento tienen lugar en la Comisión sobre el sistema de concesiones únicas, hasta ahora muy generalizadas en la industria del automóvil. Esto supone una «restricción vertical» que normalmente iría en contra del reglamento de la UE. Hasta la fecha, la industria del automóvil se ha beneficiado de una «exención por categoría» que le ha permitido continuar con el sistema de concesionarios. En 1996 fue renovada por un período de seis años. En septiembre de 1999, la Comisión abrió una investigación formal sobre el sistema, el cual podría desaparecer en el 2002.

El Mercado Único y las empresas de servicios públicos

Cuando, en enero de 1993, se creó el Mercado Único, acompañado de un gran despliegue de publicidad, la federación europea de empresarios UNICE (a la que pertenece la CEOE), al tiempo que celebraba lo que se había conseguido, era consciente de que aún faltaba mucho trabajo por hacer. Desde el punto de vista del empresario, algunas de las omisiones más importantes eran los monopolios nacionales de servicios públicos y de telecomunicaciones. Los precios de estos suministros esenciales eran, en general, más altos que en Estados Unidos o Japón, y existían grandes diferencias incluso entre países vecinos. La UE se ha ocupado cada vez más de este problema, introduciendo directivas para la liberalización de las telecomunicaciones, el suministro de gas y, más recientemente, la electricidad.

Las liberalizaciones han ido acompañadas, por lo general, de las privatizaciones. En el período 1998-99 se ha producido una ola creciente de adquisiciones nacionales y transfronterizas.

ADQUISICIONES TRANSFRONTERIZAS Y FUSIONES

Telecomunicaciones, agua y energía (1998-99)

Objetivo (país)	Comprador (país)	Valor (millones \$)
Mannesmann (Alemania)	Vodafone (Reino Unido)	190.000
Airtouch (Estados Unidos)	Vodafone (Reino Unido)	65.902
Orange (Reino Unido)	Mannesmann (Alemania)	35.000
One2One (Reino Unido)	Deutsche Telecom (Alemania)	13.629
Energy Group (Reino Unido)	Texas Utilities (Estados Unidos)	10.947
Omnitel (Italia)	Mannesmann (Alemania)	8.404
TeleDenmark (Dinamarca)	Ameritech (Estados Unidos)	3.160
Wessex Water (Reino Unido)	Enron Corp. (Estados Unidos)	2.227
Esat (Irlanda)	BT (Reino Unido)	1.600
ComTel (Francia)	NTL (Japón)	9.098
Enertel (Países Bajos)	Energis (Reino Unido)	574

Asimismo, se han producido espectaculares reducciones de los precios aplicados, especialmente en las telecomunicaciones. De esta manera, la transparencia se manifiesta tanto en el mercado como en los precios.

En aquellos ámbitos donde el Mercado Único todavía no actúa es donde apreciamos las diferencias de precio más importantes. Esto ocurre especialmente en el caso de los medicamentos. Aunque las empresas farmacéuticas, como todas las demás, están sujetas a los reglamentos del Mercado Único, los 15 Estados miembros de la UE mantienen celosamente el derecho a gestionar sus propios sistemas sanitarios y pretenden controlar y reducir los precios de los medicamentos que compran. Así, pueden surgir tensiones, como la existente entre los mercados español y británico, con lo que los importadores paralelos serán una vez más muy activos en este campo.

La actuación del Mercado Único es predominante, y las pocas áreas donde no actúa están siendo atacadas sistemáticamente. Esto, más los efectos de la UME y los avances hacia la moneda única, supone un aumento en la transparencia de precios y mercados, que afectará fundamentalmente a todos los empresarios. Algunos ganarán y otros se verán amenazados. Aquellos que se anticipen a la situación y se preparen para actuar en consecuencia probablemente figurarán entre los ganadores.

Fuentes

- Para una comparación actualizada de una serie de productos y para estar al corriente de las últimas novedades y casos relacionados con la política de la competencia, visite la web: europa.eu.int

Encontrará información detallada en las entradas «Single Market», «Statistics», «Competition».

Anexo: Puntos de información y contacto sobre la Unión Europea

- 1. Instituciones y organismos europeos**
- 2. Organismos españoles de representación ante las instituciones comunitarias**
- 3. Instituciones de la UE en España**
- 4. Puntos de información en España de interés para empresas y profesionales**
 - 4.1. Euro Info Centros de España**
 - 4.2. Otros servicios de información**

1. Instituciones y organismos europeos

INSTITUCIONES COMUNITARIAS

Parlamento Europeo

Secretaría General

Bâtiment Robert Schuman
L - 2929 LUXEMBURGO
Teléfono: (00 352) 43001
Fax: (00 352) 43 00 29494

Parlamento Europeo

Avenue du Président Robert Schuman, 1
F - 6700 ESTRASBURGO Cedex (Francia)
Teléfono: (00 33388) 174001

Parlamento Europeo

Rue Wiertz
Bâtiment Space Léopold
B - 1047 BRUSELAS (Bélgica)
Teléfono: (+ 32) 2 284 21 11
Fax: (+ 32) 2 284 49 71
Internet: <http://www.europarl.eu.int>

Consejo de la Unión Europea

Rue de la Loi, 175
B - 1048 BRUSELAS (Bélgica)
Teléfono: (+ 32) 2 285 61 11
Fax: (+ 32) 2 285 73 97/81

Centre de Conférences

Plateau Kirchberg
L - 2929 LUXEMBURGO
Teléfono: (00 352) 430 21
Internet: <http://europa.eu.int>

Comisión Europea

Rue de la Loi, 200
B - 1049 BRUSELAS (Bélgica)
Teléfono: (+ 32) 2 299 11 11/295 11 11
Fax: (+ 32) 2 295 01 38/295 01 39/295 01 40

Bâtiment Jean Monnet

Rue Alcide De Gasperi
L - 2920 LUXEMBURGO
Teléfono: (00 352) 43011
Fax: (00 352) 43 01 35049
Internet: <http://europa.eu.int>

EUR-OP

Oficina de Publicaciones Oficiales de las CE

Rue Mercier, 2
L - 2985 LUXEMBURGO
Teléfono: (00 352) 29 29 1
Fax: (00 352) 29 29 44 619
Internet: <http://www.eur-op.eu.int/>

EUROSTAT

Oficina Estadística de las CE

Oficina de información
Bâtiment Jean Monnet
Rue Alcide De Gasperi
L - 2920 LUXEMBURGO
Teléfono: (00 352) 4335 2251
Fax: (00 352) 4335 22221
Delegación
Rue de la Loi, 130
B- 1049 BRUSELAS (Bélgica)
Teléfono: (+ 32) 2 299 66 66
Fax: (+ 32) 2 295 01 25
Internet: <http://europa.eu.int/comm/eurostat/>

DG Sanidad y Protección de los Consumidores

Dirección D

Oficina Alimentaria y Veterinaria

Food and Veterinary Office
Belfield Office Park
Beech Hill Road
Clonskeagh
DUBLIN 4
Teléfono: +353 1 2064711
Fax: +353 1 2064704

ECHO

Oficina Humanitaria de la Comunidad

Europea

Rue de la Loi, 200
B - 1049 BRUSELAS (Bélgica)
http://europa.eu.int/comm/dgs/humanitarian_aid/index_es.htm
Consejero para información
Giorgio.guarneri@cec.eu.int

Centro Común de Investigación

Rue de la Loi 200/Wetstraat 200
B - 1049 BRUSELAS (Bélgica)
Teléfono: (32-2) 299 11 11 (central)
Fax: (32-2) 295 01 46
<http://www.jrc.cec.eu.int/>

Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas

Palais de la Court de Justice
Bd Konrad Adenauer, Kirchberg
L - 2925 LUXEMBURGO
Teléfono: (00 352) 43031
Fax: (00 352) 43 03 2600
Internet: <http://www.curia.eu.int>

Tribunal de Cuentas Europeo

Rue Alcide De Gasperi, 12
L - 1615 LUXEMBURGO
Teléfono: (00 352) 43981
Fax: (00 352) 43 93 42
Internet: <http://www.eca.eu.int>

Comité Económico y Social

Rue Ravenstein, 2
B - 1000 BRUSELAS (Bélgica)
Teléfono: (+ 32) 2 546 90 11
Fax: (+ 32) 2 513 48 93
Internet: <http://www.esc.eu.int>

Comité de las Regiones

Dirección de Comunicación y Prensa
Rue Belliard, 79
B - 1040 BRUSELAS (Bélgica)
Teléfono: (+ 32) 2 282 22 11
Fax: (+ 32) 2 282 23 22
Internet: <http://europa.eu.int/comreg/comreg.html>

Banco Europeo de Inversiones

Bd. Konrad Adenauer, 100
L - 2950 LUXEMBURGO
Teléfono: (00 352) 4379 1
Fax: (00 352) 4377 04
Internet: <http://www.bei.org>

Fondo Europeo de Inversiones

43, avenue J. F. Kennedy
L-2968 LUXEMBURGO
Teléfono: (352) 42 66 88-1
Fax: (352) 42 66 88-200
E-mail: info@eif.org
Website: www.eif.org

Banco Central Europeo

Kaiserstrasse, 29
D - 60311 FRANKFURT (Alemania)
Teléfono: (00 49 69) 69 13 440
Fax: (00 49 69) 69 13 44 60 00
Internet: <http://www.ecb.int>

AGENCIAS Y OTROS ORGANISMOS COMUNITARIOS

Agencia Europea del Medio Ambiente

Kongens Nytorv, 6
DK- 1050 COPENHAGUEN K (Dinamarca)
Teléfono: (00 45) 33 36 71 00
Fax: (00 45) 33 36 71 99
E-mail: information.centre@eea.eu.int
Internet: <http://www.eea.eu.int>

Agencia Europea para la Evaluación de Medicamentos

7, Westferry Circus
Canary Wharf
UK- E14 4 HB LONDRES (Gran Bretaña)
Teléfono: (00 44 171) 418 84 00
Fax: (00 44 171) 418 84 16
E-mail: mail@emea.eudra.org
Internet: <http://www.eudra.org/emea.html>

CEDEFOP

Centro Europeo para el Desarrollo de la Formación Profesional

Dirección Postal: P.O. Box 27 - Finikas
GR - 55102 TESALÓNICA (Grecia)
Teléfono: (00 30 31) 49 01 11
Fax: (00 30 31) 49 01 02
E-mail: webmaster@cedefop.gr
Internet: <http://www.cedefop.gr>

Fundación Europea de Formación

Viale Settimio Severo, 65
Villa Gualino
I - 10133 TORINO (Italia)
Teléfono: (00 39 11) 630 22 22
Fax: (00 39 11) 630 22 00
E-mail: info@etf.eu.int
Internet: <http://www.etf.it>

Fundación Europea para la mejora de las condiciones de vida y de trabajo

Loughlinstown House
Shankill - Co. Dublín
IRL - DUBLÍN 18 (Irlanda)
Teléfono: (00 353 1) 282 68 88
Fax: (00 353 1) 282 64 56 / 282 42 09
E-mail: postmaster@eurofound.ie
Internet: <http://www.eurofound.ie>

Observatorio Europeo de la droga y las toxicomanías

Rua da Cruz de Santa Apolonia, 23-25
P - 1100 LISBOA (Portugal)
Teléfono: (00 351 1) 811 30 00
Fax: (00 351 1) 813 17 11
E-mail: info@emcdda.org
Internet: <http://www.EMCDDA.org>

Observatorio Europeo de fenómenos racistas y xenófobos

Rahlgasse 3,
1060 VIENA (Austria)
Teléfono: (00 43 1) 580 30 0
Fax: (00 43 1) 580 30 99
E-mail: media@eumc.at
Internet: <http://www.eumc.at>

Oficina Comunitaria de Variedades Vegetales

45, Avenue de Grésillé
F - 49004 ANGERS (Francia)
Teléfono: (00 33) 241 36 84 50
Fax: (00 33) 241 36 84 60
Internet: <http://www.cpvo.fr>
Dirección Postal: Boîte Postal 2141
CEDEX 02
F-49021 ANGERS (Francia)

Centro de Traducción de los Órganos de la Unión

Nouvel Hémicycle, niveau -4
1, rue du Fort Thüngen
L-1499 LUXEMBURGO
Teléfono: (+352) 42 17 11-1
Fax: (+352) 42 17 11-220
E-mail: cdt@cdt.eu.int

2. Organismos españoles de representación ante las instituciones comunitarias

REPRESENTACIÓN PERMANENTE DE ESPAÑA ANTE LA UNIÓN EUROPEA

52, Bd. du Régent
B - 1000 BRUSELAS (Bélgica)
Teléfono: (+ 32) 2 509 86 11
Fax: (+ 32) 2 511 19 40

DELEGACIONES DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS Y OTROS ORGANISMOS

Andalucía

Delegación de la Junta de Andalucía
Av. des Arts, 3-4-5, 2º
B - 1210 BRUSELAS (Bélgica)
Teléfono: (+ 32) 2 209 03 30
Fax: (+ 32) 2 209 03 31
E-mail: junta-andalucia@skypro.be

Aragón

Gobierno de Aragón
Square de Meeûs, 18
B - 1040 BRUSELAS (Bélgica)
Teléfonos: (+ 32) 2 502 43 44 / 2 502 84 09
Fax: (+ 32) 2 502 76 61
E-mail: dga.bxl@euronet.be

Asturias

Principado de Asturias
Av. des Arts, 3-4-5, 10º
B - 1210 BRUSELAS (Bélgica)
Teléfono: (+ 32) 2 223 02 14
Fax: (+ 32) 2 223 04 94
E-mail: pasbrus@euronet.be

Baleares

Centre Balears Europa
Av. des Arts, 3-4-5, 7º
B - 1210 BRUSELAS (Bélgica)
Teléfono: (+ 32) 2 223 14 10
Fax: (+ 32) 2 223 25 24
E-mail: centre.balears.europa@skynet.be

Canarias

Gobierno de Canarias
Av. de la Toison d'Or, 55, 4º
B - 1060 BRUSELAS (Bélgica)
Teléfono: (+ 32) 2 534 97 33
Fax: (+ 32) 2 534 97 34

Cantabria

Oficina del Gobierno de Cantabria

Bulevard du Regent, 58
B - 1000 BRUSELAS (Bélgica)
Teléfono: (+ 32) 2 512 81 01

Castilla-La Mancha

Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha

Rue de la Loi, 83 y 85, 1.º
B - 1040 BRUSELAS (Bélgica)
Teléfono: (+ 32) 2 231 14 77
Fax: (+ 32) 2 231 03 13
E-mail: bruselas@jccm.es

Castilla y León

Oficina de la Junta de Castilla y León

Av. des Arts, 3-4-5, 3º
B - 1210 BRUSELAS (Bélgica)
Teléfono: (+ 32) 2 223 02 55
Fax: (+ 32) 2 223 00 57
E-mail: oficina.cyl@skynet.be

Cataluña

Patronat Català Pro Europa

Rue de la Loi, 227, 2.º
B - 1040 BRUSELAS (Bélgica)
Teléfono: (+ 32) 2 231 03 30
Fax: (+ 32) 2 230 21 10
E-mail: pcpexbl@catalunyapcpe.be

Diputació de Barcelona

Av. des Arts, 3-4-5, 4.º
B - 1210 BRUSELAS (Bélgica)
Teléfono: (+ 32) 2 223 35 21
Fax: (+ 32) 2 223 35 27
E-mail: diba.bxl@skynet.be

Extremadura

Oficina de Extremadura

Square Ambiorix, 17
B - 1000 BRUSELAS (Bélgica)
Teléfono: (+ 32) 2 736 59 50
Fax: (+ 32) 2 736 60 10
E-mail: fomento.bxl@skynet.be

Galicia

Fundación Galicia-Europa

Av. Milcamps, 105
B - 1030 BRUSELAS (Bélgica)
Teléfono: (+ 32) 2 735 54 40
Fax: (+ 32) 2 735 46 78
E-mail: GaliciaBru@pophost.eunet.be

Madrid

Oficina de la Comunidad de Madrid en Bruselas

Av. de la Toison d'Or, 55, 3.º
B - 1060 BRUSELAS (Bélgica)
Teléfono: (+ 32) 2 534 74 39
Fax: (+ 32) 2 534 74 31
E-mail: comunidad.madrid.oficina@skynet.be

Murcia

Oficina de la Región de Murcia

Av. des Arts, 3-4-5, 8.º
B - 1210 BRUSELAS (Bélgica)
Teléfono: (+ 32) 2 223 33 48
Fax: (+ 32) 2 219 14 58
E-mail: of.murcia@skynet.be

Navarra

Gobierno de Navarra. Delegación ante la UE

Av. des Arts, 3-4-5, 4.º
B - 1210 BRUSELAS (Bélgica)
Teléfono: (+ 32) 2 223 75 39
Fax: (+ 32) 2 223 75 42
E-mail: gobierno.navarra@skynet.be

País Vasco

Delegación de Euskadi

Rue des Deux Églises, 27
B - 1000 BRUSELAS (Bélgica)
Teléfono: (+ 32) 2 285 45 10
Fax: (+ 32) 2 285 45 11
E-mail: charo.bengoetxea@euskadi.be

La Rioja

Oficina de La Rioja en Bruselas

Av. des Arts, 3-4-5, 9.º
B - 1210 BRUSELAS (Bélgica)
Teléfono: (+ 32) 2 219 03 57
Fax: (+ 32) 2 219 35 38
E-mail: ofirioja@euronet.be

Valencia

Delegación de la Comunidad Valenciana

Rue de la Loi, 227
B - 1040 BRUSELAS (Bélgica)
Teléfono: (+ 32) 2 230 28 20
Fax: (+ 32) 2 230 90 19
E-mail: info@delcomval.be

3. Las instituciones de la UE en España

COMISIÓN EUROPEA

Representación en España

Paseo de la Castellana, 46
28046 MADRID
Teléfono: 91 423 80 00
Fax: 91 576 03 87
Internet: <http://www.euroinfo.cce.es>

Representación en Barcelona

Avenida Diagonal, 407 bis
Edificio Banco Atlántico, plantas 18 y 12
08008 BARCELONA
Teléfono: 93 415 81 77
Fax: 93 415 63 11

PARLAMENTO EUROPEO

Oficina en España

Paseo de la Castellana, 46
28046 MADRID
Teléfono: 91 436 47 47
Fax: 91 577 13 65 (Dirección)
91 578 31 71 (Documentación)
Internet: <http://www.europarl.es>

Avenida Diagonal, 407 bis
Edificio Banco Atlántico, planta 18
08008 BARCELONA
Teléfono: 93 415 81 77
Fax: 93 415 63 11

BANCO EUROPEO DE INVERSIONES

José Ortega y Gasset, 29, 5º
28006 MADRID
Teléfono: 91 431 13 40
Fax: 91 431 13 83

ORGANISMOS COMUNITARIOS

Agencia Europea para la Seguridad y la Salud en el Trabajo

Gran Vía, 33
48009 BILBAO
Teléfono: 94 479 43 60
Fax: 94 479 43 83
E-mail: information@eu-osh.eu.int
Internet: <http://europe.osha.eu.int>

Oficina de Armonización del Mercado Interior (OAMI)

Marcas, dibujos y modelos
Avda. Aguilera, 20
03080 ALICANTE
Teléfono: Centralita: 96 513 91 00
Información general: 96 513 92 43
96 513 92 72
Fax: 96 513 91 73
Internet: <http://www.oami.eu.int>

Instituto de Prospectiva Tecnológica

D.G. Centro Común de Investigación
World Trade Center
Isla de la Cartuja, s/n.
41092 SEVILLA
Teléfono: 95 448 83 18
Fax: 95 448 83 00
E-mail: ipts_sec@jrc.es
Internet: <http://www.jrc.es>

Comunicación / Relaciones Públicas

Teléfono: 95 448 83 21
Fax: 95 448 83 39
E-mail: marta.gonzalez@jrc.es

4. Puntos de información en España de interés para empresas y profesionales

EURO INFO CENTROS EN ESPAÑA

Contactos

Andalucía

ES-203
SEVILLA
internacional@cea.es

EIC - Confederación de Empresarios de Andalucía
Isla de la Cartuja, s/n
41092 SEVILLA
Teléfono: 95 448 89 00
Fax: 95 448 89 14
<http://www.cea.es/nuevo/servicios.htm#internacional>

ES-216
MÁLAGA
proeurop@banesto.es

EIC - BANESTO - Proyecto Europa, S.A.
Plaza. de la Constitución, 9
29008 MÁLAGA
Teléfono: 95 222 09 59
Fax: 95 222 09 36
<http://euro.banesto.es>

Aragón

ES-225
ZARAGOZA
joalonso@crea.es

EIC - Confederación de Empresarios de Aragón
Plaza de Roma, F-1, 1ª pl.
50010 ZARAGOZA
Teléfono: 976 35 57 86
Fax: 976 32 75 08
<http://www.crea.es>

Asturias

ES-218
LLANERA (Asturias)
euro@ifrasturias.com

EIC - Instituto de Fomento Regional del Principado de Asturias
Parque Tecnológico de Asturias
33420 LLANERA (Asturias)
Teléfono: 98 598 00 20
Fax: 98 526 44 55
<http://www.ifrasturias.com>

Baleares

ES-219
PALMA DE MALLORCA
ffeliu@bitel.es

EIC - Centre Balears Europa
Ramon Llull 2, Edif. Sa Nostra
07001 PALMA DE MALLORCA
Teléfono: 971 71 98 77
Fax: 971 71 46 81
<http://www.bitel.es/cbe>

Canarias

ES-212
LAS PALMAS DE G. CANARIA
mdiasua@gobiernodecanarias.org

EIC - Dirección General de Promoción Económica.
Consejería de Economía y Hacienda
León y Castillo 431, 2ª Pl. (Edif. Urbis)
35007 LAS PALMAS DE GRAN CANARIA
Teléfono: 928 30 31 17
Fax: 928 30 31 18
<http://www.gobiernodecanarias.org>

Cantabria

ES-227
SANTANDER
jmanuel@sodercan.com

EIC - Sodercan
Avda. de los Infantes, 32 (Quinta Labat)
39005 SANTANDER
Teléfono: 942 29 00 03
Fax: 942 29 02 76
<http://www.sodercan.org>

Castilla-La Mancha

ES-206
ALBACETE
fedaeuro@feda.es

EIC - Confederación Regional de Empresarios
de Castilla-La Mancha
Rosario, 29, 3ª
02001 ALBACETE
Teléfonos: 967 21 73 00 / 01 / 04
Fax: 967 24 02 02
<http://www.feda.es>

ES-222
TOLEDO
eictoledo@camaras.org

EIC - Cámara Oficial de Comercio e Industria de Toledo
Plaza San Vicente, 3
45001 TOLEDO
Teléfono: 925 28 01 12
Fax: 925 28 00 07
<http://www.ccitoledo.camerdata.es>

Castilla y León

ES-224
BOECILLO (Valladolid)
ana.hernandez@cict.jcyl.es

CEEI - Castilla y León - Centro Europeo de Empresas
e Innovación de Castilla y León (CEEI)
Parque Tecnológico. Edif. CEEI
47151 BOECILLO (Valladolid)
Teléfono: 983 54 80 15
Fax: 983 54 80 57
<http://www.ceical.es/eic/>

Cataluña

ES-209
BARCELONA
tcuffi@mail.cambrabcn.es

EIC - Cámara de Comercio, Industria y Navegación
de Barcelona
Avda. Diagonal, 452-454
08006 BARCELONA
Teléfono: 93 416 93 91
Fax: 93 416 07 35
<http://www.cambrabcn.es/euroinfo>

ES-201
BARCELONA
nquintana@cidem.gencat.es

EIC - Centro de Información y Desarrollo Empresarial
Provença, 339
08037 BARCELONA
Teléfono: 93 476 72 11
Fax: 93 476 72 15
<http://www.cidem.gencat.es>

Extremadura

ES-210
CÁCERES
euroinfo@mail.ayto-caceres.es
rdominguez@mail.ayto-caceres.es

EIC - Ayuntamiento de Cáceres
Sánchez Herrero, 2 (Edif. La Chicuela)
10004 CÁCERES
Teléfono: 927 21 71 83
Fax: 927 21 70 59
<http://www.ayto-caceres.es/EIC>

Galicia

ES-221
SANTIAGO DE COMPOSTELA
(La Coruña)
alucas@ceg.es

EIC - Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)
Rua del Villar, 54
15705 SANTIAGO DE COMPOSTELA (La Coruña)
Teléfono: 981 55 58 88
Fax: 981 55 58 82
<http://www.ceg.es>

La Rioja

ES-213
LOGROÑO
euroventanilla@fer.es

EIC - Federación de Empresarios de La Rioja
Hermanos Moroy, 8, 4º
26001 LOGROÑO
Teléfonos: 941 27 12 71 / 87
Fax: 941 26 25 37
<http://www.fer.es>

Madrid

ES-229
MADRID
euroventanilla@cscamaras.es

Cabecera de red
EIC - Consejo Superior de Cámaras de Comercio,
Industria y Navegación
Velázquez, 157, 1º
28002 MADRID
Teléfonos: 91 590 69 00 / 91 590 69 50
Fax: 91 590 69 08
<http://www.cscamaras.org>

ES-214
MADRID
eur1@camaramadrid.es

EIC - Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid
Pza. Independencia, 1
28001 MADRID
Teléfono: 91 538 36 10
Fax: 91 538 36 43
<http://www.camaramadrid.es>

ES-205
MADRID
erivera@ipyme.org

EIC - DGPYME
Pº de la Castellana, 162, Pt. 20
28046 MADRID
Teléfono: 91 583 50 71
Fax: 91 583 75 88
<http://www.ipyme.org>

ES-215
MADRID
imade.eic@comadrid.es

EIC - Instituto Madrileño de Desarrollo (IMADE)
Gran Vía, 42, 2ª pl.
28013 MADRID
Teléfono: 91 580 19 81
Fax: 91 580 19 72
<http://www.comadrid.es/economia-internacional/>

ES-204
MADRID
eic@ceoe.es

Cabecera de red
EIC - Confederación Española de Organizaciones
Empresariales
Diego de León, 50
28006 MADRID
Teléfono: 91 566 34 00, ext. 291
Fax: 91 564 01 35
<http://www.ceoe.es>

Murcia

ES-217
MURCIA
eic-murcia@info.carm.es

EIC - Instituto de Fomento de la Región de Murcia
Av. de la Fama, 3
30003 MURCIA
Teléfono: 968 36 28 18
Fax: 968 36 28 68
<http://www.euroinfo-murcia.com>

Navarra

ES-211
CORDOVILLA (Pamplona)
mherias@ain.es

EIC - Asociación de la Industria Navarra
San Cosme y San Damián, s/n
31191 CORDOVILLA (Pamplona)
Teléfono: 948 42 11 41 / 34
Fax: 948 42 11 00
<http://www.ain.es>

País Vasco

ES-220
SAN SEBASTIÁN
eic@euskalnet.net

Fundación EIC del País Vasco
Tomás Gros, 3 bajo
20001 SAN SEBASTIÁN
Teléfono: 943 27 22 88
Fax: 943 27 16 57
<http://www.euroventanilla.euskaltel.es>

ES-202
BILBAO
coopeic@ue-empresas.org

EIC - Cámara Oficial de Comercio, Industria
y Navegación de Bilbao
Alameda Recalde, 50
48008 BILBAO
Teléfono: 94 470 65 04
Fax: 94 444 63 24
<http://www.camaranet.com>

Comunidad Valenciana

ES-228
ALICANTE
mariajose@ceepa.es

EIC - Confederación Empresarial de la Provincia de Alicante
Plaza Ruperto Chapí, 3
03001 ALICANTE
Teléfono: 96 514 02 67
Fax: 96 521 25 60
<http://www.ceepa.es>

ES-223
VALENCIA
vmompo@camaravalencia.es

EIC - Cámara Oficial de Comercio, Industria
y Navegación de Valencia
Poeta Querol, 15
46002 VALENCIA
Teléfono: 96 310 39 00
Fax: 96 351 63 49
<http://www.camaravalencia.es>

Miembros asociados

Galicia

ES-919
LA CORUÑA
correo@oficioyarte.org

EIC - Oficio y Arte. Organización
de los Artesanos de España
Camino de la Iglesia, 38
15009 LA CORUÑA
Teléfono: 981 28 81 04
Fax: 981 13 35 69
<http://www.oficioyarte.org>

Madrid

ES-920
MADRID
cepes@cepes.es

EIC - Confederación Empresarial Española
de Economía Social (CEPES)
Vallermoso, 15, 1ª pl.
28015 MADRID
Teléfono: 91 593 04 12
Fax: 91 448 73 93
<http://www.cepes.es>

ES-917
MADRID
m.carrillo@feoeim.es

EIC - Federación Española de Organizaciones
Empresariales de la Industria del Mueble
Sagasta, 24, 3ª derecha
28004 MADRID
Teléfono: 91 594 44 04
Fax: 91 594 44 64
<http://www.confemadera.es>

ES-916
MADRID
info@graduadosocial.com

EIC - Consejo General de Colegios
de Graduados Sociales
Rafael Calvo, 7 bajo
28010 MADRID
Teléfono: 902 152 018
Fax: 91 448 85 71
<http://www.graduadosocial.com>

ES-918
MADRID
ceaje@mad.servicom.es

Confederación Española de Asociaciones
de Jóvenes Empresarios (CEAJE)
Diego de León, 22, 3º derecha
28006 MADRID
Teléfono: 91 435 09 05
Fax: 91 575 45 64
<http://www.ceaje.es>

OTROS SERVICIOS DE INFORMACIÓN

Redes autonómicas

REVIE

Red Vasca de Información Europea
<http://www.revie.org>

Miembros:

Gobierno Vasco
Diputación Foral de Álava
Diputación Foral de Bizkaia
Diputación Foral de Guipúzcoa
Eudel (Asociación de Municipios Vascos)
Centros integrantes de las redes de información de la Comisión Europea:

- Euroventanilla del País Vasco
- Centro Europeo de Información Empresarial de la Cámara de Comercio de Bilbao
- Centro de Estudios Europeos EIZ
- Centro de Documentación Europea de la Universidad de Deusto
- Centro de Documentación Europea de la Universidad del País Vasco
- InfoPoint de Álava
- Carrefour de Información Rural (Mendikoi)

REIMAD

Red Europea de Información de la Comunidad de Madrid

No tiene Web propio, sus páginas están en el Web de la Comunidad de Madrid
<http://www.comadrid.es/cmadrid/reimad>

Miembros:

Centro de Documentación Europea de la Comunidad de Madrid
Centro de Información y Documentación Científica del Consejo Superior de Investigaciones Científicas
Red de Centros de Información Juvenil, dependiente del Centro Regional de Información y Documentación Juvenil de la Comunidad de Madrid
Centros integrantes de las redes de información de la Comisión Europea:

- Centro de Documentación Europea de la Universidad de Alcalá de Henares
- Centro de Documentación Europea de la Universidad Autónoma de Madrid. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
- Centro de Documentación Europea de la Universidad Carlos III de Madrid
- Centro de Documentación Europea de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense. Facultad de Derecho
- Centro de Estudios y Documentación Europea de Somosaguas (CEDES) de la Universidad Complutense. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
- Centro de Documentación Europea de la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED)
- Centro de Documentación Europea de la Universidad Politécnica de Madrid (CEYDE)
- Centro de Documentación Europea de la Universidad San Pablo (CEU)
- Euro Info Centro de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid
- Euro Info Centro y Centro Pyme. Área de Información de la Dirección General de Política de la Pyme (Ministerio de Economía)
- Euro Info Centro del Instituto Madrileño de Desarrollo (IMADE)
- Euro Info Centro de CEIM. Confederación Empresarial de Madrid CEOE

Otros servicios de información sobre la UE

Secretaría de Estado de Política Exterior y para la UE

Servicio de Documentación
Padilla, 46, 2.^a planta
28006 MADRID
Teléfonos: 91 379 84 11 / 12
Fax: 91 431 55 51
E-mail: sepeue.biblio@sarenet.es

Centro de Documentación Europea de la Comunidad de Madrid

Bárbara de Braganza, 82 D
28004 MADRID
Teléfono: 91 319 66 09
Fax: 91 319 34 75
Internet: <http://www.comadrid.es>
E-mail: emilio.sanchez@comadrid.es

Centro de Información y Documentación Científica del Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) (CINDOC)

Joaquín Costa, 22
28002 MADRID
Teléfono: 91 563 54 82/87/88
Fax: 91 564 26 44
Internet: <http://www.cindoc.csic.es>
E-mail: cvidal@cindoc.csic.es (Dirección)
E-mail: sdi@cindoc.csic.es (Centro)

Centro de Información Europea Patronat Català Pro Europa

Bruc, 50, 3º
08010 BARCELONA
Teléfono: 93 567 26 26
Fax: 93 567 26 28
Internet: <http://www.gencat.es/pcpe/>
E-mail: cie@correu.gencat.es

Punto de Información Europea Excmo. Ayuntamiento de Málaga

Avda. de Cervantes, 4
29016 MÁLAGA
Teléfonos: 95 213 54 39 / 40
Fax: 95 213 54 20
E-mail: cvillen@aytomalaga.es

Diputación Provincial de Burgos Departamento de Relaciones Institucionales y Asuntos Europeos

Paseo de Espolón, 34
09003 BURGOS
Teléfono: 947 25 86 34
Fax: 947 20 07 50
E-mail: aurdibur@tsai.es

Servicio de Documentación del Centro de Estudios Europeos del Ayuntamiento de Tres Cantos

Plaza del Ayuntamiento, 2
28760 TRES CANTOS (Madrid)
Teléfono: 91 804 44 84
E-mail: ceedoc@trescantos.org

Venta y suscripción de publicaciones

Publicaciones de la EUROP

MundiPrensa Libros, S. A.

Castelló, 37
28001 MADRID
Teléfono: 91 436 37 00
Fax: 91 575 39 98
E-mail: libreria@mundiprensa.es
Internet: <http://www.mundiprensa.com>

Boletín Oficial del Estado

Trafalgar, 27
28071 MADRID
Teléfono: 91 538 21 11
Fax: 91 538 21 21
E-mail: clientes@com.boe.es
Internet: <http://www.boe.es>

Greendata

Ausiàs Marc, 117-119, local 1
08013 BARCELONA
Teléfono: 93 265 34 24
Fax: 93 245 70 72
E-mail: hugo@greendata.es
Internet: <http://www.greendata.es>

Europroa

Pza. del Ayuntamiento, 19, 8ºF
46002 VALENCIA
Teléfono: 96 353 67 28
Fax: 96 353 61 94
E-mail: info@europroa.com
Internet: <http://www.europroa.com>

Sarenet

Parque Tecnológico
Edificio 103
48016 ZAMUDIO (Vizcaya)
Teléfono: 94 420 94 70
Fax: 94 420 94 65
E-mail: info@sarenet.es
Internet: <http://www.sarenet.es>

Publicaciones de EUROSTAT

Eurostat Data Shop

Instituto Nacional de Estadística

Despacho 009

Paseo de la Castellana, 183

28046 MADRID

Fax: (34) 91 579 71 20

E-mail: datashop.eurostat@ine.es

<http://www.euroinfo.cce.es/eurostat/index.html>

Teléfono: (34) 91 583 91 67 / (34) 91 583 95 00

E-mail: pmichel.eurostat@ine.es

Teléfono: (34) 91 583 91 67

E-mail: martin.eurostat@ine.es

Teléfono: (34) 91 583 95 00

E-mail: aanderiz.eurostat@ine.es

Publicaciones de la OAMI

Teléfono: 96 513 91 02

Fax: 96 513 91 73

Videos de la Comisión Europea

Christiane Brethous

Paseo de la Castellana, 46

28046 MADRID

Teléfono: 91 423 80 00

Fax: 91 577 29 23

Impreso en:
CEGE Creaciones Gráficas, S.A.
Ciutat d'Asunción, 42
08030 Barcelona
D.L.: B. 6634-2001
ISBN: 84-88099-70-3