

# LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA UE. CARACTERÍSTICAS Y FLUJOS.

José Humberto López Martínez. Director del CDE de la UNED.

Cátedra Jean Monnet de Economía y Comercio comunitarios.

## Introducción.

Durante buena parte de la existencia de la Comunidad Europea las relaciones con el exterior se han centrado, casi exclusivamente, en el comercio exterior y la cooperación para el desarrollo. De ambos, solo el comercio exterior tiene un rango de política común, el capítulo tercero del Título II (la política económica) de la tercera parte del Tratado de Roma, constitutivo de la CEE (TCEE), recogía las disposiciones que la informaban.

En el Tratado de la Unión Europea o Tratado de Maastricht la política comercial común ocupa el Título VII dentro de la parte dedicada a las políticas de la Comunidad.

El artículo 113 del Tratado de la CE señala como competencias comunitarias las modificaciones arancelarias, los acuerdos comerciales, las medidas de liberalización, la política de exportación y las medidas de protección comercial.

Los principios generales que rigen la actuación de la UE en su comercio exterior están fundamentados en el GATT y por ello postula la liberalización de los mercados internacionales y la multilateralidad.

Los seis Estados signatarios del TCEE fueron parte del GATT desde su origen en 1948 y los países que se fueron adhiriendo después lo eran antes de su adhesión. La, entonces, CEE informó del Tratado de Roma a los miembros del GATT y, en la práctica, fue aceptado, pudiendo sustituir las instituciones de la CE a los Estados miembros (EM) en las actuaciones en el seno del GATT.

Al crearse el 1 de enero de 1995 la OMC, se especificó en su acuerdo constitutivo que los Estados signatarios del GATT y las Comunidades Europeas (hoy UE) son miembros iniciales. Sin embargo, en las votaciones la UE tiene el número de votos de los EM signatarios de la OMC.

## **La ejecución de la Política Comercial Común (PCC).**

Corresponde al Consejo de Ministros la adopción, por mayoría cualificada, de la normativa de la Política Comercial. La Comisión ejecuta la gestión en el marco de las directrices establecidas por el Consejo. La PCC, está recogida en reglamentos y acuerdos con terceros países.

El proceso parte de propuestas presentadas por la Comisión, debatidas en grupos de trabajo del Consejo y aprobadas en el Consejo de Ministros. Entre los grupos de trabajo hay uno que tiene como tarea el asesoramiento general sobre la Política Comercial, es el llamado Comité del artículo 113.

En cuanto a la gestión, la Comisión ejerce las funciones previstas por el Consejo en cada reglamento. Cada reglamento tiene su propio procedimiento de gestión.

En el caso de convenios con países terceros, la gestión se realiza en los órganos previstos en los mismos que suelen ser comités mixtos de las partes. La posición de la Comisión en estos órganos se define según un reglamento de aplicación aprobado por el Consejo.

## **Instrumentos y modalidades de la PCC.**

La PCC se aplica a través de una serie de instrumentos que actúan en las exportaciones y en las importaciones.

En lo que refiere a las importaciones, los principales instrumentos son: el régimen arancelario, el régimen comercial de la importación y las medidas de defensa comercial.

### *Régimen arancelario.*

“En el arancel común aparecen dos columnas de derechos: los derechos convencionales, aplicables a mercancías originarias de países OMC o países no miembros a

los que la CE ha concedido la cláusula de nación mas favorecida y los derechos autónomos, aplicables a los demás casos”<sup>1</sup>. La Tarifa Integrada Comunitaria (TARIC) recoge toda la

casuística que se puede presentar en la aduana comunitaria.

Toda la normativa aduanera comunitaria está recogida en el Código Aduanero Comunitario, en él se incluyen aspectos como el territorio aduanero, el arancel, el valor en aduana, las normas de origen, etc..., así como los regímenes aduaneros: depósitos, tráfico de perfeccionamiento, transformación en aduana, zonas francas, etc...

*Régimen comercial de importación.*

Para los países de la OMC y asimilados, el principio general es la libertad de importaciones. En el caso de países no OMC existe un Reglamento (519/94) que contempla las excepciones concretas al principio de liberalización.

*Medidas de defensa comercial.*

Son las medidas antidumping (ventas a precios inferiores a los de su propio mercado de origen que perjudican al mercado de destino) y anti-subsidación (en los países exportadores subsidian sus productos para el exterior).

La Ronda Uruguay precisó las reglas del cálculo del dumping y las clarificó. Por su parte la CE introdujo en su normativa para ambos casos el concepto de “interés comunitario” que tiene en cuenta no solo los perjuicios para la industria, sino también los posibles beneficios para los consumidores.

Finalmente, otra medida de defensa comercial es el denominado nuevo instrumento de defensa comercial.

En cuanto a las exportaciones, los instrumentos son: el Régimen comercial de exportación y las medidas de fomento de la exportación.

*Régimen comercial de exportación.*

El principio general que lo informa es la libertad de exportación, no obstante, existen algunas restricciones fijadas en una serie de normas comunes que afectan a los

---

<sup>1</sup> Moreno Pinedo, Manuel. “La PCC: límites, instrumentos y ejecución”. Revista ICE nº 744-745, agosto-septiembre 1995, pág. 40.

bienes del patrimonio artístico y cultural, a bienes de doble uso, civil y militar, y a las sustancias psicotrópicas.

#### *Medidas de fomento a la exportación.*

En términos generales, el artículo 112-1 del TUE induce a que los EM armonicen estas medidas de rango nacional. Por lo que se refiere a los créditos a la exportación, esta se realiza en el seno del Consenso de la OCDE, del que son signatarios los EM. En cuanto a los seguros de crédito, la CE trata de armonizarlos.

En lo que atañe a la promoción de las exportaciones, la CE ha adoptado una política de subsidiaridad.

Para acabar con este apartado, abordaremos las modalidades en la aplicación de esta política.

Desde una perspectiva jurídica<sup>2</sup>, la Política Comercial de la CE podría diferenciarse en dos facetas, hoy asimétricas: la política autónoma y la política convencional.

La Política comercial autónoma sería aquella que aplica los instrumentos comerciales de la CE sin estar condicionados por acuerdos bilaterales o multilaterales. En la actualidad tiene un carácter residual debido a que la gran mayoría de los países con los que comercia la CE tienen algún tipo de convenio.

La política comercial convencional sería aquella que se rige por los acuerdos suscritos por la CE con terceros países.

#### **La Política Comercial Convencional.**

La CE otorga una serie de privilegios comerciales, unas veces con reciprocidad y otras sin ella, a un gran número de países en vías de desarrollo. Ya en el Tratado de Roma se contemplaban algunas disposiciones que protegían los lazos comerciales con los territorios de ultramar y con antiguas colonias.

---

<sup>2</sup> Álvarez Gómez-Pallete, J.M<sup>a</sup>. La Política Comercial del Mercado Común. Ed. McGraw-Hill. Madrid, 1992.

Además, la CE ha tenido siempre presente el interés de mantener las relaciones económicas con los países de su entorno, como es el caso de los ribereños del Mar Mediterráneo.

Otra área de interés para la UE, especialmente a partir de 1986, en que se adhirieron España y Portugal, es América Latina.

Entre los países desarrollados, Estados Unidos, Japón y otros países europeos son los socios comerciales mas destacados.

LA CE tiene una importante red de acuerdos comerciales con diversas zonas geográficas. Brevemente veremos, a continuación, los mas destacados.

### **Los países ACP.**

El convenio con los países antiguas colonias de Bélgica y Francia fue el primero que la CE suscribió con un bloque de países. Entró en vigor el 1 de junio de 1964 y se denominó entonces “Convenio de Asociación entre la CEE y los Estados africanos y Malgaches asociados” (EAMA).

Este convenio, tras la entrada de Gran Bretaña e Irlanda en la CEE se modificó y en 1975 se firmó el Convenio de Lomé I con 56 países ACP. Entre estos estaban las antiguas colonias de Gran Bretaña que mantenían su comercio con la ex-metrópoli a través de la Commonwealth.

Es este un tipo de acuerdo de la CE en el que los aspectos de cooperación para el desarrollo tienen tanta importancia como los puramente comerciales.

### **La Política Mediterránea de la Comunidad.**

Se trata de un conjunto de acuerdos homogéneos cuyo origen es también muy temprano. Al crearse la CEE y entrar en vigor la unión aduanera en 1968, los países de la cuenca sur del Mediterráneo pidieron a la CEE el establecimiento de una serie de acuerdos que mantuviesen las relaciones comerciales y económicas existentes con anterioridad.

La homogeneidad de estos acuerdos parte de 1972 en que el Consejo de Ministros estableció la Política Global Mediterránea. Se trataba de que los acuerdos que la CE

firmase con los países terceros mediterráneos (PTM) tuviesen una estructura semejante, aún cuando cada acuerdo tuviese ciertas particularidades. Además, en estos acuerdos se añadía al componente comercial un elemento de cooperación técnica y financiera.

Los acuerdos con los PTM se ultimaron en 1976 para los países del Magreb, en 1977 para los del Masrek, completándose los demás en los años finales de la década.

Básicamente estos acuerdos ofrecían a los PTM acceso libre a la CE de casi todos los productos industriales. En cuanto a los productos agrícolas, se les otorgó un trato muy limitado por la PAC.

Esta política ha ido evolucionando con el tiempo y las circunstancias de la política internacional en Europa por lo que la CE pensó que era conveniente un relanzamiento.

En noviembre de 1995 se celebró en Barcelona la I Conferencia Euromediterránea<sup>3</sup> de la que salió el compromiso de cooperar en materia de economía, de política para la paz y estabilidad y en el ámbito social y cultural.

En el aspecto comercial, el objetivo mas destacado fue la creación de una zona euromediterránea de libre comercio para el año 2010. Para que este ambicioso objetivo se logre sin depauperar las débiles economías de los países del norte de África la CE ha negociado y aún negocia los conocidos Acuerdos de Asociación euromediterránea, en los que incorpora la cooperación para la reforma estructural de aquellas economías.

### **América Latina.**

Esta zona geográfica no fue, desde el origen de la CE, un área destacada en el comercio exterior comunitario. Su excesiva vinculación a los EE.UU. retraía el comercio europeo que, aún existiendo, era poco importante en relación con el norteamericano.

La CEE solo tenía con el área un Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) que, además, eran poco utilizadas por los países latinoamericanos.

La década de los años 80 fue de crisis económica con un gran crecimiento de la deuda externa, afectando al comercio euro-latinoamericano que decayó notablemente. En 1981, el comercio con la zona representaba el 6'2% de las exportaciones comunitarias, en 1985 era solo del 3'9%.

---

<sup>3</sup> La VI Conferencia Euromediterránea se ha celebrado en Marsella en noviembre de 2000.

En la segunda mitad de los 80, América Latina relanzó sus procesos de integración regional y saneó sus economías. Por otro lado, la CE se amplió hacia el sur con España y Portugal, Estados que presionaron para incluir en su Acta de Adhesión una declaración anexa con el objetivo de reforzar las relaciones comerciales y de cooperación con Iberoamérica.

Los años 90 han sido de gran incremento de las relaciones de la UE con el área. El SPG se revisó en 1995 siendo mas beneficioso para las exportaciones latinoamericanas. También en 1995 se firmó el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación con el MERCOSUR con la intención de llegar a una zona de libre comercio.

Otros acuerdos de asociación económica se firmaron con Chile (1996) y con México (1997), los cuales establecen la liberalización comercial entre las partes.

El resultado del mayor acercamiento de la Comunidad hacia América Latina ha sido que entre 1988 y 1998 las exportaciones comunitarias se triplicaron. No obstante, el peso de los EE.UU. en el área sigue siendo muy importante. El Acuerdo de Libre comercio de América del Norte (NAFTA en las siglas inglesas) ha confirmado los temores de la UE y el comercio con México se ha resentido, por ello la UE redobló sus esfuerzos para firmar un acuerdo con este país.

El 23 de marzo de 2000, en Lisboa, México y la UE firmaron un acuerdo de asociación económica que prevé una zona de libre comercio. El 1 de julio de el mismo año, entró en vigor esta zona de libre comercio UE-México que, con un calendario de desarme arancelario fijado, estará completada en un plazo máximo de diez años.

### **Europa Central y Oriental.**

La década de los años 90 ha sido la de la reunificación del continente europeo. Para la UE esto suponía la posibilidad de ampliarse hacia el este.

En el terreno de la PCC, la nueva situación y el interés de la UE, inducía a la firma de convenios comerciales y de cooperación que atrajesen a los países de Europa Central y Oriental.

La UE ha seguido una estrategia cuyo fin es la adhesión de estos países a la Unión, para lo que tienen que realizar un inédito cambio de sistema económico.

Los primeros convenios firmados contemplan unas concesiones comerciales asimétricas por parte de la UE que rebaja notablemente su arancel para las exportaciones industriales de estos países. En cuanto a las concesiones agrícolas, estas son menores. Además, el componente de cooperación para ayudar en el cambio estructural y preparar la adhesión ha ido teniendo mas importancia.

En la actualidad, Polonia, Hungría, Eslovenia, Chequia, Estonia, Rumanía, Bulgaria, Letonia, Lituania y Eslovaquia ya están negociando la adhesión (junto con Chipre y Malta). Cuando esto ocurra se integrarán en la Unión Aduanera e incorporarán el acervo comunitario en la referente a la Política Comercial Común.