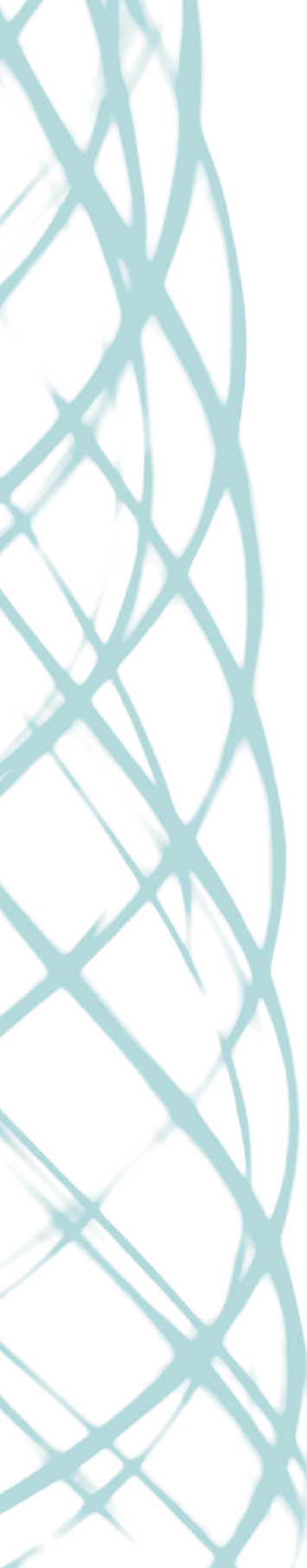


POLÍTICA COMERCIAL COMÚN

10



- 
1. CONCEPTO E INTRODUCCIÓN
 2. FUNDAMENTO JURÍDICO EN LOS TRATADOS
 3. PRINCIPALES INSTRUMENTOS
 4. LAS RELACIONES COMERCIALES DE LA UE
CON EE.UU., JAPÓN Y CHINA
 5. PARA MÁS INFORMACIÓN
 6. FUENTES Y BIBLIOGRAFÍA

POLÍTICA COMERCIAL COMÚN

1. CONCEPTO E INTRODUCCIÓN

La política comercial común puede definirse como el conjunto de competencias de la Unión Europea en el ámbito de las relaciones comerciales con terceros países y constituye uno de los principales instrumentos de las relaciones exteriores de la Unión Europea. Esta política es una de las cuatro políticas comunes previstas en el Tratado de Roma, junto a la política agrícola comunitaria (PAC), la política de competencia y la política de transportes, e implica la gestión uniforme de las relaciones comerciales con los terceros países.

La política comercial de la UE es consecuencia de la implantación de la unión aduanera. Recuérdese que el Tratado de Roma estableció como objetivo crear entre los Estados Miembro una unión aduanera donde los intercambios estarían libres de todo obstáculo y se aplicaría un arancel exterior común a las importaciones procedentes de terceros Estados.

La política comercial común se refiere principalmente a los intercambios de mercancías, aunque desde la nueva redacción del art. 133 aprobada en Niza, se refiere además al comercio de servicios y los aspectos comerciales de la propiedad intelectual. De las cuatro modalidades de prestación de servicios, sólo para suministro transfronterizo de servicios la Comisión posee competencia exclusiva. Para el resto de modalidades (consumo en el extranjero, presencia comercial y presencia de personas físicas) se comparte la competencia con los Estados Miembro. En cuanto a los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC), la Comunidad y los Estados Miembro tienen por lo general, competencias compartidas.

La Unión Europea es en la actualidad el primer protagonista mundial del comercio internacional, por delante de Estados Unidos y Japón. En un contexto de fuerte crecimiento de los intercambios internacionales, la política comercial común se ha configurado así como una de las políticas más importantes de la Comunidad.

2. FUNDAMENTO JURÍDICO EN LOS TRATADOS

La política comercial común es competencia del Comisario de comercio y de la DG Comercio y se regula en los artículos 131 a 134 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea (TCE) y en el capítulo III del Título V de la parte III de la CE dedicada al funcionamiento y políticas de la Unión. En principio, es competencia exclusiva de la Comunidad (artículo 133 del TCE). No obstante, el Tribunal de Justicia reconoció la posibilidad de que se articulen medidas de política comercial de carácter nacional en virtud de una autorización específica por parte de la Comunidad a los Estados Miembro.

El artículo 133 del Tratado CE confía un papel de negociador único ante los socios comerciales a la Comisión Europea en el marco de los mandatos específicos que le concede el Consejo. En la práctica, una serie de procedimientos de coordinación ad hoc permiten asociar a los Estados Miembro a cada una de las fases de la negociación llevada a cabo por la Comisión.

3. PRINCIPALES INSTRUMENTOS

En el marco de la política comercial europea, se han desarrollado los siguientes instrumentos: (1) el arancel exterior común (AEC), (2) los instrumentos de defensa comercial, (3) los instrumentos de acceso a los mercados de los terceros países y (4) los acuerdos comerciales con terceros países.

POLÍTICA COMERCIAL COMÚN

1. El arancel exterior común

El arancel exterior común (AEC), característica esencial de la unión aduanera europea, consiste en la aplicación de derechos de aduana uniformes a los productos importados de terceros países, independientemente de cuál sea el Estado miembro de destino. Supone por tanto, la homogeneización de la protección de los Estados Miembro frente a países no comunitarios en el ámbito del comercio. En su origen, fue calculado con la media aritmética de los aranceles aduaneros aplicados en 1957 por los Estados fundadores, aunque ha sido desde entonces modificado en numerosas ocasiones por el Consejo.

2. Los instrumentos de defensa comercial:

La Unión Europea, como la mayoría de los países, dispone de un sistema de instrumentos de defensa comercial que tiene por objeto defender a sus productores contra las importaciones consideradas desleales o subvencionadas y protegerse de cambios importantes de los flujos comerciales que sean nocivos para la economía comunitaria. Los instrumentos de defensa comercial son de tres tipos: las medidas antidumping, medidas antisubvenciones y medidas de salvaguardia. La UE utiliza estas medidas sobre la base de las normas acordadas en el marco de la Organización Mundial del Comercio.

Las **medidas antidumping** son el instrumento de defensa ante la importación de bienes procedentes de terceros países a precios inferiores a los que tienen en el mercado interior productos similares. Estas medidas, que suponen el instrumento de defensa más utilizado de la UE, permiten adoptar medidas correctoras para eliminar el perjuicio (generalmente, se impone un derecho a las importaciones).

Las **medidas antisubvenciones** se utilizan para impedir la importación de productos mantenidos artificialmente a bajo precio, mediante subvenciones públicas en el tercer país de origen, si se demuestra que tales subvenciones pueden perjudicar a los productores de la UE. Al igual que las medidas antidumping, permite el restablecimiento temporal de derechos de aduana sobre las importaciones en cuestión.

Las **medidas de salvaguardia** permiten a la UE imponer restricciones de corta duración a la importación de productos siempre que se pueda probar que importaciones que se pretenden reducir han aumentado rápidamente y en masa, causando así un perjuicio a los productores nacionales. Estas medidas deben ser no discriminatorias, es decir, deben aplicarse a todas las importaciones del producto contemplado sin distinción de origen.

La Comisión Europea es la institución responsable de la realización de las investigaciones antidumping, antisubvenciones y las investigaciones de salvaguardia, en respuesta a la denuncia de la industria afectada. Actualmente, la UE abre muchas más investigaciones antidumping que investigaciones antisubvenciones.

3. Los instrumentos de acceso a los mercados de terceros países

La Unión Europea se ha dotado de mecanismos que tienen por objeto detectar los obstáculos al comercio con que se encuentran las empresas comunitarias en sus exportaciones hacia terceros países. En este sentido, la UE ha articulado un procedimiento que permite a las empresas pedir a las instituciones comunitarias que reaccionen frente a obstáculos detectados en la exportación de productos a terceros países.

La UE considera como obstáculo al comercio toda práctica comercial adoptada por un tercer

país, pero prohibida por las normas del comercio internacional, que reconocen a la parte perjudicada el derecho a tratar de eliminar su efecto. Las normas comerciales internacionales son las negociadas en el marco de la OMC o las derivadas de acuerdos bilaterales entre la UE y el país en cuestión.

4. Los acuerdos comerciales de la UE con terceros países

La Comisión Europea ha negociado diferentes acuerdos internacionales y ha ido configurando progresivamente una importante red de relaciones comerciales a escala mundial. Estos acuerdos suponen un instrumento fundamental de la política comercial europea, a través de los cuales se pretende conseguir la eliminación de obstáculos al comercio en los mercados internacionales, mediante la puesta en marcha de relaciones especiales con algunos países.

Los acuerdos entre la UE y terceros países no se ajustan a un único modelo. En la práctica, el establecimiento de acuerdos comerciales supone generalmente otorgar un tratamiento comercial más favorable al régimen general, en el marco de la creación de áreas de libre comercio o uniones aduaneras, por ejemplo. Una zona de libre comercio supone la eliminación entre los países de las restricciones comerciales, pero cada uno mantiene en vigor frente al exterior su propio arancel aduanero y su política comercial. Las uniones aduaneras implican el compromiso para la libre circulación entre los países que la conforman, y además se aplica un arancel aduanero y una política comercial común frente a las importaciones de terceros países.

En muchos casos, los aspectos cubiertos por los acuerdos de la UE con terceros países pueden ir mucho más allá de los aspectos estrictamente comerciales, e incluir aspectos relacionados con programas de cooperación y aspectos políticos, entre otros. Los principales acuerdos que la UE ha celebrado con terceros países son:

- El Espacio Económico Europeo (EEE)
- Acuerdos con los países de África, Caribe y Pacífico (ACP)
- Acuerdos Mediterráneos y con países de Oriente Medio
- Acuerdos con algunos países de América Latina

Adicionalmente, otras disposiciones comerciales de la UE establecen un tratamiento comercial preferencial para los países en desarrollo, en el marco del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) y la iniciativa "Todo Menos Armas" del año 2000.

Por el sistema de Preferencias generalizadas (SPG), la UE otorga un acceso con aranceles más bajos al mercado comunitario, a las importaciones procedentes de 178 países y territorios en desarrollo. El esquema revisado del SGP, en vigor desde enero de 2006, comprende además la iniciativa "Todo menos armas", por la cual la UE concede acceso libre de derechos y de contingentes a los productos procedentes de los denominados "países menos adelantados" (según la lista de Naciones Unidas), dentro del grupo de países en desarrollo.

4.1 El Espacio Económico Europeo (EEE)

El Espacio Económico Europeo (EEE) es una zona de libre comercio o área de libre cambio, integrada por los miembros de la UE, junto con Noruega, Islandia y Liechtenstein. El Acuerdo EEE se firmó en mayo de 1993 y consiste básicamente en el establecimiento entre los países

POLÍTICA COMERCIAL COMÚN

que lo conforman de las denominadas "cuatro libertades" del mercado único, es decir: la libre circulación de mercancías, libre circulación de servicios, libre circulación de capitales, y finalmente la libre circulación de personas.

A pesar de estar basado en estas cuatro libertades fundamentales, junto con algunas políticas de acompañamiento (política de competencia, la protección del consumidor o del medio ambiente, entre otras), el EEE no constituye una unión aduanera, pues no hay una política común de protección comercial frente al exterior. Además, el EEE excluye los productos agrícolas y de la pesca, con lo que no supone un mercado para el comercio libre de barreras de forma completa. Dentro del ámbito europeo, la UE también tiene establecido un acuerdo de libre comercio con Suiza, y ha celebrado acuerdos de unión aduanera con Andorra, San Marino y Turquía.

4.2 Los Acuerdos entre la UE y el grupo África, Caribe y Pacífico (ACP)

Desde 1975, los Acuerdos o Convenciones de Lomé han constituido el marco de relación entre la Unión Europea y el denominado grupo África, Caribe y Pacífico (ACP). En virtud de los sucesivos Acuerdos de Lomé, los productos procedentes de 78 países de África Subsahariana, Caribe y Pacífico han recibido un acceso libre de aranceles para todos los productos industriales y la mayoría de los agrícolas. El esquema Lomé se ha considerado durante décadas un modelo para la cooperación con los países en desarrollo, que completaba el apartado comercial con asistencia financiera y técnica para el desarrollo.

Desde la expiración del cuarto Convenio Lomé, la UE ha trazado una nueva estrategia comercial y de desarrollo con los países ACP que tiene como base el Acuerdo de Cotonú de 2000. Como consecuencia de las disposiciones sobre cooperación comercial del Acuerdo de Cotonú, se han puesto en marcha a partir de enero de 2008 los denominados EPA (Economic Partnership Agreements) o Acuerdos de Asociación Económica. Estos acuerdos, firmados entre la UE y algunos países del grupo ACP tienen el objetivo de erradicación de la pobreza e inserción de estos países en la economía mundial. Contienen fundamentalmente compromisos para la liberalización progresiva de los mercados ACP a la entrada de productos europeos, y en algunos casos de liberalización para el mejor acceso de la inversión europea en África.

4.3 Los Acuerdos mediterráneos y con países de Oriente Medio

Desde 1995, el marco de las relaciones de la UE con la región mediterránea se engloba en la Asociación Euro-Mediterránea, lanzada en la Conferencia de Barcelona. El denominado como "Proceso de Barcelona" dirige las relaciones bilaterales y multilaterales entre ambas regiones. En el marco de la política de la UE con el Mediterráneo, la UE ha celebrado acuerdos con Argelia, Egipto, Israel, Líbano, Jordania, Marruecos, la Autoridad Palestina, Siria y Túnez.

Además, la UE mantiene relaciones con los países de Oriente Medio situados alrededor del Golfo Pérsico y está negociando la creación de una zona de libre comercio con los seis miembros del Consejo de Cooperación de los Estados Árabes del Golfo (CCG), que es la organización regional que agrupa a Arabia Saudita, Bahrein, los Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Omán y Qatar. La UE está estudiando el modo de fomentar las relaciones económicas bilaterales con Irán en la negociación actual de un acuerdo de comercio y cooperación.

4.4 Acuerdos de la UE con países de América Latina

México: En el año 2000 entró en vigor el Acuerdo de libre comercio entre la UE y México. Este acuerdo proporcionará a las exportaciones de la UE el mismo acceso al mercado mexicano que las de Estados Unidos y Canadá, socios de México en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Chile: Las relaciones comerciales entre las CE y Chile se rigen por un Acuerdo de Asociación desde el año 2003. El Acuerdo prevé la liberalización progresiva y recíproca del comercio de mercancías y está considerado por la UE como uno de los acuerdos más completo en su cobertura.

Mercosur: Desde el año 2000 se están llevando a cabo negociaciones para liberalizar el comercio con el Mercado Común del Sur (Mercosur), cuyos miembros son Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay. La UE ya es el socio comercial más importante de los países del Mercosur y el primer inversor extranjero en la región. Las negociaciones abarcarán la liberalización del comercio de mercancías y servicios, además de la contratación pública, los derechos de propiedad intelectual, la política de competencia y las inversiones extranjeras. Las negociaciones se relanzaron oficialmente el 17 de mayo de 2010, en la Cumbre de Madrid.

Comunidad Andina: Para la Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú), la UE es el segundo socio comercial en importancia por detrás de Estados Unidos. Para la UE, el flujo de exportaciones e importaciones con la Comunidad Andina supone el 0,6% sobre el total del comercio exterior. En el año 2007 se iniciaron las negociaciones entre ambos bloques para la firma de un Acuerdo de Asociación para la cooperación comercial y el dialogo político. Estas negociaciones se suspendieron en junio de 2008, y se reiniciaron el enero de 2009, pero con tres de los cuatro miembros: Colombia, Perú y Ecuador. Con Colombia y Perú ya se ha alcanzado un texto formal para el acuerdo en febrero de 2010, que está actualmente en proceso de revisión.

En definitiva, son muchos los acuerdos comerciales ya firmados o en proceso de negociación, pero los avances están siendo relativamente desiguales en función de los países y áreas. En la Cumbre ALCUE de Madrid de 2010, se realizaron avances en el relanzamiento de las negociaciones con Mercosur, con Perú y Colombia para el Acuerdos con la Comunidad Andina, y de un Acuerdo entre la UE y América Central, pero escasos avances para una alianza estratégica de mayor calado (Malamud, 2010). Una visión actualizada del estado de las negociaciones puede encontrarse en la página web de la Dirección general de Comercio de la Comisión Europea¹.

5. Otros acuerdos

Las relaciones comerciales entre la UE y Turquía, país formalmente candidato a la adhesión, continúan en el marco de la Unión Aduanera establecida en 1995. La UE también tiene acuerdos de unión aduanera con Andorra y San Marino, así como un acuerdo de libre comercio con las Islas Feroe. Se encuentran además en proceso de negociación, acuerdos con India, Corea, Canadá, y la agrupación ASEAN.

El primer Acuerdo de Asociación y Cooperación de entre la UE y Rusia se firmó en 1997, para un periodo de diez años. El Acuerdo recoge disposiciones relacionadas con el comercio, la energía, derechos humanos y política internacional. Además, la UE ha celebrado acuerdos de asociación y cooperación con otros países de la antigua Unión Soviética, concretamente Azerbaiyán, Kazajstán, Kirguizistán, Moldavia, Bielorrusia y Ucrania. Los acuerdos con Moldavia, Rusia y Ucrania se enmarcan en un proceso que podría llevar al establecimiento de una zona de libre comercio entre esos países y la UE.

¹ <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations>

POLÍTICA COMERCIAL COMÚN

4. LAS RELACIONES COMERCIALES DE LA UE CON EE.UU., JAPÓN Y CHINA

La UE no tiene acuerdos comerciales generales con ninguno de los principales socios comerciales de la UE, por este orden, EE.UU., China y Japón. El comercio con estos países se canaliza a través de los mecanismos de la OMC, si bien la UE ha celebrado diferentes acuerdos para sectores específicos con EE.UU. y Japón.

Estados Unidos es el principal socio comercial de la UE, representando en torno al 25% de las exportaciones, y el 20% de las importaciones. Las diferencias comerciales que aparecen entre ambos se resuelven bien de forma bilateral, o bien son sometidas al órgano de solución de diferencias de la OMC.

El marco de la OMC también se aplica al comercio entre la UE y China, país que se adhirió a este organismo de comercio mundial en 2001. Las relaciones comerciales entre la UE se están incrementando rápidamente en los últimos años, al tiempo que la economía China se sitúa entre las mayores del mundo. La UE es para China su principal socio comercial.

En la Cumbre UE-China de septiembre de 2006, se estableció el compromiso de iniciar negociaciones para un Acuerdo de Partenariado y Cooperación, que incluiría aspectos comerciales y de inversión. Las negociaciones comenzaron finalmente en enero de 2007. Del 8 al 12 de marzo del 2010, se llevaron a cabo negociaciones en Pekín para el avance del Acuerdo.

5. PARA MÁS INFORMACIÓN

Parlamento Europeo. Comisión del Comercio Internacional.

http://www.europarl.europa.eu/committees/inta_home_en.htm

Comisión Europea. Dirección General de Comercio:

http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm

Consejo de la Unión Europea. Asuntos generales y relaciones exteriores.

<http://www.consilium.europa.eu>

6. FUENTES Y BIBLIOGRAFÍA

COMISIÓN EUROPEA (2006): Instrumentos de Defensa Comercial Europeos en una Economía Global en Transformación. Libro Verde para Consulta Pública. Comisión de las Comunidades Europeas. Bruselas.

COMISIÓN EUROPEA (2010): Overview of Bilateral Negotiations involving Trade Agreements. Updated on 06/11/2008. Comisión de las Comunidades Europeas. Bruselas.

COMISIÓN EUROPEA (2004): El Sistema de Preferencias Generalizadas de la Unión Europea. Comisión de las Comunidades Europeas. Bruselas.

COMISIÓN EUROPEA (2002): La Globalización en Beneficio de Todos. La Unión Europea y el Comercio Mundial. Comisión de las Comunidades Europeas. Bruselas.

GONZÁLEZ RABANAL, M. de la C. (2006): en LINDE, E. Políticas de la Unión Europea. Colex. Madrid.

MALAMUD, C. (2010): La Cumbre ALCUE de Madrid y el estado de la relación birregional Europa-América Latina (ARI). Real instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos. Madrid.

MARÍN EGOSCOZÁBAL, A. (2008): Los Acuerdos de Asociación Económica EPA entre la Unión Europea y África Subsahariana. Entrada en vigor y segunda Fase de las Negociaciones. Documento de Trabajo n.º 89. Fundación Alternativas. Madrid.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. (2008): Examen de las Políticas Comerciales: Comunidades Europeas. Secretaría de la OMC. Ginebra.