

Barreras comerciales entre la Unión Europea y EEUU

M^a JOSÉ MALUENDA GARCÍA*

Las disputas comerciales entre la UE y EEUU acaban, casi siempre, en duros y largos contenciosos en la OMC; sobre todo resultan especialmente sensibles los litigios referidos a los productos agroalimentarios dado su carácter perecedero.

En este artículo se recogen algunos contenciosos, recientemente resueltos o todavía en vigor entre ambas partes, que afectan a los agentes comerciales tanto comunitarios como estadounidenses.

Palabras clave: restricciones a los intercambios, cláusulas de salvaguardia, industria agroalimentaria, productos siderúrgicos, balanza comercial, OMC, EEUU, Unión Europea.

Clasificación JEL: F13.

1. Introducción

Como era lógico esperar, dadas las importantes dimensiones económicas y comerciales de las dos partes, desde siempre ha existido un importante volumen de disputas comerciales entre la UE y EEUU, que acaban en duros y largos contenciosos en la OMC.

Como ambas partes cuentan con legislaciones y bases jurídicas muy complicadas, los conflictos comerciales son largos y acarrear perjuicios para los operadores comerciales de ambos lados.

En cuanto al número de contenciosos existentes iniciados por cada parte, los planteados por EEUU superan con creces a los interpuestos por la UE, lo que parece lógico si se tiene en cuenta la gran importancia económica del mercado estadounidense para los operadores comunitarios.

EEUU, Japón y Canadá son el punto de mira de cualquier agente comercial comunitario, por ello, a pesar de las múltiples barreras comerciales existentes, ya sean de tipo fitosanitario, de pura competitividad o, recientemente y la más novedo-

sa, de bioterrorismo, hacen que sea difícil para cualquier operador comercial entrar en el mercado norteamericano, que cada día se muestra más intransigente a cualquier producto no local.

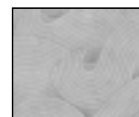
De todos los productos comunitarios que se pretenden introducir en territorio estadounidense, son los agroalimentarios los más sensibles a los obstáculos comerciales, debido a su condición de perecederos, por lo que es un verdadero reto, llegar a ese mercado sin dificultad, sin topar con una todopoderosa y burocrática FDA o con el USDA.

2. Contenciosos perjudiciales para la UE

2.1. Exportaciones de clementinas españolas.

En la campaña 2001/02, la supuesta aparición de una larva de la «mosca del Mediterráneo» en una caja de clementinas española, supuso el cierre, al día siguiente del inicio de la campaña de clementinas, del mercado en EEUU.

Las consecuencias, fueron muy negativas para España, ya que además de la pérdida de 100 millones de dólares en la campaña, el contencioso se cerró con el refuerzo exigido por EEUU, del protocolo para la exportación de clementinas



ACTUALIDAD
UNION EUROPEA

* Inspector Técnico del SOIVRE.

españolas, protocolo que sin duda, exigirán otros mercados como Canadá, Australia, Japón, Corea del Sur o China, mercados que actualmente están negociando con España, la posibilidad de exportar clementinas, y que con estos antecedentes, será todavía más difícil llegar a un Acuerdo.

Este conflicto, se resolvió a los doce meses de la prohibición, gracias a las múltiples y altas gestiones que a nivel bilateral y comunitario se hicieron y a la propia demanda creciente de los consumidores estadounidenses por las clementinas españolas.

2.2. Retorsiones por el régimen de importación del plátano

En 1994 se iniciaron las primeras disputas entre EEUU y la UE sobre el régimen de importación de plátanos. En 1999, el Organo de Solución de Diferencias OSD, dictaminó que el régimen de importación comunitario era no compatible con la OMC, autorizando a EEUU a suspender concesiones comerciales por valor de 191,4 millones de \$, de los cuales 15 millones de \$ correspondieron a exportaciones españolas.

Estas retorsiones se materializaron con la aplicación del 100 por 100 de arancel a una larga lista de productos comunitarios.

Por fin, en 2001, y tras dos años de continuas negociaciones, se llegó a un Acuerdo *favorable negociado* entre ambas partes (en el que también participaron los otros litigantes centroamericanos y andinos), por el que se establecía una nueva forma de reparto para las licencias de importación de plátanos en la UE entre operadores tradicionales y no tradicionales y se fijaba una fecha, 31 de diciembre de 2005, para el fin del régimen del contingente del plátano, pasando a partir de esta fecha a un sistema de *tariff only*.

2.3. Medidas de salvaguardia de productos siderúrgicos

En marzo de 2002, EEUU impuso medidas de salvaguardia a la importación de productos siderúrgicos de países terceros. Estas medidas afectaron a un amplio abanico de productos y se impusieron en forma de contingentes y aumentos

arancelarios del 30 por 100. Con esta medida, se veían afectadas las exportaciones de la UE por valor de 2.400 millones de euros (75 millones corresponderán a España). Por otra parte, la UE en septiembre del mismo año, y tras una exhaustiva investigación de 21 productos siderúrgicos, impuso medidas de salvaguardia a la importación a la UE de siete productos, debido al aumento de las importaciones provocadas por las medidas de defensa comercial de EEUU.

Tras perder el caso en la OMC, el 4 de diciembre de 2003, EEUU suprimió los aranceles sobre el acero, debido a la presión de Europa, Brasil y Japón. A raíz de esta supresión, la Comisión ha considerado que el mercado comunitario siderúrgico, se ha estabilizado en relación con el nivel de importación y tras la retirada de los aranceles por parte de EEUU, por lo que la UE ha suprimido sus medidas de salvaguardia. Igualmente la UE publicó un reglamento sobre los derechos de aduana adicionales que deberían aplicarse a las importaciones de determinados productos originarios de EEUU. A falta de reglamentos de aplicación del R(CE) 1031/02, la UE no aplicó estos derechos adicionales del 100 por 100 desde el año 2002, y tampoco aplicará los derechos adicionales del 8 por 100, 13 por 100, 15 por 100 y del 30 por 100, previstos para 2005, como consecuencia de la derogación por parte de la UE del citado reglamento.

Para la industria siderúrgica española se ha considerado positivo este levantamiento de aranceles ya que permitirá a las exportaciones españolas alcanzar los niveles registrados antes de la imposición de estas medidas, aunque en contrapartida verá su mercado más abierto a la competencia, al suprimirse también las medidas de salvaguardia comunitaria.

2.4. Trato fiscal aplicado a Empresas de Ventas en el Extranjero (EVE)

El régimen fiscal norteamericano que permite deducciones fiscales a sus empresas de venta en el extranjero, ha sido declarado no conforme por el OSD de la OMC en marzo de 2000. En consecuencia, se concedió a EEUU un plazo hasta el 1 de noviembre de 2000, para adaptar su legislación eliminando esta subvención a las EVE.



ACTUALIDAD
UNION EUROPEA

EEUU reformó la Ley, pero no modificó el fondo del régimen de subvenciones a la exportación y, en consecuencia, la UE lo llevó de nuevo ante la OMC. El OSD autorizó a las Comunidad Europea a imponer medidas sancionadoras por un importe máximo de 4.043 millones de dólares estadounidense, mediante un incremento de hasta el 100 por 100 *ad valorem* de los derechos sobre determinados productos de EEUU.

La UE, ha adoptado unos derechos adicionales a una lista de productos originarios de EEUU a partir del 1 de marzo de 2004. Estos derechos van aumentando un punto, mes a mes a partir de marzo de 2004 (5 por 100) hasta marzo de 2005 (17 por 100), a partir de esta última fecha, la Comisión estudiará de nuevo la evolución de la situación y posteriormente, el Consejo decidirá anular estas medidas, si EEUU pone en conformidad su legislación interna con las conclusiones del panel en la OMC.

2.5. Medidas de seguridad contra el terrorismo

La reciente Ley sobre Bioterrorismo, que entró en vigor el 12 de diciembre de 2003, obliga a registrarse en EEUU a todos los operadores comerciales que quieran exportar a dicho mercado, así como a notificar todos los productos a la entrada de EEUU y contar con un agente domiciliado en EEUU.

La *Food & Drug Administration* (FDA), obliga a todos los establecimientos nacionales y extranjeros que manufacturen, procesen, empaquen o almacenen alimentos, estar registrados en la FDA. Se excluirán de este registro los productos competencia del Departamento de Agricultura.

Será obligatorio disponer de un agente en EEUU, que actuará como vínculo de comunicación entre la FDA y el establecimiento en el extranjero. En caso de disponer de una mercancía de un establecimiento no registrado, se inmovilizará y se enviará a un almacén para su destrucción.

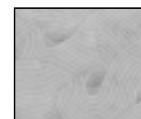
Además es preciso contar con la notificación previa al envío de alimentos en territorio norteamericano, que es responsabilidad del importador. Con esta notificación, se pretende conocer la naturaleza de los envíos de los productos antes de pisar territorio estadounidense. Esta notificación previa, afecta no sólo a los alimentos que se

importen en EEUU, sino a los discurren en tránsito por suelo norteamericano.

Esta ley ha sido muy criticada por parte de los importadores de alimentos, que la califican de desproporcionada y que va más allá del propio fin de lucha contra el bioterrorismo, por lo que prevén que vayan a producirse dificultades en los flujos comerciales, además de gastos y demora en el comercio internacional.

Sobre este mismo tema, la Comisión ha elaborado un informe sobre cooperación entre todos los Estados de la UE, relativo a la preparación y reacción ante los ataques por agentes biológicos y químicos COM (2003) 320. Esta comunicación tiene por objeto disponer en toda la UE, de un sistema de alerta rápida por posibles ataques o amenazas biológicas y químicas, que permita a todos los Estados miembros, estar bien informados y poder actuar de una forma rápida y correcta ante cualquier ataque de bioterrorismo. La UE entiende que con estas medidas son suficientes, sin llegar a aplicar otros mecanismos más sofisticados que pueden conducir a barreras impugnables a la entrada de mercancías en territorio comunitario.

Sin duda alguna, la ley de bioterrorismo en EEUU va a acarrear unos altos costes, además de demoras por parte de la FDA en la entrada de productos en territorio estadounidense.



ACTUALIDAD
UNION EUROPEA

3. Contenciosos perjudiciales para EEUU

3.1. Retorsiones a causa de la carne hormonada

La prohibición comunitaria de importar carne de bovino tratada con hormonas en 1997, llevó a EEUU y Canadá a la OMC, a defender que esta prohibición no cumplía con el Acuerdo de medidas sanitarias y fitosanitarias.

El árbitro del Organismo de Solución de Diferencias, valoró estas pérdidas en 116,8 millones de dólares para EEUU y de 11,3 millones de dólares canadienses. EEUU y Canadá, aplicaron un arancel del 100 por 100 a una lista de productos comunitarios con destino a sus países. Los productos afectados por esta penalización, afectan a una mayoría de productos perecederos, carnes, quesos, flores, tomates, trufas, zanahorias, etcétera, que se están viendo en la imposibilidad de exportar con

un derecho arancelario del 100 por 100. Los productos españoles sancionados en el mercado estadounidense afectan a un 1 por 100 del valor de las exportaciones comunitarias; mientras que los productos más afectados en el mercado canadiense son los pepinos españoles que representan un 37 por 100 de las exportaciones comunitarias.

Con la aprobación por parte del Consejo de una nueva Directiva sobre hormonas el pasado 14 de octubre de 2003, la UE entiende haber cumplido con las demandas de la OMC y ha solicitado el levantamiento de las sanciones por parte de EEUU, quien lo ha rechazado en el Comité SPS, por entender que la nueva legislación comunitaria sigue sin ser compatible con la OMC.

3.2. Organismos Genéticamente Modificados (OGM)

Desde 1998, el comercio de estos productos es objeto de controversia entre EEUU y la UE, debido a los diferentes criterios de valoración. En EEUU, los OGM se autorizan en función a una evaluación del riesgo (una variedad se aprueba si no hay evidencia científica de que puede causar daño); mientras que en la UE se autorizan en base a un principio de precaución (una variedad transgénica se autoriza si se garantiza que no causará daño). Además, en la UE se estableció una moratoria para la aprobación de nuevas variedades transgénicas mientras se preparaba una legislación comunitaria para realizar un seguimiento de la utilización de OGM en la cadena alimentaria (trazabilidad).

Estados Unidos, con importantes intereses económicos en este campo, atacó en la OMC la moratoria y considera que tanto el procedimiento de aprobación como los requisitos de comercialización impuestos por la UE, representan una barrera al comercio.

Cuando se suponía que la UE levantaba su moratoria, el 9 de diciembre de 2003, la propuesta de la Comisión que autorizaba la comercialización del maíz genéticamente modificado, conocido por el *bt11* no alcanzó la mayoría cualificada necesaria, por lo que la propuesta de la Comisión, pasará al Consejo de Ministros en enero de 2004, y si a partir de 3 meses de esta fecha, el Consejo

no adopta una Decisión, pasará de nuevo a la Comisión, que podría aprobarla una vez etiquetada (maíz con organismos genéticamente modificados), a partir del 18 de abril de 2004, fecha de entrada de la nueva legislación europea sobre etiquetado y control de los OGM.

Estados Unidos, Canadá y Argentina se han quejado ante la OMC por esta nueva paralización.

3.3. Indicaciones geográficas (IG)

En abril de 2003, EEUU y otros países han solicitado a la CE consultas sobre la regulación comunitaria en materia de indicaciones geográficas.

Este contencioso es la consecuencia de la diferencia de interpretación entre el grupo formado por EEUU y los países del nuevo mundo, que consideran que existe un excesivo proteccionismo de las IG, y, por otro lado, el grupo de la UE y demás países europeos, junto con los PVD interesados en obtener protección para sus productos tradicionales de calidad.

Finalmente, el 2 de octubre, y a petición de EEUU y Canadá en la OMC, se ha constituido un panel para estudiar este tema con más profundidad, por lo que habrá que esperar a los resultados de esta investigación.

4. Balanza comercial UE-EEUU

El saldo de la balanza comercial UE-EEUU es positivo a favor de la UE. Si el saldo de la balanza superaba en 1998, los 9.000 millones de euros, en el 2002 el saldo casi llegó a los 64.000 millones de euros, lo que destaca el gran crecimiento del valor de las exportaciones comunitarias y relativiza la importancia real de los contenciosos comerciales existentes.

En el Cuadro 1 se observa el valor de las exportaciones de la UE a EEUU en los últimos cinco años. Las exportaciones comunitarias desde 1998 a 2002, han ido creciendo imparablemente, pasando de 159.367 millones de euros en 1998 a 237.363 millones de euros en 2002, lo que supone un crecimiento del 48 por 100. Por otro lado, las importaciones a la UE de EEUU también han ido creciendo desde 1998 a 2002, pero de una forma más moderada, pasando de 150.073 millones de



ACTUALIDAD
UNION EUROPEA

CUADRO 1 BALANZA COMERCIAL UE-EEUU 1998/2002 (En millones de euros)					
	1998	1999	2000	2001	2002
Exportaciones.....	159.367	180.938	230.017	237.238	237.363
Importaciones	150.073	158.799	196.638	193.749	173.403
Saldo.....	+9.294	+22.139	+33.379	+43.489	+63.960
Fuente: Eurostat.					

euros en 1998 a 173.403 millones de euros en 2002 (20.000 millones de euros menos que en los dos años anteriores).

4.1. Exportaciones de la UE a EEUU

De las 99 partidas que comprende el Arancel Aduanero Común, señalamos los productos comunitarios más significativos por su valor comercial. Se puede observar una evolución muy favorable de las exportaciones comunitarias al mercado estadounidense en estos últimos años. El sector agroalimentario de la UE, también ha recuperado mercado en EEUU, siendo los productos más destacados las conservas de frutas y hortalizas, los productos de pastelería, productos lácteos y huevos, aceites minerales o vegetales que superan los 500 millones de euros cada uno de ellos.

En el Cuadro 2 figuran las exportaciones comunitarias a la UE más significativas por su valor comercial.

4.2. Importaciones a la UE de EEUU

De 1998 a 2000, las importaciones de EEUU a la UE aumentaron considerablemente, pasando de 150.073 millones de euros a 196.638 millones de euros en el año 2000. En 2002, las importaciones sólo alcanzaron 173.403 millones de euros, es decir, 20.000 millones de euros menos que el año anterior. Los productos más representativos por su valor comercial quedan reflejados en el Cuadro 3.

Comparando ambos cuadros, coinciden los productos de intercambio entre ambas partes, superando el valor de las exportaciones comunitarias frente a las exportaciones estadounidenses, de cada una de estas partidas.

CUADRO 2 PRINCIPALES EXPORTACIONES COMUNITARIAS A EEUU (En millones de euros 1998/2002)					
	1998	1999	2000	2001	2002
Máquinas y aparatos mecánicos	37.665	39.013	46.329	46.681	42.114
Tractores	20.061	23.699	27.488	29.995	34.902
Aparatos y material eléctrico...	13.390	15.342	20.789	20.366	18.198
Productos químicos orgánicos.	7.988	11.600	15.867	16.805	17.812
Productos farmacéuticos.....	6.477	7.671	9.483	12.044	16.628
Aparatos ópticos, medidas.					
médicos.....	8.367	9.762	12.318	13.896	14.573
Vehículos espaciales	9.711	11.550	15.198	16.525	13.492
Combustibles, aceites					
minerales.....	2.888	4.691	11.044	8.922	9.370
Fuente: Eurostat.					

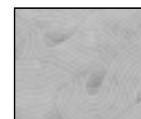
CUADRO 3 PRINCIPALES IMPORTACIONES COMUNITARIAS DE EEUU (En millones de euros 1998/2002)					
	1998	1999	2000	2001	2002
Máquinas y aparatos mecánicos	36.800	39.874	49.478	46.769	40.232
Vehículos espaciales	18.635	21.998	22.356	22.719	24.244
Aparatos y material eléctrico...	20.346	22.849	33.274	29.534	20.059
Aparatos ópticos, medidas.					
médicos.....	11.684	13.225	17.449	18.515	16.586
Productos farmacéuticos.....	4.249	5.147	6.353	8.852	10.820
Productos químicos orgánicos.	6.262	6.259	8.034	8.192	8.613
Tractores	5.208	5.628	5.960	6.658	6.836
Fuente: Eurostat.					

5. Conclusiones

A pesar de los grandes principios que persigue la OMC en la búsqueda de una mayor liberalización y globalización comercial mundial, las trabas al comercio, siempre han existido y existirán en los mercados internacionales y no iban a ser una excepción a ello, los dos grandes mercados de EEUU y la UE.

Sin embargo, dada la dimensión comercial de los dos socios, los contenciosos existentes no se pueden considerar graves sino los normales en esos volúmenes comerciales.

A pesar de ello, toda situación es mejorable y en ese sentido, aún siendo difícil encontrar soluciones a corto y medio plazo, se va percibiendo la poca eficacia que tiene la utilización de obstáculos no arancelarios para proteger realmente a las producciones locales y el daño que ocasionan, las sanciones, a sectores que nada tienen que ver con el conflicto del que derivan, lo que debería hacer reflexionar a los que toman estas decisiones antes de entorpecer las relaciones comerciales.



ACTUALIDAD
UNION EUROPEA



INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA en INTERNET



www.revistasICE.com