



COMERCIO EXTERIOR

feria@online
SISTEMAS VIRTUALES.com

Feria Online S.L. C/Llamaquique Nº 4 Bajo A 30005 Oviedo
Tfns/Fax: +34 985256655 / +34 985236366 e-mail: info@feriaonline.com URL: www.feriaonline.com

9

DERECHO ADUANERO COMUNITARIO I

ÍNDICE:

9.1 INTRODUCCIÓN

9.2. POLÍTICA COMERCIAL AUTÓNOMA

9.3. POLÍTICA COMERCIAL CONVENCIONAL

9.4. REGIMENES COMERCIALES EN LA UNIÓN EUROPEA

9.1. INTRODUCCIÓN

Después de finalizada la segunda guerra mundial los países, encabezados por los Estados Unidos de Norteamérica, iniciaron un proceso de creación de instituciones o foros internacionales donde a través del diálogo y las negociaciones se pudiese establecer un nuevo orden político y económico internacionales que evitasen nuevas confrontaciones bélicas.

En esta línea de actuación, en 1945, se crea la Organización de las Naciones Unidas (ONU), con la aparición posterior de instituciones económicas, como han sido el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, la FAO, la OIT, etc...

En 1946 el Comité Económico y Social (ECOSOC) de la ONU, promovió la "Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo". Se celebró en La Habana en 1947 con la finalidad de establecer un marco general donde se formalizasen las negociaciones sobre comercio internacional y sobre los aranceles aduaneros que se materializó en el ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (en siglas inglesas conocido como el GATT) que ha posibilitado la liberalización del comercio internacional, prohibiendo las prácticas desleales como el dumping, las subvenciones, etcétera.



A través de las diversas rondas o conferencias (Ronda Dillon, Kennedy, Tokio, Uruguay) el proceso de liberalización del comercio de mercancías y de servicios ha sido extraordinario, promoviendo la globalización de los mercados.

En 1995 se creó la Organización Mundial de Comercio (OMC) (RCL 1995, 192), con sede en Ginebra, institución que se ocupa de resolver y orientar el comercio internacional.

El 1 de enero de 1993 es una fecha histórica para Europa, y básicamente para los países que en esa fecha eran miembros de la Unión Europea. A partir de esa fecha se crea el MERCADO INTERIOR para todas las empresas que estén domiciliadas en territorios comunitarios.

Una empresa española debe tener presente la existencia de tres mercados:

1. El mercado nacional.
2. El mercado comunitario.
3. El mercado exterior.

El mercado interior comunitario está basado en las cuatro libertades: LIBRE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS, LIBRE CIRCULACIÓN DE PERSONAS, LIBRE CIRCULACIÓN DE SERVICIOS y LIBRE CIRCULACIÓN DE CAPITALES.

Desde enero de 1993, fecha del establecimiento del mercado interior comunitario, las empresas tienen nuevos parámetros de actuación debido al efecto globalizador en que se mueve la economía mundial. El mercado nacional y el mercado comunitario, funcionan con normas armonizadas establecidas por las Instituciones Comunitarias.

La política comercial del Mercado Interior está siendo regulada principalmente desde las Direcciones Generales de la Comisión.

Por el contrario, el mercado exterior, las relaciones con "países terceros" no comunitarios, han adquirido otra dimensión. Las líneas de actuación de la Unión Europea con los países terceros está definida en el artículo 133 del Tratado de la Unión Europea. Este artículo establece:



“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 deben adoptarse en caso de dumping y subvenciones.” “Para la ejecución de esta política común, la Comisión presentará propuestas al Consejo”.

Los Estados miembros ya no tienen plena soberanía en materia de comercio exterior. Se regula y armoniza a través de actos nacidos en las Instituciones Comunitarias, si bien, pueden los Estados miembros regular algunas materias pero nunca sustanciales sino complementarias a los Reglamentos y/o Directivas comunitarias.

Para analizar la POLÍTICA COMERCIAL COMÚN se pueden diferenciar tres grandes grupos:

POLÍTICA COMERCIAL AUTÓNOMA.
POLÍTICA COMERCIAL BILATERAL (CONVENCIONAL)
POLÍTICA DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO.

VOLVER

9.2. POLÍTICA COMERCIAL AUTÓNOMA

Contempla un bloque de decisiones adoptadas unilateralmente por las Instituciones Comunitarias, a propuesta de la Comisión en las siguientes áreas:

- POLÍTICA ARANCELARIA
- REGÍMENES COMERCIALES
- MEDIDAS DE DEFENSA COMERCIAL

LA POLÍTICA ARANCELARIA

La política arancelaria común se configura como un conjunto de medidas aplicables en todos los Estados miembros sobre los tipos del Arancel Aduanero Común, para conseguir una mayor o menor liberalización en las importaciones y exportaciones.

Para que se pueda aplicar esta política, todos los Estados de la Unión Europea deben tener el mismo Arancel Común.

La Institución Comunitaria que propone modificaciones de los tipos arancelarios es la Comisión y las medidas arancelarias que puede proponer son las siguientes:

- Modificaciones de los tipos arancelarios.

La Comisión promulga el Reglamento correspondiente y su publicación en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas, teniendo en cuenta los Acuerdos Internacionales, el GATT y los precios de las mercancías en el mercado interior comunitario. La función de los aranceles aduaneros es proteger los productos fabricados en el mercado comunitario.

- Suspensiones temporales de los tipos.

Puede ocurrir que en un determinado momento en el mercado interior comunitario existe escasez de un producto o de una materia básica que es necesario para determinadas actividades agrícolas o industriales que no pueden ser producidos o administrados por empresas comunitarias en ese momento.

Para solucionar el problema, la Comisión acuerda publicar un Reglamento suspendiendo, temporalmente, los derechos arancelarios a la importación de ese producto o materia básica que escasea.

Estas suspensiones son temporales y el tipo que se aplica a la importación de esos productos escasos es cero, lo cual tiene un efecto reductor en la cuota del IVA Importación. En el Reglamento donde se publica la suspensión se señala el tiempo que ésta va a durar. Pasado este tiempo se aplicarán los derechos anteriores.

- Rebajas arancelarias preferenciales.

La Comisión puede aplicar rebajas arancelarias “preferentes” a productos de determinados países, en relación con productos de otros países.

El sistema tiene su fundamento económico en otorgar ventajas a productos originarios de un país o grupo de países al amparo de tipos de derechos arancelarios más bajos que los normales, esto es otorgar aranceles “preferentes”.

Un ejemplo: si el tipo arancelario para una camisa de algodón para caballero es del 6,5%, si se importa de Australia, ese idéntico producto si es originario de la India se puede rebajar al tipo arancelario a cero o al 4,2% (rebaja preferencial modulada).

Actualmente, los países industrializados aplican a los países en vías de desarrollo el “SISTEMA DE PREFERENCIAS GENERALIZADAS” que nace de los trabajos de la UNCTAD (Conferencia de las Naciones para el Comercio y Desarrollo) en diversas reuniones entre los países industrializados y los países en vías de desarrollo. Se acordó otorgar a los productos originarios de esos países rebajas arancelarias, pero sin contraprestación por parte de los países industrializados, a favor de los productos exportados de los países industriales. Son concesiones unilaterales otorgadas de forma autónoma.

Así, una mercancía originaria de un país en vías de desarrollo, puede gozar de esa rebaja a la importación en un país industrializado, por el contrario la importación de una mercancía originaria de un país industrializado no debe disfrutar de rebajas arancelarias a la importación en los países en vías de desarrollo.

Las rebajas arancelarias que estos países otorgan no son iguales, cada país o grupo de países pueden acordar las rebajas arancelarias que convenga a su política arancelaria.

Los países de la Unión Europea, delegan en la Comisión el estudio y propuesta de las rebajas a fin de propiciar una política comercial común.

VOLVER

9.3. POLÍTICA COMERCIAL CONVENCIONAL

Partiremos del art. 133 del Tratado de la Unión Europea que establece:

"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 deben adoptarse en caso de dumping y subvenciones."

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

En base a este artículo, la Comisión ha firmado diversos acuerdos bilaterales con países próximos al territorio comunitario, pero también se han consolidado diversos acuerdos multilaterales de cooperación al desarrollo. La finalidad de estos acuerdos es favorecer los

intercambios concediendo rebajas arancelarias preferenciales, para productos de determinados países.

ACUERDOS MULTILATERALES COMERCIALES DE COOPERACIÓN AL DESARROLLO.

Los acuerdos vigentes son los siguientes:

CONVENIO ACP (Acuerdo de Lomé)

Lomé es la capital de Togo una república africana situada en el Golfo de Guinea. El 28 de febrero de 1975 se firmó el Convenio de Lomé entre los 9 países de la entonces UE y 56 países del África, Caribe y Pacífico (ACP).

La casi totalidad de productos originarios de los países ACP pueden importarse en el territorio aduanero comunitario con exención del pago de los derechos del Arancel Aduanero Común, sin que se exija reciprocidad para las exportaciones de la Unión Europea a esos países.

CONVENIOS DE COOPERACIÓN CON PAÍSES Y TERRITORIOS DE ULTRAMAR (PTUM)

Los países y territorios de ultramar agrupan a los territorios dependientes de la República Francesa, de los Países Bajos (Holanda) y, en parte, Groenlandia.

Estos países están asociados a la Unión Europea en virtud de la Decisión del Consejo de de julio de 1991 (DOCE L 263 de 19-9-1991) (LCEur 1991, 1114).

Desde la óptica del comercio exterior los productos originarios de esos países están exentos de derechos arancelarios a su importación en el territorio aduanero de la Unión Europea y a la no aplicación de restricciones cuantitativas ni medidas de efecto equivalente.

ACUERDOS BILATERALES PREFERENCIALES.

ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO (EFTA)

Esta Asociación se creó a instancias del Reino Unido, como oposición al proceso comunitario, como área económica paralela a la de la Unión Europea, por el Tratado de Estocolmo de 1959.

Pero la Unión Europea, con una mayor de cohesión interna, fue incorporando a través de Acuerdos Bilaterales Preferenciales a los países EFTA.

En 1973 los países de la EFTA y de la Unión Europea firmaron un acuerdo que supuso el total desarme arancelario de los productos industriales intercambiados, esto es, aplicar a las importaciones aranceles cero de forma recíproca.

Así, la situación en el año 1998 era que sólo están en esta área económico-comercial: Noruega, Islandia, Suiza y Liechtenstein, que forma parte con los Estados miembros de la Unión el ESPACIO ECONÓMICO EUROPEO. Suiza no ha querido integrarse en esta área económica. Esos países gozan de un status de país comunitario "de facto" con rebajas arancelarias plenas a la importación en el territorio aduanero comunitario de casi todos sus productos.

PAISES DE EUROPA CENTRAL Y ORIENTAL (PECO)

La desaparición de la Unión Soviética, por la caída del muro de Berlín en noviembre de 1989, supuso el desmembramiento del COMECOM (Consejo de Asistencia Mutua Económica) organismo constituido en 1949 por la URSS y los demás países comunistas. La "perestroika" de Gorbachov lo disolvió en junio de 1991.

La Unión Europea inició una tarea de conexión con los países limítrofes mediante la firma de Acuerdos bilaterales preferenciales. Los Acuerdos con los ex-países del COMECOM están

matizados en base a que ciertos países quieren adherirse a la Unión Europea. Otros países quieren pero no pueden.

Esta matización se concreta en la agrupación de países que han firmado Acuerdos bilaterales preferenciales de asociación, respecto a otros países que sus Acuerdos son de "cooperación global".

La relación de países con acuerdos preferenciales es la siguiente:

POLONIA - HUNGRÍA - REPÚBLICA CHECA - ESLOVAQUIA
ESLOVENIA - ESTONIA - LETONIA - LITUANIA - RUMANIA – BULGARIA.

Para adherirse la Unión Europea, el primer paso en el proceso negociador es asociarse a la Unión Aduanera comunitaria pues ésta es la condición previa para conseguir las demás uniones en políticas financieras, en moneda única, etc...

Los Acuerdos de Asociación que se negocian se enmarcan en los siguientes puntos:

- Libre circulación de mercancías.
- Desarme arancelario mutuo.
- Negociación de productos agrarios.

La importación de productos originarios de los países citados anteriormente son objeto de un calendario de desarme arancelario que para muchos productos es cero.

Los productos agrícolas y sus transformados presentan mayores controles en forma de cupos o contingentes.

PAÍSES MEDITERRÁNEOS

Los Acuerdos de la Unión Europea con estos países se pueden agrupar según el modelo de negociación entre la Comisión y los países correspondientes.

Se pueden agrupar en dos bloques:

1) Acuerdos Bilaterales Preferenciales de "asociación":TURQUIA - MALTA –CHIPRE.

Estos países tienen como objetivo el adherirse como Estado miembro a la Unión Europea.

2) Acuerdos Bilaterales Preferenciales de "cooperación Global":ISRAEL, MARRUECOS, ARGELIA, TÚNEZ, EGIPTO, JORDANIA, LÍBANO, SIRIA, CROACIA, BOSNIA HERZEGOVINA, YUGOSLAVIA, MACEDONIA.

Las relaciones comerciales de la Unión Europea se basan en conceder a los productos originarios de estos países rebajas arancelarias.

EL ARANCEL ADUANERO COMÚN. CLASIFICACIÓN DE LAS MERCANCÍAS: SISTEMA ARMONIZADO Y NOMENCLATURA COMBINADA.

El Arancel de Aduanas es una relación convencional de mercancías, por un orden igualmente convencional y con unos dígitos que permiten clasificar las mercancías, inicialmente a efectos estadísticos, en las operaciones de importación o exportación.

Sistema Armonizado(SA) de designación y codificación de mercancías.

Es un listado sistematizado de productos que son objeto de intercambios internacionales (no de servicios) y está gestionado por un órgano intergubernamental con sede en Bruselas: la Organización Mundial de Aduanas. Este sistema surge tras la firma, en 1983 entre los principales países del mundo, del Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

Este sistema sirve de base para las negociaciones internacionales, multilaterales, bilaterales y unilaterales, para la resolución de controversias de carácter arancelario y para el establecimiento de las estadísticas comerciales.

Está vigente en los Estados miembros de la UE desde 1988 y actualmente lo utilizan todos los países industrializados y casi todos los países en vías de desarrollo que mantienen relaciones comerciales con la Unión Europea.

Estructura del Sistema Armonizado.

La estructura del Sistema Armonizado es la siguiente:

- 21 Secciones que definen “grupos de mercancías”. Por ejemplo: Sección 37. Productos fotográficos o Cinematográficos. Cada Sección comprende un determinado número de Capítulos.
- 96 Capítulos. Se agrupan mercancías que tienen relación entre sí, bien por su materia constitutiva o por su función. El Capítulo 1 de la Sección (Animales vivos y productos del reino animal) se refiere a los “Animales Vivos”. Relaciona con unos códigos o dígitos, las mercancías siguientes: caballos, asnos, terneras, vacas...
- 1.241 Partidas. Contiene un código de cuatro dígitos y la designación de la mercancía. Por ejemplo: “06 02 Las demás plantas vivas”.
- 5.019 Subpartidas. Contiene un código de seis dígitos y la designación “más detallada” de la mercancía. Ejemplo: “0602 10 Esquejes e injertos”. Esta subpartida desarrolla la partida de las plantas vivas.

Con la estructura indicada y utilizando cuatro (partida) o seis dígitos (subpartida), cada país o bloque de países elabora su Arancel de Aduanas pero adicionando a cada código o subpartida el tipo arancelario de acuerdo con la política comercial y arancelaria correspondiente.

La Nomenclatura Combinada (NC) de la Unión Europea

La Nomenclatura Combinada se compone de ocho dígitos y se utiliza para obtener información estadística del comercio exterior (Import-export) en la unión europea y de los intercambios de mercancías intracomunitarias (Intrastat).

La Nomenclatura Comunitaria (NOMENCLATURA COMBINADA) está basada en el Sistema Armonizado. Al importar y exportar mercancías, al vender o comprar mercancías de empresas comunitarias, está obligado a declarar la partida de la Nomenclatura Combinada que corresponda a la naturaleza de la mercancía. En el caso de la importación con la denominación de la partida o código se determina el tipo de derecho arancelario aplicable y su tratamiento a efectos estadísticos.

De hecho, todo depende de esa clasificación, puesto que todas las medidas comerciales que se adoptan en la Comisión de la UE utilizan la Nomenclatura para describir qué tratamiento arancelario hay que aplicar y a qué mercancías. Este instrumento es de crucial importancia cuando se necesita una descripción y una clasificación precisas de las mercancías para utilizarlas en la legislación comercial. Por Ej., se utiliza para identificar las mercancías a las que se aplican medidas no arancelarias, los contingentes de importación, el control, la prevención de la importación de determinadas mercancías, para aplicar las reglas de origen.

La Comisión ha añadido dos dígitos a los seis del SA configurando un sistema de ocho dígitos (seis de la subpartida del Sistema Armonizado y dos más). Los objetivos que se persiguen con la adición de dos dígitos son:

- obtener una estadística más desagregada
- aplicar con mayor precisión la política comercial, arancelaria y agrícola a la importación o a la exportación de las mercancías.

Por ejemplo, si en el SA los "esquejes e injertos" corresponden al código 06 02 10, el Código NC subdivide el código en dos posiciones: 1. La posición 06 02 1010: I Esquejes o injertos de vid y 2. La posición la 06 02 10 90: Los demás (esquejes e I injertos). Con lo cual se precisa con mayor detalle los dos productos a efectos estadísticos y de política comercial-arancelaria.

Casi todos los códigos estadísticos de los países industrializados (Estados Unidos de Norteamérica, Japón, etc.) utilizan códigos de ocho dígitos



Estructura del Arancel Aduanero Común (ACC)

La estructura del AAC es la siguiente:

- Una columna de ocho dígitos. Código NC. Por ejemplo: 09 01 11 00.
- Columna con la "Designación de la mercancía": Café sin descafeinar.
- Columna los "Tipos de los derechos" que se aplican a las mercancías a importar. Esta columna se subdivide en dos columnas:

AUTÓNOMOS.-Son los derechos normales; los que se aplican a la importación de mercancías de países terceros sin acuerdos o preferencias que supongan rebajas o reducciones de los tipos arancelarios.

CONVENCIONALES.-Son los derechos (tipos) más bajos, que se aplican en función de las reducciones derivadas de la aplicación de acuerdos arancelarios preferenciales (Acuerdos Bilaterales Preferenciales anteriormente detallados y el Sistema Preferencias Generalizadas).

Por ejemplo: NC. 08 13 50 12. Mezclas de frutos secos. Macedonia de frutos secos.
Tipo autónomo: 9%. Tipo convencional: 6%.

Tipos Arancelarios.

Los tipos del AAC son de dos clases:

- TIPOS "AD VALOREM". Se representan en forma de dígitos porcentuales. Ejemplo: 7,2%. Se aplicará porcentualmente sobre el valor en aduana de la mercancía.
- TIPOS ESPECÍFICOS. Se aplican sobre unidad de peso, cantidad o medida. Ejemplos: 100 kg. Peso neto.-13 euros/unidad.-18 euros /metro lineal o, 10 euros /metro cúbico.

Pero la aplicación de la política comercial común, a través del Sistema de Preferencias Generalizadas y de los Acuerdos Bilaterales Preferenciales, que anteriormente se han expuesto, de las Suspensiones Temporales de derechos y de cualquier otra medida arancelaria que se adopte, ha generado un marco de tipos arancelarios muy amplio en donde además de conocer la materia constitutiva o función que realiza el producto, es necesario probar en la aduana de entrada (importación) el origen los de las mercancías, con la presentación de los Certificados de Origen.

Para la interpretación arancelaria de las mercancías el AAC tiene como elemento auxiliar y complementario las Notas Explicativas, que constituye un verdadero diccionario mercológico.

TARIFA INTEGRADA COMUNITARIA (TARIC)

Los Estados miembros y la Comisión de la UE precisan conocer datos estadísticos en donde se reflejen el volumen de importaciones y exportaciones del conjunto de los Estados miembros y también individualizada por cada Estado miembro.

Los datos estadísticos de la Comisión son la suma de los datos estadísticos de todos los Estados miembros. Los países comunitarios envían mensualmente soportes informáticos de sus volúmenes de importación y exportación.

Para que la Comisión pueda tener datos manejables se creó el: ARANCEL INTEGRADO DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (TARIC) que está basado en la Nomenclatura Combinada (NC), en la cual las mercancías están codificadas con 8 cifras, La NC constituye la base estadística del comercio exterior de la UE y del comercio entre sus Estados miembros a través del Sistema INTRASTAT como anterior se ha indicado.

El TARIC está estructurado con una codificación basada en los 8 dígitos al cual se le adicionan dígitos hasta un total de 12 dígitos. El dígito 9 es el Código Nacional que con los tres dígitos siguientes diferencian los 15 TARICs que actúan en cada Estado miembro, pero que tienen la misma e idéntica base de codificación, los 8 dígitos de la NC y los mismos tipos arancelarios.

Por ejemplo, la cerveza de malta se clasifica en el Código de la NC en la posición 220300 00. Este Código es válido para todos los Estados miembros que importen o exporten cerveza, o que vendan cerveza en entregas intracomunitarias. Pero si la importación o exportación es por España se tiene que aplicar el TARIC asignado a España que es el 22 03 00 00 00. Se han añadido dos dígitos más. Cada Estado miembro puede añadir los dígitos que interese a su estadística interna (nacional), pero tienen que ser distintos en cada país y, por supuesto, conocidos por los Servicios de Estadística de la Comisión.

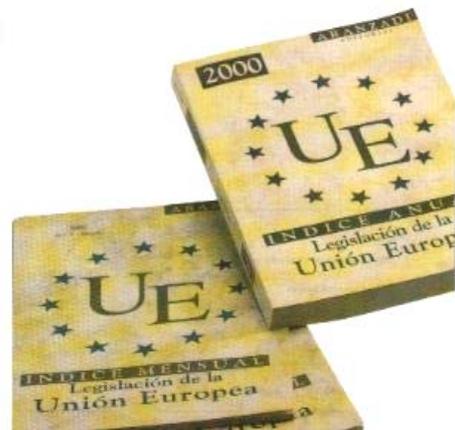
La Comisión, a través de este sistema, recoge estadísticas individualizadas de los quince países y elabora la estadística del comercio exterior comunitario, que comprende el volumen total de las importaciones y exportaciones realizadas en el mercado interior (territorio aduanero comunitario) pero siempre elaborada con ocho dígitos (Nomenclatura Combinada).

Con la información estadística comunitaria y nacionales el TARIC contiene, además, información muy detallada de las políticas arancelaria, comercial y agrícola que aplica la Unión Europea.

Contenido del TARIC

Es la síntesis de las políticas comerciales y arancelarias, así como de otras medidas no arancelarias (control sanitario, veterinario, etc):

- Suspensiones arancelarias.
- Contingentes arancelarios.
- Preferencias arancelarias a los países en desarrollo. SPG.
- Derechos antidumping y derechos compensatorios.
- Valores unitarios (litro, kilo, etc.).
- Prohibiciones a la importación.
- Restricciones a la importación.
- Vigilancia a la importación.
- Prohibiciones a la exportación.
- Restricciones. a la exportación.
- Vigilancia a la exportación.
- Restricciones a la exportación.
- El tipo IV A aplicable a la importación.
- El tipo de los Impuestos Especiales aplicable a la importación.



La Comisión publica anualmente las modificaciones del TARIC, a través del DOCE, las modificaciones que se produzcan a lo largo del año en los tipos arancelarios, o en la política comercial se publican en Reglamentos específicos.

Los países miembros publican en su diario oficial la versión de cada país.

El Departamento de Aduanas e II EE de la Agencia Tributaria española lo publica en el BOE en forma de Resolución, casi siempre a final de año los códigos TARICs de aplicación en las importaciones y exportaciones por las Aduanas españolas.

VOLVER

9.4. REGÍMENES COMERCIALES EN LA UNIÓN EUROPEA

Los regímenes comerciales constituyen un conjunto de normas que regulan la entrada o salida de mercancías de un país, dependiendo de la naturaleza del producto, del país de origen, del sistema de pagos, de Acuerdos Bilaterales o de Acuerdos Multilaterales.

En el comercio internacional los regímenes comerciales pueden estructurarse en base a dos sistemas extremos o contrapuestos:

1. *La aplicación del principio de libertad.* Cualquier tipo de mercancía se puede importar o exportar, sin controles, salvo el pago de los aranceles o de otros impuestos. Es el principio que informa el Acuerdo del GATT y que propicia la Organización Mundial de Comercio.

2. *La aplicación del principio de restricción.* Las mercancías a importar o exportar, además de satisfacer el arancel, están controladas a través de un sistema previo de licencias o en determinados casos prohibidas. Es propia de economías centralizadas.

La práctica en el comercio internacional distingue dos regímenes:

- REGÍMENES COMERCIALES DE IMPORTACIÓN.
- REGÍMENES COMERCIALES DE EXPORTACIÓN.

La UE aplica el principio general de libertad de importaciones y de exportaciones. según lo previsto en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT). El comercio entre los Estados miembros de la Unión Europea está protegido por el principio de libre circulación de mercancías, que es la premisa básica de la Unión Aduanera Comunitaria.

No obstante el artículo 30 del Tratado de la Unión establece la “posibilidad para los Estados miembros de establecer prohibiciones o restricciones a la importación, exportación o tránsito justificadas por razones de orden público, moralidad y seguridad públicas, protección de la salud y vida de las personas y animales, preservación de los vegetales, protección del patrimonio artístico, histórico o arqueológico nacional o protección de la propiedad industrial y comercial”.

El citado artículo advierte que tales prohibiciones o restricciones no deberán constituir un medio de discriminación arbitraria ni una restricción encubierta del comercio entre los Estados miembros, vulnerando el principio de libre circulación de mercancías consagrado en el antiguo artículo 7 A del Tratado de la Unión Europea.

La gestión de la política comercial comunitaria está encomendada a la Comisión, pero esta Institución comunitaria podrá autorizar a los Estados miembros que adopten las medidas de protección necesarias, en las condiciones y modalidades que ella determine.

La Comisión podrá decidir en todo momento la modificación o supresión de dichas medidas acordadas por los Estados miembros afectados.

Regímenes Comerciales de Importación.

Determinados Reglamentos Comunitarios establecen los principios de vigilancia o contingentación en las importaciones de determinadas mercancías.

Están sujetas a vigilancia o contingentes las importaciones de:

- Productos, excepto textiles, originarios de países sin economía de mercado.
- Productos CECA (Comunidad Económica del Carbón y del Acero).
- Productos incluidos en los Anexos II y III de los Reglamentos 84/97 (LCEur 1997, 97) y 519/94 (LCEur 1994, 545), sometidos a contingentes o medidas de vigilancia.
- Los Productos agrícolas (materias grasas, plantas vivas y productos de la floricultura, lácteos y derivados, carne de bovino, sector de las semillas, frutas y hortalizas, carne de porcino, huevos, aves de corral, arroz, sector del azúcar, productos transformados a base de frutas y hortalizas, vinos, carnes de ovino y caprino, sector de cereales, sector del plátano).
- Productos textiles bien originarios de países con los cuales la Unión Europea tiene firmados acuerdos bilaterales sobre este sector.
- Importaciones e introducciones de armas de guerra o mercancías de doble uso (productos que pueden ser utilizados no sólo para fines civiles sino también militares).
- Importación de determinadas armas.
- Importaciones de fauna o flora, o productos derivados, considerados como especies amenazadas según la relación especificada en el Convenio sobre Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Flora y Fauna Silvestres (CITES) suscrito en Washington el 3 de marzo de 1973 (RCL 1986, 2457) y el Reglamento (CE) 338/97, de 9 de diciembre de 1996 (LCEur 1997, 519).

La importación de las mercancías indicadas genéricamente en los puntos anteriores precisarán cumplimentar, antes de solicitar el despacho aduanero en la Aduana respectiva, alguno de los siguientes documentos:

- NOTIFICACIÓN PREVIA DE IMPORTACIÓN. (Documento nacional.)
- AUTORIZACIÓN ADMINISTRATIVA DE IMPORTACIÓN. (Documento nacional.)
- DOCUMENTO DE VIGILANCIA COMUNITARIA.
- LICENCIA DE IMPORTACIÓN COMUNITARIA.
- CERTIFICADOS DE IMPORTACIÓN-AGRIM (Productos agrícolas y ganaderos).
- PERMISOS DE IMPORTACIÓN CITES.
- CERTIFICADOS CITES.



Las empresas importadoras tienen que conocer "a priori" la codificación TARIC de la mercancía que van a importar. En las páginas del TARIC se indican si el producto originario de un determinado país que se pretende importar necesita la tramitación previa de alguno de los documentos anteriormente reseñados.

La legislación nacional que regula los regímenes comerciales a la importación está recogida en la Orden de 24 noviembre de 1998 (BOE núm. 289) (RCL 1998, 2814) Y Circular de 27 de noviembre de 1998 (BOE núm. 290) (RCL 1998, 2832).

Los impresos oficiales relacionados anteriormente, ajustados a los modelos que se adquieren en la Secretaría de Estado de Comercio, Turismo y de la Pequeña y Mediana Empresa en Madrid, Paseo de la Castellana, núm. 162, o en las Direcciones Territoriales o Regionales.

Regímenes Comerciales de Exportación.

Las medidas adoptadas por la UE en materia de exportación están acordes con el principio de libertad previsto en el GATT. A tal efecto en los Reglamentos Comunitarios se dispone que "las exportaciones de la Unión Europea con destino a terceros países serán libres, no sometidas a restricciones cuantitativas, excepto aquellas mercancías que se apliquen conforme las disposiciones" de la normas comunitarias.

La Unión Europea cumple lo dispuesto en artículo XX apartado D del GATT (RCL 1964, 202, 320 y 50l). Determinados productos tienen regímenes especiales a la exportación. Los más importantes se detallan a continuación:

A) PRODUCTOS QUÍMICOS PELIGROSOS

La OCDE, el Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) y la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) establecieron normas relativas al comercio internacional de ese tipo de sustancias.

B) BIENES ARTÍSTICOS Y CULTURALES

Los países de la UE conservan una enorme riqueza artística y cultural.

La exportación de mercancías catalogadas como antigüedades, precisan de autorización administrativa previa a su exportación pero no sólo para ser exportadas a países terceros, sino incluso para ser vendidas de un país comunitario a otro o ser destinadas a una exposición.

La necesaria autorización para que estos bienes circulen intracomunitariamente constituye la única excepción al principio de libre circulación de mercancías consagrado en el artículo 8 del Tratado de la UE.

C) PRECURSORES

Son sustancias o productos susceptibles de ser utilizados en el cultivo, la producción o la fabricación de drogas tóxicas, estupefacientes o sustancias psicotrópicas, enumeradas por la Convención de Naciones Unidas, firmado en Viena el 20 de diciembre de 1988 (RCL 1990, 2309). La UE ha establecido una lista de estos productos que precisan de un control a su exportación.

D) MATERIAL DE DEFENSA Y TECNOLOGÍA DE DOBLE USO

La UE ha previsto una lista de productos que pueden ser utilizados corrientemente en la fabricación de mercancías sin fines bélicos, pero esos mismos productos pueden ser destinados a fines bélicos. Por ello se les define como productos de "doble uso" (militar o civil).

Las mercancías catalogadas en la lista están publicadas en el Reglamento núm. 3381/ 94 del Consejo (DOCE L 367) (LCEur 1994, 5459), desarrollado en el Real Decreto 491/1998, de 27 de marzo (RCL 1998, 931 Y 1483), que aprueba el Reglamento de Comercio Exterior, precisan de autorización para ser exportadas.

Los impresos oficiales para cumplimentar estas exportaciones (Licencia de Exportación) son facilitados por el Registro General de la Secretaría de Estado de Comercio Turismo y Pequeña y Mediana Empresa, bien en Madrid, o en las Direcciones Regionales o Territoriales de Comercio.



E) PRODUCTOS AGRARIOS Y PRODUCTOS TRANSFORMADOS

Determinados productos agrarios y sus transformados pueden acogerse a RESTITUCIONES A LA EXPORTACION que posibilita exportar productos agrarios de origen comunitario, pues la Política Comercial Común fija precios de intervención para el mercado interior, que en términos comparativos con los precios de productos idénticos en los mercados internacionales, son más elevados.

En el Reglamento 707/98 (LCEur 1998, 986), se indican los productos de origen comunitario que pueden acogerse a restituciones a la exportación.

Los exportadores españoles precisan tramitar en la Secretaría de Estado de Comercio, anteriormente señalada el documento oficial " CERTIFICADO DE EXPORTACIÓN O FIJACIÓN ANTICIPADA" (AGREX), documento imprescindible para poder obtener el beneficio de la

restitución a la exportación. Las cantidades que recibe el exportador están fijadas en los Reglamentos Comunitarios en euros.

Medidas de Defensa Comercial

La UE puede adoptar diversas medidas de defensa comercial de los productos comunitarios. Estas medidas van encaminadas a preservar el mercado interior de posibles importaciones de productos que dañen a los comunitarios. Son las siguientes:

Derechos antidumping

El dumping se define como la venta de un producto por debajo de su precio normal, o incluso por debajo de su coste de producción en el mercado interior y con mayor frecuencia para la exportación. Se utiliza para dar salida a stocks o para desbancar a otros competidores.

La práctica del dumping en el comercio internacional está prohibida por el GATT y por la UE.

La normativa comunitaria en este sentido está desarrollada en Reglamentos.

Cuando, a través de los datos estadísticos, bien la Comisión, bien un Estado miembro, e incluso una empresa detecta que una empresa no comunitaria está practicando dumping con la exportación de ciertas mercancías al territorio aduanero común, la Comisión anuncia a través del DOCE, serie C, la apertura de un procedimiento antidumping a la importación de una mercancía originaria de un país tercero.

Este expediente lo ultima la Comisión con la publicación de un Reglamento estableciendo un derecho antidumping a la mercancía en cuestión originaria de un país tercero. Este derecho antidumping se fija generalmente mediante un tipo "ad valorem". Así por ej., el Reglamento detallaría: "Se establece un derecho antidumping del 36,8% del precio neto franco frontera de la Comunidad no despachado de aduana sobre las importaciones de (designación del producto) del Código NC (código de ocho dígitos). Este derecho se incluye en el TARIC y se aplica a partir de la fecha que indique el reglamento, que tiene efectos para toda la UE".

A esa mercancía codificada, originaria de ese país, se le aplicará el derecho arancelario normal y además el derecho antidumping. Estos dos aranceles son Recursos Propios comunitarios y forman parte de la Base IVA a la importación.

Los Reglamentos que regulan la aplicación de los derechos antidumping son el Reglamento 384/96 (LCEur 1996, 457) y el Reglamento 905/98 (DOCE L núm. 128) (LCEur 1998, 1258).

Derechos Compensatorios

En el artículo VI del GATT (RCL 1964, 202, 320 y 501) se establece la posibilidad de imponer gravámenes arancelarios adicionales a la importación para aquellas mercancías que se constata que han recibido "subvenciones", generalmente oficiales, para ser exportadas.

Igualmente un reglamento regula esta medida e indica el derecho compensatorio que se debe aplicar. Se cuantifica generalmente en un porcentaje sobre el precio franco frontera comunitaria del producto.

También este derecho compensatorio se adiciona al derecho normal, con los mismos efectos indicados anteriormente para los derechos antidumping.

Mercancías con usurpación de marca de mercancías piratas

La UE ha adoptado medidas dirigidas a prohibir el despacho a libre práctica, la exportación, la reexportación y la inclusión en un régimen de suspensión de las mercancías con usurpación de marca y las mercancías piratas.

VOLVER

PREGUNTAS CLAVE

- ¿Qué acuerdo internacional suscrito a mediados del siglo XX inició la liberalización del comercio internacional de mercancías?
- ¿La gestión de la política comercial comunitaria está encomendada al Parlamento Europeo o al Ministerio de Economía y Hacienda español?
- ¿La importación de productos agrícolas de países terceros precisan, antes de presentar la declaración aduanera de importación, obtener previamente algún documento administrativo?
- ¿Existen productos de origen comunitarios que pueden acogerse al sistema de “restituciones a la exportación”?
- ¿Qué son los “derechos antidumping”?
- ¿Qué es el Sistema de Preferencias Generalizadas?
- Concepto, organo de gestión y objetivo del Sistema Armonizado de designación y codificación de mercancías.
- ¿Qué productos tienen regímenes especiales a la exportación en la Unión Europea?
- ¿Qué es y para qué sirve la Nomenclatura Combinada (NC) en las operaciones aduaneras comunitarias?
- ¿La codificación de mercancías del TARIC se basa en el Sistema Armonizado?
- ¿El TARIC informa a los operadores económicos si una importación de merluza rozada Chilena, además del tipo arancelario que debe aplicarse, existen en el momento de la importación otros controles no arancelarios y de qué naturaleza?

VOLVER

NOTICIAS

UE-Cereales: La CE rechaza reducir los aranceles para la importación de cereal a España

La Comisión Europea (CE) va a enviar una carta al Gobierno español en la que explica que por ahora no es necesario reducir los derechos de importación de los cereales de países terceros, tal y como solicitó España en marzo.

Bruselas indica que "por ahora" no es apropiado abrir una cuota de importación de dos millones de toneladas de maíz y 300.000 de sorgo con un derecho reducido, según el contenido de la carta, difundida.

La Comisión Europea "no comparte el análisis jurídico" presentado por España, según ese documento, que firma el comisario de Agricultura, Franz Fischler, y que va dirigido al ministro de Asuntos Exteriores, Miguel Ángel Moratinos,

España solicitó que se abriera oficialmente ese cupo, que se contabilizaría desde el 1 de enero, con el fin de paliar la falta de cosecha de cereal, que ha supuesto un encarecimiento de los piensos y de los productos ganaderos.

A finales de marzo, y tras el rechazo inicial de la CE, el Gobierno español volvió a enviar a Bruselas esta petición, apoyándose en un informe jurídico.

Bruselas alega que en una normativa de 1995 se establecen las condiciones que permitan que España compre anualmente dos millones de toneladas de maíz, de las que se restan las importaciones de productos de sustitución de cereales en España.

Respecto a los derechos con que son gravados esos envíos, "son las autoridades comunitarias quienes deben fijarlo en un nivel que permita cumplir la obligación de importación".

Según la CE, si se pueden importar dentro del arancel establecido por la Organización Mundial del Comercio (OMC) e incorporarse en el régimen aduanero común, no es necesario un contingente arancelario con tasa reducida.

Indica que "si se saca de contexto la normativa de 1995 hace pensar que las importaciones sólo pueden hacerse en un régimen de reducción de derechos arancelarios" y añade que para evitar divergentes interpretaciones entre la CE y el Gobierno español, la Comisión Europea cambiará en breve la citada normativa.

Bruselas añade, no obstante, que "si en las próximas semanas disminuyese el volumen de las importaciones (...) y corriéramos el riesgo de no cumplir obligación internacional" se pondría en marcha el procedimiento adecuado para facilitar la entrada de cereal en España.

En la carta resalta que en el pasado, la reducción de derechos arancelarios "no siempre se ha hecho desde el 1 de enero, sino según la situación del mercado de los cereales".

UE-Plátano: Los países respaldan la propuesta para negociar la tarifa única del plátano

Los países comunitarios han acogido favorablemente la propuesta de la Comisión Europea para negociar en la Organización Mundial del Comercio (OMC) el sistema de arancel único para las importaciones de plátano, informaron, fuentes comunitarias.

Representantes de los Estados miembros han debatido sobre esta propuesta durante una reunión del Comité Especial de Agricultura -órgano preparatorio del Consejo de Ministros de la Unión Europea(UE)-.

En general, ha habido apoyo a las ideas de Bruselas, salvo algún país como Reino Unido, que ha mostrado una reserva parlamentaria, según las fuentes.

De esta forma, una vez que la presidencia de la UE constate que se reúne el consenso suficiente, el Consejo de Ministros aprobará formalmente el mandato para que la Comisión Europea (CE) comience a negociar el "arancel único".

Esta decisión formal podría aprobarse en cualquier Consejo y no necesariamente en agricultura.

España ha pedido que en las negociaciones del arancel único con otros socios de la OMC se tengan en cuenta a los productores comunitarios.

Otros países donde se cultiva plátano (Francia y Portugal) defendieron esta misma reivindicación en el Comité Especial de Agricultura, que fue compartida por otros Estados miembros, según las fuentes.

El arancel único ó "tariff only" debe aplicarse a más tardar en 2006 y consiste en poner fin a las restricciones de volumen actuales para la entrada de plátanos, de manera que la única limitación será un arancel en aduana.

En su propuesta, presentada a principios de este mes, Bruselas no incluyó cifras sobre ese arancel, sino que sólo pidió al Consejo su autorización para iniciar las discusiones en la OMC.

La CE indica que "tratará de mantener el mismo nivel de protección que beneficia actualmente a los plátanos procedentes de los países ACP (Africa, Caribe y Pacífico)" y respetará sus obligaciones hacia otros socios, a los productores comunitarios y a los consumidores.

La UE decidió introducir el arancel único en un acuerdo logrado en 2001 que puso fin a la "guerra del banano" con Estados Unidos y a las discrepancias con Ecuador; estos dos países habían denunciado ante la OMC la regulación comunitaria del plátano.

Investigación por dumping en los muebles importados en EEUU de China.

El Departamento de Comercio de EE.UU., a petición de su industria nacional, ha iniciado una investigación para imponer derechos antidumping a las importaciones de muebles procedentes de China. La determinación preliminar del Departamento estima unos márgenes de dumping que van desde el 4,9 al 198,08%. Sin embargo, debe resaltarse que para el 80% de los exportadores de muebles de China a EE.UU., los niveles están entre el 4,9 y 10,9% y sólo el 20% restante se vería afectado por la cota más alta del 198%. El sector nacional había alegado un dumping del 400%. David Perry, editor jefe de la revista Furniture Today, explicaba las críticas de un importador estadounidense: "Somos pequeños comerciantes, comprando de pequeños comerciantes en China. Trabajamos tanto como los grandes, pero siendo pequeños no tenemos tantos recursos, especialmente recursos financieros que nos permitan hacer frente a algo así. Es fácil ver que esta nueva normativa beneficiará a los grandes fabricantes chinos, y no causará un grave trastorno al comercio económico entre Estados Unidos y China. No existen grandes riesgos políticos."

VOLVER

LECTURA COMPLEMENTARIA



ÁREA DE LIBRE COMERCIO FRENTE A UNIÓN ADUANERA

La diferencia entre un área de libre comercio y una unión aduanera es, en pocas palabras, que la primera es políticamente sencilla pero un quebradero de cabeza administrativo, mientras que la segunda es lo contrario.

Consideremos primero el caso de una unión aduanera. Una vez establecida la unión, la administración de los aranceles es relativamente fácil: los bienes deben pagar aranceles cuando cruzan las fronteras de la unión, pero desde ese momento pueden ser enviados libremente entre países. Un cargamento que es descargado en Marsella o Rotterdam debe pagar derechos allí, pero no afrontará ninguna carga adicional si luego va en camión hasta Munich. Sin embargo, para que funcione este sencillo sistema, los países deben ponerse de acuerdo en los aranceles: los derechos deben ser los mismos si el cargamento es desembarcado en Marsella, Rotterdam o, por ejemplo, Hamburgo, ya que en caso contrario los importadores elegirían el punto de entrada que minimizase sus costes. De este modo, una unión aduanera requiere que Alemania, Francia, Holanda, y todos los demás países, acuerden aplicar los mismos aranceles. Esto no se hace fácilmente. De hecho, los países están cediendo parte de su soberanía a una entidad supranacional, la Unión Europea.

Esto ha sido posible en Europa por diversas razones, incluyendo la creencia de que la unión económica ayudaría a cimentar la alianza política posterior a la Segunda Guerra Mundial entre las democracias europeas. (Uno de los fundadores de la Unión Europea una vez bromeó sobre si debería levantarse una estatua a Joseph Stalin, sin cuya amenaza la Unión podría no haberse creado nunca.) Pero, en otras partes, estas condiciones no se dan. Los tres países que formaron el NAFTA encontrarían difícil ceder el control sobre los aranceles a un organismo supranacional. Sería difícil idear cualquier acuerdo que diese un peso adecuado a los intereses de Estados Unidos sin permitir de hecho que Estados Unidos dictase la política comercial a Canadá y México. De esta manera, el NAFTA, si bien permite a los bienes mexicanos entrar en Estados Unidos sin aranceles y viceversa, no requiere que México y Estados Unidos adopten un arancel exterior común sobre los bienes que importan procedentes de otros países.

Sin embargo, esto plantea un problema diferente. Bajo el NAFTA una camisa fabricada por trabajadores mexicanos puede llevarse a Estados Unidos libremente. Pero supongamos que Estados Unidos desea mantener elevados aranceles sobre las camisas importadas procedentes de otros países, mientras que México no impone aranceles similares. ¿Cómo impedir que alguien envíe una camisa desde, por ejemplo, Bangladesh a México y luego la meta en un camión con destino a Chicago?

La respuesta es que, aunque Estados Unidos y México pueden tener libre comercio, los bienes enviados desde México a Estados Unidos deben seguir pasando a través de una inspección de aduanas. Y sólo pueden entrar en Estados Unidos sin cargo si tienen documentos que demuestren que son realmente bienes mexicanos, y no envíos de importaciones procedentes de terceros países.

Pero, ¿qué es una camisa mexicana? Si una camisa viene de Bangladesh, pero los mexicanos cosen los botones, ¿lo convierte esto en mexicana? Probablemente no. Pero si todo excepto los botones fuese fabricado en México, probablemente sería considerada mexicana. El punto a señalar es que, administrar un área de libre comercio que no es una unión aduanera, requiere no sólo que los países continúen controlando los bienes en las fronteras, sino que concreten también un elaborado conjunto de «reglas de origen» que determinan si un bien es aceptable para cruzar la frontera sin pagar un arancel.

Como resultado, los acuerdos de libre comercio, como el NAFTA, imponen una gran carga de papeleo, que puede ser un obstáculo significativo al comercio, incluso si tal comercio es, en principio, libre.

VOLVER

CASOS DE ESTUDIO

CASO 1

El sector textil español afronta su liberalización

La liberalización de la exportación impide que los productos españoles puedan competir con los asiáticos por la diferencia de coste de la mano de obra. Bruselas toma medidas para frenar la entrada de textiles chinos.

Nueva Gestión 14/06/2005

El mercado textil no va a ser lo mismo desde el 31 de diciembre. En 2005, la exportación queda liberalizada y se eliminan las cuotas de importación, lo que se traduce en un creciente temor a que se produzca una avalancha de productos baratos de fuera de Europa que hagan mella en las industrias locales.

La mayor amenaza llega desde Asia, por los bajos costes de fabricación. La situación no es fácil: se ha llegado a calcular que la industria textil española perderá este año entre 15.000 y 20.000 empleos. El Acuerdo General sobre Textiles y Vestidos (ATV) establece un sistema de cuotas de importación por naciones y su final, con la consiguiente entrada de productos con mano de obra mucho más barata, podría provocar que el aprovisionamiento de textiles y vestidos pase a depender de seis o siete países, en lugar de los cincuenta que actualmente exportan. La apertura del sector tendrá inevitablemente un impacto social negativo en los países productores en desarrollo, sobre todo en aquellos que crecieron apoyándose en su mano de obra barata. Así lo señaló el responsable del sector Textiles y Vestidos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), Jean Paul Sajhau, quien sostuvo que es posible que China llegue a representar el 50 por ciento de las exportaciones mundiales en los próximos años. En la Unión Europea (UE) el sector textil genera 2,5 millones de empleos, el fin del Acuerdo provocará seguramente un efecto laboral negativo.

En España los perjuicios esperados son altos, de hasta 20.000 recortes de empleos. Además, prevén que desaparezcan 400 empresas, el número más alto de los últimos años, sobre todo en zonas del centro y el sur de España, especializadas en mano de obra intensiva y que no pueden competir con los precios más bajos que ofrece Marruecos o Túnez ni con los muchos más rebajados de los productos chinos.

Según la OIT, el gran problema es que prácticamente ningún país se preparó a tiempo para el final de las cuotas, aunque algunos han solicitado en los últimos meses apoyo al organismo internacional para poner en marcha programas que permitan paliar su temido impacto social. Sin embargo, en esta ecuación también hay varios países que resultaran ganadores, aunque de lejos el más favorecido será China, que aún cuando está atada por las cuotas que limitan sus exportaciones ya genera el 28 por ciento de la producción mundial de prendas de vestir.

Bruselas toma medidas para frenar la entrada de textiles chinos

La comisión Europea ha decidido frenar el extraordinario incremento de las importaciones de textiles chinos que se está registrando desde comienzos de año. El comisario europeo de Comercio, Peter Mandelson, ha iniciado consultas formales con China sobre las importaciones de las camisetas y el hilo de lino.

La apertura de esas consultas obligan al país asiático, según las normas de la OMC, a aplicar una autorregulación de sus exportaciones durante los tres meses que podría durar como máximo este proceso. Si China no adopta estas medidas la UE podría limitar las importaciones de esos dos productos a un nivel equivalente a un 7,5 por ciento más que las importaciones registradas durante los últimos diez meses de 2004 y los dos primeros de 2005.

No obstante, Mandelson se mostró confiado en que China adoptará esas medidas de autorregulación. Esas limitaciones se aplicarían durante el tiempo que duren las consultas formales. Una vez concluidas estas, y si no se encuentra una solución satisfactoria, la UE podría mantener esas limitaciones cuantitativas hasta final de 2005, aunque podrían prorrogarse como máximo hasta el año 2008.

CASO 2

LA POLÍTICA AGRARIA COMÚN DE LA UNIÓN EUROPEA.

Con la puesta en marcha de Unión Europea se generan dos situaciones con claros efectos sobre la política comercial. Por un lado, la creación de un mercado único, de una unión aduanera entre todos los países miembros. De otra, la política agraria común que se ha convertido en un gigantesco programa de subsidios a la importación.

En origen, la Política Agraria Común, PAC, suponía un esfuerzo de la UE para garantizar precios elevados para los agricultores europeos mediante la compra por parte de la Unión de los productos agrícolas cuyos precios cayeran por debajo de determinados niveles de apoyo. Se prevenía la atracción de grandes cantidades de importaciones mediante aranceles que compensaban la diferencia entre los precios agrícolas europeos y los mundiales. Era una situación de protección de la producción agrícola comunitaria frente al mercado exterior.

Sin embargo, desde la década de los 70 los precios de apoyo eran tan elevados que en un libre mercado será un importador nato de estos productos cuya producción superaba ya las necesidades de la población europea. La consecuencia de todo ello fue que la UE se vio obligada a comprar y almacenar enormes cantidades de alimentos (12 millones de toneladas de trigo, 1.2 millones de toneladas de mantequilla...). Para evitar el crecimiento ilimitado de estos stocks acumulados, la UE se orientó hacia un política de subsidio a las exportaciones para desprenderse del exceso de producción.

Para exportar el excedente producido se pago un subsidio a la exportación que compensa la diferencia entre los precios europeos y los mundiales. Las exportaciones subsidiarias tienden a reducir el precio mundial incrementado el subsidio que se necesita. El análisis coste-beneficio demostraría claramente que la combinación de los costes para los consumidores y contribuyentes europeos es superior a los beneficios de los productores.

Pese a los considerables costes netos de la PAC para los consumidores y contribuyentes europeos, la fuerza política de los agricultores en al UE ha sido tan fuerte que el programa ha encontrado pocos desafíos internos efectivos. La principal presión contra la PAC ha procedido de Estados Unidos y otros países exportadores de alimentos, que se quejan de que los subsidios europeos a la exportación han impulsado a la baja el precio de sus exportaciones. Durante la Ronda Uruguay, Estados Unidos inicialmente pidió acabar por completo con los subsidios europeos para el año 2000. Estas peticiones se redujeron considerablemente, pero incluso así la oposición de los agricultores europeos a cualquier recorte casi dio lugar a un colapso e las negociaciones. Finalmente, la UE aceptó recortar los subsidios alrededor de una tercera parte a lo largo de seis años.

UNA CUOTA DE IMPORTACIÓN EN LA PRÁCTICA: LA DEL AZÚCAR EN ESTADOS UNIDOS

El problema del azúcar en Estados Unidos es similar, en sus orígenes, al problema de la agricultura europea: un precio nacional garantizado por el Gobierno Federal ha implicado que los precios de Estados Unidos estén por encima de los niveles del mercado mundial. Sin embargo, en Estados Unidos la oferta nacional no supera la demanda nacional. Así pues, Estados Unidos ha podido llevar los precios nacionales a un nivel objetivo con una cuota de importación de azúcar.

Una característica especial de la cuota de importación es que los derechos de vender azúcar en Estados Unidos se asignan a los gobiernos extranjeros, que a su vez los asignan a sus propios residente. Como resultado, las rentas generadas por la cuota de azúcar van a parar a los extranjeros.

La cuota del azúcar ilustra de forma extrema la tendencia de la protección a proporcionar beneficios a un pequeño grupo de productores, cada uno de los cuales recibe un gran beneficio, a expensas de un gran número de consumidores, cada uno de los cuales soporta sólo un pequeño coste. En este caso, la pérdida anual para el consumidor puede cifrarse en 6 dólares per capita, o tal vez 25 dólares para una familia media. No es sorprendente que el votante medio estadounidense no sepa que la cuota de azúcar existe, de modo que existe poca oposición al respecto.

Sin embargo, desde el punto de vista de los productores de azúcar la cuota es una cuestión de vida o muerte. La industria estadounidense del azúcar emplea sólo unos 12.000 trabajadores, de modo que las ganancias del productor procedentes de la cuota representan un subsidio implícito de unos 90.000 dólares por trabajador. No debería sorprender que los productores de azúcar se movilicen con mucha efectividad en defensa de su protección.

Los opositores a la protección a menudo intentan enmarcar sus críticas, no en términos de excedentes del consumidor y del productor, sino en términos del coste para el consumidor de cada puesto de trabajo "salvado" gracias a una restricción de las importaciones. Los economistas que han estudiado la industria del azúcar creen que, incluso con libre comercio, la mayor parte de la industria estadounidense sobreviviría; sólo se verían desplazados 2.000 ó 3.000 trabajadores. De este modo, el coste para el consumidor de cada puesto de trabajo salvado es de más de 500.000 dólares.

- Qué tipo de instrumentos de política comercial se reflejan en los dos casos anteriores.
- Señala brevemente los rasgos básicos de cada uno de ellos.
- Compara y analiza las causas y las consecuencias de ambas situaciones.

VOLVER