Marín González, Manuel. "La Política Comercial Común y las nuevas zonas emergentes : América Latina y Asia". *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, 1995, núms. 744-745, págs. 99-109

LA POLITICA COMERCIAL COMUN Y LAS NUEVAS ZONAS EMERGENTES: AMERICA LATINA Y ASIA

Manuel Marín*

En el presente trabajo se describen las relaciones comerciales de la Unión Europea con dos importantes bloques regionales: América Latina y los países asiáticos. Tras destacarse el impulso que han experimentado recientemente las primeras, con la puesta en marcha de ambiciosas iniciativas (Mercosur, México y Chile), se analiza la nueva estrategia frente a los países de Asia, en la que deberán combinarse los instrumentos comerciales con la cooperación económica, atendiendo a los distintos niveles de desarrollo de estos países.

Palabras clave: *política comercial común, acuerdos bilaterales, acuerdos preferenciales, cooperación económica, América Latina, países ASEAN, UE.*

1. Introducción

Nos ha tocado vivir una época caracterizada por la aceleración histórica y la sucesión de acontecimientos, en que la Unión Europea debe dar una respuesta adecuada a los desafíos mundiales. La caída del muro de Berlín en 1989, la desintegración de Yugoslavia y de la antigua Unión Soviética, la reciente ampliación de la Comunidad, la puesta en marcha de la NAFTA (Asociación de libre comercio en América del Norte) y MERCOSUR (Mercado Común del Sur) y la presencia de la APEC (Cooperación Económica de Asia y Pacífico) son circunstancias notables que están contribuyendo a una reformulación de las políticas comunitarias y que tienen su impacto en la política comercial común. La conclusión de la Ronda Uruguay y la puesta en marcha del multilateralismo por la Organización Mundial del Comercio constituyen una referencia de la acción de la Unión Europea en materia de política comercial. Todas sus actuaciones se enmarcan con vistas a la consolidación del sistema multilateral.

Los objetivos de la política comercial común, después del Tratado de Maastrischt, son prácticamente los mismos, y solamente hay pequeñas modificaciones respecto al contenido y a la sustancia del artículo 113 del Tratado de Roma. Respecto al procedimiento, hay que señalar las mejoras contenidas en el nuevo texto del artículo 228, que establece un procedimiento único interno a seguir en la negociación y conclusión de todo tipo de acuerdos. Una de las novedades más relevantes es precisamente el papel más importante del Parlamento.

2. Las nuevas zonas emergentes y el sistema comercial mundial multilateral

Importa destacar el impulso del regionalismo en el período de 1990 a 1994, como consecuencia directa de la eclosión de nuevas zonas emergentes. Durante este período 33 acuerdos regionales fueron notificados al GATT.

Las iniciativas multilaterales y regionales tienen un mismo objetivo y es precisamente reducir sustancialmente la protección arancelaria y eliminar las barreras no arancelarias al comercio. Desde esta perspectiva, las iniciativas de integración

* Vicepresidente de la Comisión Europea para las relaciones con América Latina, Mediterráneo y Asia.

multilateral y regional son complementarias y no alternativas en la consecución de una mayor liberalización comercial.

La coexistencia de los acuerdos de integración regional con el sistema multilateral se ha considerado positiva. Si bien es cierto, la compatibilidad de estos acuerdos en la nueva Organización Mundial del Comercio está sometida a unas condiciones más exigentes. Uno de los requisitos más relevantes, es que estos acuerdos deben de incluir «todo el comercio sustancial», que significa en pocas palabras que, a diferencia del pasado, ningún sector puede quedar excluído. Otro aspecto novedoso es el de la duración de la puesta en práctica de una zona de libre comercio, que no debe exceder más allá de diez años, salvo para determinados sectores, que pueden solicitarse unos períodos más extensos con carácter excepcional. Finalmente, la Organización Mundial del Comercio establece la creación de un grupo de trabajo respecto al funcionamiento y a los plazos de liberalización planteados que puede formular recomendaciones. Las zonas de libre comercio se verán sometidas a una revisión periódica *a posteriori,* para verificar su funcionamiento y compatibilidad con la OMC.

De manera particular, quiero destacar que el requisito del artículo XXIV.8 del GATT de eliminar los derechos de aduana y otras restricciones al comercio no es absoluto. Además de la flexibilidad implícita en el término «todo el comercio sustancial», las partes interesadas pueden, si lo consideran necesario, mantener derechos o restricciones en el marco de los artículos XI (restricciones cuantitativas), XII (restricciones por balanza de pagos), etcétera.

El fenómeno del regionalismo ha tenido un fuerte impulso, después de la segunda guerra mundial. En primer lugar, la creación de la propia Comunidad en 1958, y posteriormente de la EFTA en 1960, inició un proceso de integración regional en Europa, que tuvo una fuerte contribución al comercio mundial.

Recientemente, la formación de la NAFTA ha dado cuerpo a la idea orientada a la aparición de grandes bloques comerciales. Lo mismo puede decirse de la proyectada APEC (Cooperación Económica de Asia y Pacífico) y de los movimientos de integración en América Latina. Lo importante de esta tendencia es que consolide el regionalismo abierto, que en ningún caso supongan bloques cerrados.

3. Latinoamérica: una zona emergente

Desde que asumí mis responsabilidades como Vicepresidente de la Comisión, encargado para las relaciones con América Latina, Mediterráneo y Asia, no he escatimado esfuerzos para desarrollar plenamente las relaciones de la Unión Europea con América Latina. El año 1994 es históricamente relevante, por cuanto se aprobó el Documento Básico sobre las Relaciones de la Unión Europea con América Latina y el Caribe, en el Consejo de la Unión Europea del 31 de octubre de 1994 en Luxemburgo.

De una forma específica, el fomento del comercio y las inversiones es la piedra angular de las relaciones de la Unión Europea con América Latina.

Los Consejos Europeos de Corfú de junio de 1994 y el de diciembre de Essen de 1994 consagraron una nueva relación de asociación con América Latina lo que invitó a la Comisión a someter propuestas concretas con Mercosur, México y Chile.

Qué duda cabe que América Latina ha despertado un renovado interés económico como resultado de la apertura de sus economías, la consolidación de las democracias latinoamericanas y el fuerte dinamismo reciente de la integración regional.

La Unión Europea mantiene una política de cooperación con América Latina de primer orden, con un montante global de cooperación en 1994 de 464 millones de ecus. América Central recibe el 43 por 100 de estas ayudas, el Pacto Andino el 29 por 100, el Cono Sur el 23 por 100 y México el 5 por 100.

Europa es el segundo inversor en América Latina y el Programa AL-INVEST se orienta fundamentalmente al apoyo de las inversiones. Actualmente, funcionan 16 eurocentros; 7 eurocentros entrarán en funcionamiento en 1995 así como 6 nuevas oficinas TIPS (Cooperación tecnológica sur-sur). En el marco del Programa ECIP (*European Comunity Investment Partners*), en 1994 se aprobaron 100 acciones, por un valor de 11,5 millones de ecus. La Banca Europea de Inversiones, financió 10 proyectos en 1993 y 1994 por un importe de 207 millones de ecus.

La Unión Europea ha lanzado mensajes muy claros a este continente, particularmente a raíz de la aprobación del nuevo Sistema de Preferencias Generalizadas aprobado en dicimebre de 1994, que implica un acceso preferencial al mercado europeo en beneficio de los países terceros y de una forma especial a los países latinoamericanos.

La renovación del Sistema de Preferencias Generalizadas en beneficio de los Países del Pacto Andino, por tres años, en productos industriales, y la futura renovación para los productos agrícolas implican, lógicamente una política comercial inequívoca de ayuda de la Unión Europea a esta región. Esta ayuda se extiende tambien a los países de Centro América. Es fundamental que los sectores privados de estos países saquen provecho de estas facilidades de acceso al mercado de la Unión Europea.

El comercio de la Unión Europea con América Latina en 1994 alcanzó la cifra de 63.000 millones de dólares. Nuestras exportaciones totalizaron 32.300 millones de dólares, frente a 31.000 millones de dólares de importaciones europeas provenientes de la región latinoamericana. Respecto a 1993, supone una tasa de crecimiento anual del 17 por 100. América Latina, sin embargo, sólo representa el 5 por 100 de los intercambios comerciales globales de la Unión Europea con el resto del mundo.

Las profundas transformaciones políticas, económicas y sociales operadas en el continente latinoamericano permiten contemplar un fuerte dinamismo de nuestros intercambios.

La Administración Clinton ha apostado por una profundización de las relaciones con el continente latinoamericano y, en la Cumbre de Miami de diciembre de 1994, ha lanzado una iniciativa sobre una gran zona de libre comercio a concluir en el 2015. Por otra parte, la NAFTA ha iniciado sus primeros pasos para la apertura hacia Chile.

El comercio de Estados Unidos con América Latina en 1994 refleja tambien un considerable impulso, al alcanzar la cifra espectacular de 175.000 millones de dólares, es decir, más del doble del comercio de la Unión Europea con América Latina. Las exportaciones latinoamericanas se sitúan en la cifra de 74.850 millones de dólares, frente a unas importaciones de EE UU de 81.850 millones. Estas cifras hablan por sí mismas y nos deben invitar a pensar en nuestras acciones comerciales en el continente latinoamericano.

En el terreno del diálogo político, la V Conferencia Ministerial de la Unión Europea-Grupo de Río celebrada en París el 17 de marzo ha marcado una etapa importante de las relaciones entre las dos regiones. Tres temas fueron objeto de discusión: el desarrollo social, la integración regional y el futuro de las relaciones entre el Grupo de Río y la Unión Europea. Respecto a la integración regional, los ministros de asuntos exteriores subrayaron el regionalismo abierto como base del proceso de los movimientos de integración regional y subregional en América Latina así como del proceso de integración europea.

Nos encontramos ante una nueva realidad. Por una parte, el resurgimiento de la nueva Europa, fruto de la ampliación a Austria, Finlandia y Suecia, del diseño del Tratado de Maastricht basado en tres pilares (economía, PESC —Política Europea de Seguridad Común— y cooperación de asuntos de Justicia e Interior), y por otro, en el otro lado del Atlántico, un nuevo continente que ha consolidado sus democracias está experimentando crecimientos económicos anuales muy notables y quiere tender un puente hacia Europa.

Para responder a estas nuevas realidades, como Vicepresidente de la Comisión Europea he propuesto iniciativas ambiciosas para profundizar nuestras relaciones con América Latina.

La iniciativa Mercosur

Mercosur es el movimiento de integración regional más notable de las últimas décadas en América Latina. Además del fuerte crecimiento de estas economías, cuenta con la consolidación de sus democracias que abren una perspectiva distinta, no solamente en la región, sino como fenómeno extrapolable a nivel continental.

Los intercambios comerciales de la Unión Europea y Mercosur ascendieron en 1993 a 22.300 millones de ecus. Las exportaciones de Mercosur a la Unión Europea ascendieron en 1993 a la cifra de 11.800 millones de ecus. Las importaciones de Mercosur procedentes de la Unión Europea se situaron en 9.500

millones de ecus en 1993. La Unión Europea es para Mercosur el principal socio comercial, el principal inversor y donante.

Actualmente, la Comisión Europea ha propuesto al Consejo de Ministros la conclusión de un Acuerdo Marco Interregional de Cooperación Económica y Comercial con Mercosur. El 22 de diciembre de 1994, el Consejo de la Unión Europea, la Comisión Europea y los países de Mercosur firmaron una Declaración Solemne Conjunta que reflejó el interés recíproco de una estrategia cuyo objetivo final es una asociación interregional de carácter político y económico.

Antes de llegar a esta segunda fase, es interés de la Comisión terminar antes de fin del año 1995 la conclusión de este Acuerdo Marco Interregional que permita preparar la asociación interregional anteriormente descrita.

Este Acuerdo-Marco tendrá como contenido principal la cooperación comercial y la preparación de la liberalización de los intercambios. De una forma particular, es nuestro interés reforzar la cooperación en materia de calidad y de reconocimiento mutuo. También en el ámbito de la cooperación aduanera y estadística. Por otra parte, es también nuestro objetivo mantener conversaciones sobre las diferentes posibilidades de liberalización comercial.

El objetivo de la Comisión Europea es analizar detalladamente los diferentes escenarios de liberación con una perspectiva realista de iniciarla en el año 2001 a fin de permitir que los resultados de la Ronda Uruguay se hayan dejado sentir en el conjunto de los intercambios de la Unión Europea con Mercosur. En definitiva, se trata de que la Unión Europea esté adecuadamente presente en estos mercados que tienen un crecimiento muy prometedor y que nuestro proceso de liberación comercial se realice de una forma responsable en interés de ambas regiones.

En ciertas ocasiones, se ha informado por medio de la prensa de las posibles dificultades del comercio agrícola de la Unión Europea con Mercosur. Quiero subrayar que la Comisión Europea es extremadamente prudente en estas cuestiones, pero me interesa destacar que el porcentaje de productos agrícolas que pueden ser considerados sensibles, exportados por Mercosur a la Unión Europea, supone el 11,65 por 100 del total de las exportaciones. Desde el punto de vista técnico, es perfectamente compatible concluir en el futuro una zona de libre comercio. Sin embargo, este ejercicio tiene una dimensión global de repercusiones muy amplias en todos los sectores y, ciertamente, la industria europea mejoraría su penetración en estos mercados. Interesa subrayar que estos mercados son atractivos, no solamente para las grandes empresas europeas de ingeniería, telecomunicación u obras públicas, sino también para las pequeñas y medianas empresas que pueden mejorar sus exportaciones en múltiples sectores, tales como la metalmecánica, el mueble, la maquinaria agrícola y los bienes de equipo en general. Mercosur es un área en que la factibilidad de constitución de sociedades mixtas con empresas europeas es una clara realidad.

En definitiva, se trata de una idea novedosa de futuro y es precisamente ir a una asociación interregional política y económica mas allá del continente europeo. Hasta ahora Europa ha vivido muy pendiente de sus contornos geográficos. Con esta iniciativa Europa se encontrará fuertemente ligada a una zona de importancia geoestrátegica muy notable.

Este acuerdo de cooperación también contempla la cooperación económica, el reforzamiento a la propia integración en Mercosur y en este punto el *know-how* de la Unión Europea es sumamente apreciado en Mercosur. La cooperación industrial, la promoción de inversiones, la cooperación energética, los transportes, la cooperación científica y tecnológica, las telecomunicaciones, la tecnología de la información, la cooperación en materia de protección del medio ambiente, la formación y educación van a ocupar la atención del nuevo Acuerdo.

Todos estos elementos nos inducen a pensar que se abren unas perspectivas nuevas y diferentes hacia una relación birregional mas rica, y además con una dimensión renovada de la cooperación política, y coordinación en las instancias de las Organizaciones de Naciones Unidas.

El Consejo de Asuntos Generales del 12 de junio pasado aprobó las directivas de negociación para un acuerdo interregional de asociaciones y es intención de la Comisión que la firma pueda llevarse a cabo durante la Presidencia española.

La iniciativa México

El Consejo Europeo de Essen de diciembre de 1994 instó a la Comisión a concretar mediante acuerdos la futura configuración de las relaciones con México. Actualmente la Comisión ha presentado una Comunicación al Consejo y al Parlamento sobre la profundización de las relaciones entre la Unión Europea y México.

El Consejo de Asuntos Generales del 11 de abril ha aprobado las grandes líneas de la comunicación y ha instado a la Comisión a presentar un mandato de negociaciones.

Conviene destacar que esta nueva iniciativa, se produce precisamente después de la crisis financiera de México de enero de 1995 y supone un mensaje claro de la Unión Europea para avanzar en el ámbito de nuestras relaciones bilaterales.

Esta iniciativa se enmarca en el contexto de la creciente complementariedad de los intereses recíprocos; del papel de México en los Organismos Multilaterales, con su reciente adhesión a la OCDE y su condición de miembro del gran bloque regional integrado en América del Norte con el Tratado de Libre Comercio.

Las relaciones económicas entre la Unión Europea y México han experimentado una fuerte expansión, a raíz de la progresiva liberalización de la economía mexicana.

En 1993, las exportaciones de la Unión Europea a México alcanzaron la cifra de 6.159 millones de ecus, un notable incremento respecto a las cifras de 1992 que solamente totalizaron 4.250 millones de ecus. Sin embargo, las importaciones de la Unión Europea procedentes de México en 1993 solamente ascendieron a 2.421 millones de ecus. Consecuentemente, aún nos encontramos alejados del nivel que pueden alcanzar nuestras relaciones comerciales.

Las inversiones europeas en 1993 se encuentran muy por debajo de Estados Unidos y Canadá, miembros del Tratado de Libre Comercio que invirtieron en México la cifra de 27.300 millones de dólares, representando el 42 por 100 de la inversión total. Las inversiones europeas en 1993 solamente alcanzaron la cifra de 8.380 millones de dólares.

En el terreno de la cooperación las acciones desarrolladas en 1994 ascendieron a 20 millones de ecus.

El nuevo enfoque de nuestras relaciones pasa necesariamente por la conclusión de un acuerdo de asociación económica y de concertación política que satisfaga plenamente los intereses mutuos de la Unión Europea y México.

En el contexto de las relaciones de cooperación entre la Unión Europea y México destaca notablemente el hecho de que México es el pincipal beneficiario del programa ECIP (*European Comunity Investment Partners*). Actualmente se está desarrollando un plan plurianual 1995-98 de encuentros entre empresarios mexicanos y europeos en el que participan en torno a 2.300 empresarios europeos y 2.150 mexicanos.

Resulta evidente que la relación de México con el Tratado de Libre Comercio puede originar una reducción muy importante de la presencia de Europa en términos de comercio y de inversiones. Las cifras más recientes sobre la evolución de las inversiones directas (fundamentalmente de Estados Unidos y Canadá) ponen de manifiesto que la penetración de estos dos países va a incrementarse en el futuro.

Por estas circunstancias, la Comisión va a presentar próximamente un mandato de directivas de negociación para la conclusión de un acuerdo de asociación económica y de concertación política. Los ejes más importantes de este acuerdo serán precisamente la liberalización comercial, la profundización en la cooperación política y el impulso a una cooperación avanzada, en el terreno de la ciencia y tecnología, educación y formación, medio ambiente, tecnologías de la información, telecomunicaciones y «sociedades de la información».

La iniciativa Chile

El Consejo Europeo de Essen de diciembre de 1994 ha invitado a la Comisión a concretar una futura forma contractual de relaciones con Chile. Este país cuenta con unos indicadores realmente esperanzadores, con una tasa de crecimiento económico del 6,3 por 100, la economía con el nivel más débil de riesgo en América Latina y una tasa de desempleo baja (el 5,6 por 100 en 1994). Chile es un país que mantiene una posición de apertura total a la economía mundial.

La Unión Europea es el principal socio comercial de Chile, y el nuevo gobierno chileno ha acentuado su política de acercamiento a los grandes bloques comerciales, con el Tratado de Libre Comercio, con Mercosur, convirtiéndose en miembro de la APEC (Cooperación Económica de Asia y Pacífico) y solicitando una nueva fórmula de asociación con la Unión Europea.

En 1993 las exportaciones de Chile a la Unión Europea se situaron en 2.085 millones de dólares. La Comunidad mantiene una balanza ligeramente deficitaria. La Unión Europea es asimismo el inversor directo más importante en Chile en los sectores de más povenir, con un 44,3 por 100 de las inversiones totales. Igualmente, la Unión Europea es el principal donante de cooperación, con el 65,7 por 100 de la cooperación total extranjera.

Lógicamente, la estrategia de la Unión Europea estará muy ligada a los próximos acontecimientos que se desarrollarán en los próximos meses. ¿Ingresará plenamente Chile en el Tratado de Libre Comercio? ¿solicitará Chile la pertenencia total a Mercosur? ¿cuál será el grado de relación de Chile con la nueva APEC(Cooperación Económica de Asia y Pacífico)?

La Comisión Europea considera que Chile es un socio de gran futuro para la Unión Europea. Justamente, el Consejo de Asuntos Generales en su sesión del 12 de junio pasado invitó a la Comisión a presentar propuestas concretas para el desarrollo de las relaciones entre la UE y este país del Cono Sur.

4. Política comercial de la UE en relación con los países emergentes de Asia

Hace más de 20 años que la UE celebró su primer acuerdo oficial con uno de los países en vías de desarrollo de Asia: el Acuerdo de 1973 con la India, seguido de acuerdos similares con Sri Lanka (1975) y Bangladesh (1976). El fomento del comercio bilateral basado en el trato de nación más favorecida constituye una característica fundamental de esos acuerdos, reforzada con la primera ampliación en 1973 de la UE, en la que se adhirió como nuevo Estado miembro el Reino Unido, país con tradicionales vínculos históricos, culturales y económicos con los países del Sur de Asia, muchos de los cuales estuvieron bajo su tutela hasta 1947/48 y en cuyo desarrollo sigue estando muy interesado. Tambien existían vínculos, aunque menos importantes, con varios países del Sureste Asiático.

En los últimos 35 años, por supuesto, las relaciones económicas, políticas y culturales entre los 15 países de la UE y estos países del Sur y Sureste Asiático han evolucionado enormemente, y varios países asiáticos se han convertido en importantes potencias económicas y políticas no sólo a escala regional sino también, como en el caso de la India, a escala mundial. La UE, que ha visto cómo distintas regiones rivalizaban para captar su atención en diferentes períodos, ha sido criticada últimamente por encerrarse en cierto modo en sus propios problemas y por descuidar relativamente el Sur y el Sureste Asiático en comparación con, por ejemplo, Europa Oriental y los Estados que han surgido tras el colapso de la antigua Unión Soviética.

Estas críticas, justificadas o no, están recibiendo actualmente una respuesta enérgica: en julio de 1994, la Comisión publicó una Comunicación titulada «Hacia una nueva estrategia Asiática» cuyas conclusiones fueron adoptadas por el Consejo Europeo celebrado en Essen en diciembre de 1994. Esta comunicación reconoce en primer lugar la creciente importancia económica y política del Sur, el Sureste y el Este Asiático y la imperativa necesidad para la UE de no quedarse atrás en relación con competidores tales como los Estados Unidos y Japón, de mejorar su posición y de beneficiarse de algunas de las importantísimas tasas de crecimiento económico en muchos de estos países. Aunque numerosos países asiáticos han registrado en los últimos años considerables aumentos en sus exportaciones y están viendo cómo aumenta rápidamente su cuota de mercado internacional, están importando al mismo tiempo y cada vez más, sobre todo bienes de equipo y material sofisticado para acelerar su desarrollo económico y mejorar sus infraestructuras. La industria de la UE tiene la experiencia técnica y la capacidad necesaria para suministrar estos bienes siempre que existan unas condiciones suficientemente competitivas, así como bienes de consumo que demandan cada vez más las florecientes clases medias de los países asiáticos más avanzados.

La política comercial de la UE en relación con los países en vías de desarrollo de Asia, es decir, los del Sur y el Sureste Asiático, se desenvuelve esencialmente dentro de dos marcos complementarios:

- Trato de nación más favorecida: el marco multilateral con arreglo al GATT, en principio, sustituido ahora por la Organización Mundial del Comercio;
- Trato preferencial: concesiones arancelarias específicas, en beneficio de países en vías de desarrollo de Asia y América Latina, y regímenes especiales en determinados países de Europa oriental y de la antigua Unión Soviética, conforme al Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas (SPG).

Además, la UE cuenta con determinados instrumentos para fomentar y facilitar el comercio y la cooperación económica, como se describe más adelante.

Trato de nación más favorecida

La firma en abril de 1994, en Marrakech, del Acta Final de la Ronda Uruguay no sólo coronó con éxito la celebración de más de 2.500 días de negociaciones comerciales multilaterales, las más complejas nunca entabladas, sino que también supuso la creación de un nuevo marco global mucho más amplio para el comercio internacional. La Ronda Uruguay, en la que participaron 117 países, no sólo se celebró entre interlocutores fundamentales como los Estados Unidos, Japón y la UE, sino que también tendrá efectos positivos para países en vías de desarrollo como los del Sur y el Sureste Asiático, algunos de los cuales han aumentado considerablemente su cuota de mercado y han visto cómo mejoraba su estatuto dentro de la comunidad internacional de socios comerciales desde que se inició la Ronda Uruguay en Punta del Este, en septiembre de 1986.

El 1 de enero de 1995, la nueva Organización Mundial del Comercio inició sus trabajos una vez ratificados y aplicados los acuerdos por un número suficiente de países, que en abril totalizaban 87. Entre estos países estaban todos los miembros de la ASEAN, India, Pakistán, Bangladesh, Sri Lanka y Myanmar.

Por consiguiente, los acuerdos a los que se llegó durante las negociaciones de la Ronda Uruguay están vigentes en la actualidad. Esto llevará a una mayor liberalización del acceso al mercado para los productos industriales: la oferta final de la UE supone una reducción arancelaria media del 37-38 por 100 a lo largo de cinco años para todos los asociados, así como la eliminación total de derechos en algunos importantes sectores, lo cual supone una ventaja importante para los países asiáticos que se están industrializando rápidamente:

Además, el sector de los productos textiles y las prendas de vestir, muy protegido hasta la fecha, va a abrirse gradualmente. El Acuerdo Multifibras se desmantelará en cuatro etapas sucesivas con la supresión progresiva de las normas comerciales habituales a lo largo de un periodo de diez años.

También van a producirse importantes cambios en la gestión del comercio internacional de productos agrarios, que van a afectar especialmente a la UE y van a beneficiar asímismo a determinadas exportaciones de los países asiáticos. El sistema de aranceles variables y de restricciones cuantitativas en la frontera de la UE va a ser sustituido por aranceles fijos y transparentes, que van a ser reducidos sus valores iniciales un 36 por 100 por término medio a lo largo de seis años y un 15 por 100 como mínimo. Además, la UE ha aprobado una reducción proporcional considerable de su controvertido sistema de desgravaciones a la exportación, muy criticadas como exportaciones subvencionadas de manera desleal, que van a ver su valor reducido en un 36 por 100 a lo largo de seis años y su volumen en un 21 por 100. La combinación de estas medidas crea asimismo importantes oportunidades para los exportadores asiáticos, tanto en los mercados de la UE como en los de terceros países.

Además de estas clásicas medidas de liberalización comercial, la Ronda Uruguay ha reforzado asímismo de manera significativa las normas que rigen el funcionamiento del comercio internacional. Se han clarificado las condiciones para la aplicación de las medidas de defensa comercial, es decir, los códigos *anti-dumping* y antisubvenciones, muy criticadas durante los últimos años por los países ASEAN exportadores, aunque a menudo por culpa de malentendidos. El mecanismo del GATT para dirimir conflictos ha mejorado sensiblemente, y un organismo de apela-

ción, cuyas decisiones serán finales, sustituye al voto basado en informes de grupos de expertos del Consejo del GATT, que ya no puede bloquear por un sólo país.

Se ha hecho un gran esfuerzo también para mejorar la protección de la propiedad intelectual, rematado con la celebración de un Acuerdo Multilateral sobre Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (TRIPS), que se tratan ahora de manera multilateral y cuyos signatarios tienen que aplicar un trato no discriminatorio y limitar el trato nacional en relación con derechos comerciales como las marcas de fábrica, las patentes y la lucha contra las falsificaciones.

Ultimamente, las normas multilaterales y el trato de nación más favorecida se han ampliado por primera vez a un nuevo sector importante del comercio internacional que está creciendo más rápidamente que el intercambio de mercancías: el intercambio de servicios, en relación con el cual se ha celebrado un Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS). La fundación del GATS consiste en un acuerdo marco en el que se establecen las normas y obligaciones básicas sobre la base del trato de nación más favorecida para la liberalización del comercio de servicios en vista del éxito alcanzado en la liberalización del comercio de mercancías. Además de ese acuerdo marco, se elaborarán planes nacionales en los que los distintos países se comprometerán a llevar a cabo medidas concretas de liberalización en determinados servicios. Se adoptarán también disposiciones específicas en varios sectores de servicios. En las fases iniciales, países desarrollados como los de la UE esperan obtener claros beneficios de la liberalización del comercio de servicios, pero los países en vías de desarrollo, especialmente los asiáticos, también tienen un interés cada vez mayor en un creciente número de servicios como los financieros, bancarios, seguros, navegación, telecomunicaciones, programas informáticos, *software,* etcétera, al igual que en el caso de los derechos de propiedad intelectual.

La conclusión de la Ronda Uruguay debería haber traído consigo una apertura significativa de los mercados en varios países asiáticos, pero en muchos casos los resultados han constituido una seria decepción para la UE. No sólo la liberalización arancelaria ha sido menor de lo previsto, sino que los compromisos arancelarios han sido a menudo escasos, lo cual resulta más grave. Tampoco se ha avanzado mucho en relación con la supresión de las restricciones cuantitativas, y siguen existiendo problemas tan importantes como las prohibiciones que pesan sobre la exportación de cueros sin acabar (cueros en bruto, curtidos al cromo húmedo y piel en pasta) en la India, Bangladesh y Pakistán, que en los últimos años se han hecho mucho más estrictas al querer estos países desarrollar sus propias industrias del cuero y productos derivados con medios que perjudican sensiblemente a las industrias similares de la UE debido a la falta de productos en bruto y semitransformados. La India y Pakistán, aunque son grandes exportadores de productos textiles y prendas de vestir a la UE, son muy reticentes a la hora de abrir sus mercados a las exportaciones comunitarias del mismo sector. De hecho, la necesidad de mantener, e incluso incrementar, la presión para un mayor acceso al mercado en varios países asiáticos constituye un importante aspecto de la comunicación «Hacia una Nueva Estrategia Asiática». Siguen existiendo asímismo serios problemas en los países asiáticos en relación con la protección de la propiedad intelectual, debido a la producción y al tráfico, a menudo a gran escala, de productos de marca falsificados y al plagio de vídeos, discos compactos y programas informáticos.

Existe otro aspecto que ha provocado tensiones en las relaciones comerciales entre la UE y los países asiáticos: la posibilidad de introducir una cláusula social en el comercio internacional. La reacción prácticamente unánime ante este concepto ha sido muy hostil, aunque se ha basado en una interpretación que la UE ha desmentido de forma vehemente, a saber: que constituye un intento de los países desarrollados para acabar con la principal ventaja económica que tienen los países en vías de desarrollo, es decir, unos costes laborales bajos. La UE insiste en que los principios en los que se basa para introducir una cláusula social ya están presentes en varios Convenios de la OIT, aprobados tanto por países desarrollados como por países en vías de desarrollo, y son análogos a los distintos derechos humanos relativos a la prohibición del trabajo forzado y del trabajo infantil y al derecho de los trabajadores a organizarse y negociar colectivamente.

Trato preferencial

Los países de la CE fueron los primeros países desarrollados que pusieron en marcha el 1 de julio de 1971 un Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas que reflejaba plenamente los principios acordados en la UNCTAD II (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) en 1970. Desde entonces, la CE actualmente la UE, ha refinado y mejorado este sistema sustancialmente a través de reglamentos anuales, tanto liberalizando el sistema de límites cuantitativos preferenciales sobre los productos industriales como incrementando la cobertura de los productos en los Capítulos 1-24 del Arancel Aduanero Común (productos agrarios y pesqueros) y aumentando los límites preferenciales.

No obstante, en los casi 24 años transcurridos desde que se introdujo el primer SPG, se han producido importantes cambios en la economía de los países beneficiarios y, por lo tanto, en su capacidad de beneficiarse del SPG. Por consiguiente, el sistema de la UE se ha modificado en cierto número de ocasiones para aprovechar mejor las oportunidades existentes, es decir, para impedir que los países más avanzados, competitivos y mejor organizados se lleven una parte excesiva de los beneficios disponibles y facilitar, por otra parte, que los países más pobres obtengan estos beneficios, sobre todo los menos desarrollados, de los cuales ocho están situados en el Sur y el Sureste Asiático, a través de una mayor cobertura de los productos y de la no aplicación de límites preferenciales cuantitativos.

A fin de aplicar esta filosofía y aprovechar mejor las oportunidades, la UE adoptó a partir del 1 de enero de 1995 un SPG totalmente nuevo, basado en los tres principios de simplificación, graduación por productos y países y la posibilidad de incentivos para los países beneficiarios que demuestren respetar los convenios de la OIT equivalentes a la cláusula social.

La simplificación implica la sustitución de los límites preferenciales sobre los productos industriales por la graduación de las concesiones arancelarias, moduladas según la sensibilidad del producto (los países menos desarrollados mantendrán el acceso libre de derechos). Existirá, no obstante, una cláusnla de salvaguardia.

La graduación a lo largo del tiempo se aplicará sobre una base de países y sectores a los beneficiarios que tengan un PIB per cápita superior a los 6.000 dólares, en primer lugar, y, durante los años siguientes, a los demás beneficarios que hayan demostrado su competitividad al totalizar gran parte de las exportaciones a la UE en ese sector. Los beneficios obtenidos de los «países graduados» se redistribuirán a los demás beneficiarios.

Los acuerdos en el sector agrario y pesquero se prorrogarán este año. La adopción de un sistema que se aplicará esencialmente a finales de 1998 dará a los beneficiarios una mayor estabilidad y capacidad de previsión para planear sus exportaciones y, si fuere necesario, adaptarse a cualquier graduación. Desde un punto de vista positivo, el nuevo sistema introduce también una importante innovación en las normas de origen, que puede resultar interesante para algunos países asiáticos: se mantiene la acumulación regional, que se concedió hace muchos años a la ASEAN, pero además, la UE ha aceptado el principio de «contenido del país donante», es decir, que se aceptará la incorporación al producto final de una parte originaria de la UE como si todo este producto tuviera su origen en el país exportador.

La utilización del SPG ha aumentado sustancialmente estos últimos años, en particular en los países asiáticos, que encabezan la lista de beneficiarios. En 1993[1], las importaciones totales que se beneficiaron del SPG totalizaron aproximadamente 32.200 millones de ecus; el primer beneficiario fue China (9.200 millones de ecus = 29 por 100 del total), pero los países del Sur y el Sureste Asiático ocupan seis de las primeras diez plazas, con la India en segundo lugar (2.470 millones de ecus) e Indonesia en tercer lugar (2.410 millones de ecus). Los seis países de la ASEAN totalizaron 9.500 millones de ecus en concepto de importaciones SPG en la UE y los siete países de la SAARC (Asociación de Cooperación Regional de Asia del Sur) 3.900 millones de ecus. No obstante, estos resultados pueden modificarse en el futuro. Singapur, con un PIB per cápita muy superior a 6.000, se graduará parcialmente en 1995 y completamente en 1996 en relación con el sector del material electromecánico, incluido el material eléctrico para el consumo.

[1] Ultimo año para el que existen estadísticas completas.

Cooperación económica

Durante los últimos años, cada vez es más evidente que, aunque existe una enorme disparidad y variedad en el nivel de desarrollo tanto dentro como entre las economías de los países asiáticos, algunas de estas economías se están desarrollando muy rápidamente en general y pueden calificarse en la actualidad de emergentes. En consecuencia, la UE puede cambiar de orientación en su relación con estos países, haciendo hincapié no tanto en la ayuda al desarrollo o en el acceso al comercio preferencial en el marcado de la UE, sino en determinar toda una serie de situaciones en las que se puede estudiar la posibilidad de establecer una cooperación equilibrada de interés mutuo entre la UE y sus socios asiáticos.

Este concepto se aplicó por primera vez en el llamado Reglamento ALA (Asia/América Latina), de 25 de enero de 1992, que anunciaba el principio de un cambio de énfasis en las modalidades de la ayuda comunitaria y daba un impulso oficial a la cooperación económica destinada a servir el interés mutuo de la UE y de sus socios. Este Reglamento describe tres tipos de actividades dentro de la cooperación económica:

- Actividades para mejorar el marco general de la cooperación ("mejora del potencial científico y tecnológico y del entorno económico, social y cultural en general»).
- Actividades que facilitan el comercio y la inversión ("mejora de las estructuras institucionales»).
- Actividades para facilitar y potenciar la cooperación empresarial ("apoyo a las empresas»).

Esta política cobró nuevo impulso con la Comunicación de julio de 1994 «Hacia una Nueva Estrategia Asiática» cuyas conclusiones fueron respaldadas por la Cumbre del Consejo Europeo celebrada en Essen en diciembre de 1994. En ellas se pedía que la UE y, en particular, la Comisión tomaran medidas para:

- Fomentar la cooperación entre las empresas.
- Reforzar la posición de Europa en Asia y de Asia en Europa.
- Reforzar la presencia económica de Europa en Asia.
- Ayudar a los países menos avanzados a definir y aplicar sus políticas a fin de mejorar su entorno económico.

Tal como puede observarse, gran parte de estas actividades están claramente relacionadas con el comercio y la promoción comercial. Queremos mencionar, en particular:

a) *Actividades que facilitan el comercio y la inversión:* su objetivo es garantizar que las empresas de la UE encuentren en sus países asociados unas condiciones comerciales más propicias para el desarrollo y, por lo tanto, para la cooperación. Estas actividades pueden tener como objetivo el refuerzo de las instituciones, a través por ejemplo del desarrollo o de la reforma económica, o establecer unas redes de seguridad para reducir los riesgos en el entorno comercial.

Ejemplos: Vietnam: un programa de asistencia técnica a gran escala para facilitar la transición a una economía de mercado;

India, países *ASEAN:* proyectos para aumentar la calidad de los estándares, derechos de propiedad intelectual.

b) *Actividades para facilitar la cooperación entre las empresas.*

c) *Estructuras para el intercambio de información.*

En varios países asiáticos se han establecido o se están estableciendo Centros de Información para las Empresas Europeas (EBIC), por ejemplo:

Filipinas: ya se ha establecido uno en la Cámara Europea de Comercio; están a punto de crearse en Bangkok, Yakarta, Kuala Lumpur y Bombay. Los EBIC suministrarán información previo pago de derechos de ingreso tanto a las empresas locales como a las de la UE presentes *in situ* sobre la industria local, aspectos legales, institucionales, financieros y culturales, interesantes para las empresas comunitarias que quieran establecerse en estos países. Debe hacerse hincapié en que todas estas actividades intentan evitar la repetición de acciones llevadas a cabo con Estados miembros, a fin de lograr un grado máximo de complementariedad con las representaciones diplomáticas y comerciales de los Estados miembros y las Cámaras de Comercio.

Por último, queremos mencionar el instrumento financiero denominado ECIP (*European Community Investment Partners*), que sirve para financiar y promover la constitución de empresas mixtas, *joint ventures.* Consta de los siguientes servicios:

Servicio 1: identificación de las empresas que podrían asociarse dentro de una *joint venture.*

Servicio 2: financiación de actividades tales como los estudios de viabilidad que preceden a la creación de una *joint venture.*

Servicio 3: financiación limitada del capital necesario para crear una *joint venture.*

Servicio 4: préstamos para el desarrollo de los recursos humanos.

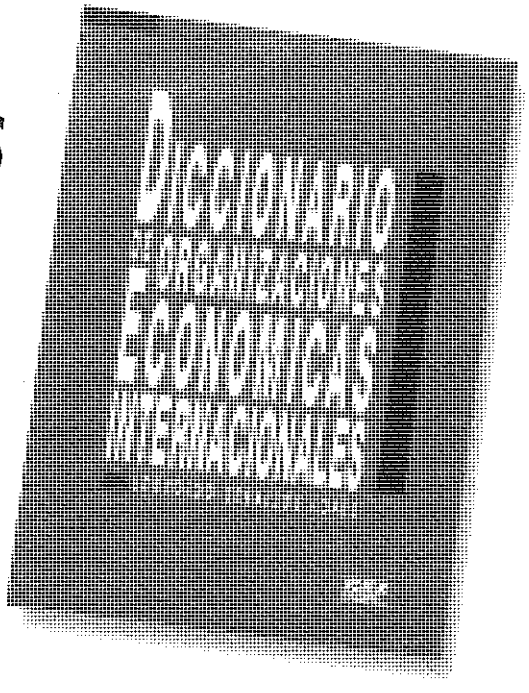
Estos son, a grandes rasgos, los instrumentos que van a permitir a la UE una mayor presencia en los mercados y en el tejido económico de las zonas económicas emergentes de Oriente y Extremo Oriente. Creo que ha sido importante el hecho de que impulsado por la Comisión, la UE haya tomado plena conciencia de que estar en esas zonas emergentes, sea en América Latina o en Asia, era básico para asegurar desde ahora el futuro de las relaciones económicas entre los tres continentes. Desde la Comisión se ha hecho lo necesario para que estén garantizadas las bases de este futuro.

NOVEDADES EDITORIALES

DICCIONARIO DE ORGANIZACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES
(2ª edición)

"La pertenencia de España a organismos multilaterales ofrece a las empresas españolas múltiples oportunidades comerciales y financieras, derivadas de contratos de toda tipo, que por su desconocimiento no suelen estar aprovechadas. La presente obra da a conocer las organizaciones económicas internacionales, y su divulgación pretende cubrir en parte la brecha existente entre la importante contribución española a dichas organizaciones y los ingresos que de ellas se reciben."

Leopoldo Ceballos López
876 págs.
(152 cuadros; 2 mapas)
P.V.P.: 6.000 pta.



Dirigir los pedidos a: Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX). Dpto. Control y Facturación.
Pº. de la Castellana, 14 - 28046 MADRID. Teléf.: 349 61 37. Fax: 431 61 28

ICEX
Instituto Español de Comercio Exterior

Secretaría de Estado de Comercio Exterior. MINISTERIO DE COMERCIO Y TURISMO