

CARLOS DIAZ-UDER (*)

La política comercial comunitaria y la adhesión de España a la C.E.E.

1. INTRODUCCION

En 1958 se constituía la Comunidad Económica Europea como un nuevo paso en el camino de integración de sus Estados miembros, siguiendo el precedente que para el carbón y el acero había establecido en 1951.

Un año más tarde, España daba un giro fundamental en su política económica con la puesta en vigor del plan de estabilización y la Ley de Ordenación Económica, que venía a terminar con un largo período de autarquía económica en las dos décadas anteriores.

A lo largo de los años 60, España y la Comunidad Económica Europea desarrollan sus modelos económicos en forma acelerada, sin que se pueda decir que ambos siguen una línea convergente, cosa por otro lado muy difícil teniendo en cuenta los puntos de partida que los separaban.

En 1970, el Acuerdo Comercial Preferencial España-CEE viene a significar el primer eslabón de un proceso de acercamiento de la economía española a la economía comunitaria y el reconocimiento de los fuertes intereses existentes que exigían regular unas relaciones comerciales cada vez más importantes.

En los años 70, la política económica y comercial española inician un proceso liberalizador de su economía que llevan paulatinamente a ésta a una cada vez mayor aproximación al modelo económico vigente en la Comunidad Económica Europea. Poco a poco, la política comercial española debe proceder a un acercamiento paulatino en su instrumentación

(*) Vocal Asesor del Ministerio de Economía y Comercio en la Secretaría de Estado para las Relaciones con las Comunidades Europeas.

al modelo seguido por las instituciones comunitarias debido, básicamente a tres factores:

- La condición de España como parte integrante del GATT le exige una aceptación de la normativa del comercio internacional acordado en el seno de este organismo.
- La Comunidad Económica Europea, ante el fuerte incremento de la competencia española, exige de ésta una política comercial más acorde con el volumen de mercado existente.
- La economía española exige un nuevo modelo económico y comercial que responda al reto de las nuevas exigencias y de la necesidad de contar con su mercado exterior. El desarrollo económico español fiando básicamente en el mercado interno ha llegado, en cierto modo, al límite de sus posibilidades.

2. EL PORQUE DE LA POLITICA COMERCIAL COMUN.

La solicitud de adhesión de España a la Comunidad Europea supone una decisión de adoptar como modelo económico futuro el existente en las Comunidades Europeas. Y ello supone, al mismo tiempo, la necesidad de adaptar el régimen y la política comercial a ese modelo económico.

La constitución de la Comunidad Económica Europea tenía como objetivo fundamental la creación de un mercado único; pero siempre ha estado en la mente de sus promotores el alcanzar al final del proceso integrador una unión política de sus Estados miembros. Sin abandonar el espíritu práctico que nunca abandona a las instituciones comunitarias, la consecución de ese objetivo final pasa necesariamente por tres etapas previas: unión aduanera, unión económica y unión monetaria.

La unión aduanera significa la creación de un mercado único tanto para productos industriales como para productos agrícolas y, a pesar de los problemas que aún la aquejan, constituye la construcción más acabada de la C.E.E.

Una unión aduanera implica la abolición de los diferentes aranceles nacionales, la desaparición de la gestión a nivel nacional de la política arancelaria y el establecimiento de un arancel exterior común.

Mas una unión aduanera tiene además de una vertiente interna su lado externo que difícilmente se puede separar. Ello hace que la creación de unión aduanera exija la puesta en práctica de una política comercial común, es decir, un régimen aplicado por la Comunidad a los intercambios comerciales con países terceros.

El Tratado de Roma recogió esta necesidad y la ha desarrollado posteriormente, a lo largo de la existencia de las Comunidades Europeas. En estos momentos, la política comercial ha alcanzado un grado de comunitarización considerable. Junto con la política agrícola es el máximo exponente del espíritu comunitario.

Sin embargo, resulta muy difícil estimar como totalmente cierta la exigencia de la normativa comunitaria en el sentido de que los Estados miembros han traspasado su soberanía en materia comercial a las instituciones comunitarias. La gestión de la política comercial queda, en bastantes casos, en la práctica, en las manos de los Estados miembros.

3. EVOLUCION GENERAL DE LA POLITICA COMERCIAL COMUN.

El Tratado de Roma recoge en su artículo 3 la actividad que la Comunidad Económica Europea debe desarrollar para conseguir los objetivos últimos de la misma; y en ella se incluye "el establecimiento de un arancel común y de una política comercial común en relación a terceros estados".

El desarrollo de las diversas disposiciones contenidas en el Tratado sobre política comercial se previó realizar en dos etapas. Una primera etapa se extendería a lo largo del período transitorio y en ella "los Estados miembros procedieron a resolver los problemas procedentes de aspectos arancelarios como consecuencia de la instauración de la tarifa exterior común" y, en menor escala a coordinar las relaciones comerciales con países terceros a fin de preparar convenientemente el paso a la siguiente etapa. En esta primera fase la Comunidad fué adoptando numerosas medidas de coordinación. Dentro del marco de unión aduanera, y coincidiendo con la eliminación de los aranceles nacionales, se fué produciendo un acercamiento progresivo a la TEC, actuando la Comunidad en forma unitaria en sus negociaciones multilaterales que, en aquella época, se llevaría a cabo en el marco del GATT.

Una vez concluido el periodo transitorio, 1968, la política comercial pasó a manos de los órganos comunitarios con pérdida de los Estados miembros de las competencias que en esta materia poseían. Como se ha dicho anteriormente aún no se ha llegado a una total comunitarización de su política comercial aunque es cierto que el avance ha sido muy importante.

Toda modificación de la política comercial común una vez superado el periodo de transición, habría de sustentarse en principios uniformes. La actividad de la Comunidad en este campo ha sido de una intensidad considerable, habiendo creado un sofisticado y complejo entramado de disposiciones, regímenes y acuerdos con terceros países, cuya evolución es constante y perfectamente maleable adaptándose a las diferentes situaciones y problemas con que se enfrentan, la Comunidad Económica Europea en general y sus Estados miembros en particular.

Antes de pasar adelante conviene precisar que es lo que engloba la política comercial común, así como los apartados en que esta puede clasificarse.

La normativa comunitaria vigente en esta materia permite considerar dos grandes grupos de normas:

- En primer lugar, hay que señalar el conjunto de medidas adoptadas autónoma y unilateralmente por la Comunidad para regular los intercambios comerciales, que se engloban bajo el nombre genérico de Política Comercial Autónoma.
- En segundo lugar, se encuentran todos aquellos acuerdos de todo tipo concretados por la Comunidad con terceros países bien en el marco multilateral bien en sucesivas negociaciones bilaterales, ello se conoce con el nombre genérico de Política Comercial Convencional.

Ambos conjuntos de normas deben analizarse de forma separada pero teniendo siempre en cuenta que en muchas ocasiones la política comercial convencional puede modificar o más bien precisar la normativa de la política comercial autónoma.

Dentro del primer grupo de medidas, Política Comercial Autónoma se engloban las siguientes:

- Política arancelaria.

- Regimen de importación y exportación de mercancías.
- Defensa comercial contra prácticas dumping y primas a subvenciones.
- Medidas de fomento de exportación.

En cuanto a la Política Comercial Convencional hay que considerar los siguientes grupos de acuerdos:

- Acuerdos comerciales multilaterales.
- Acuerdos comerciales bilaterales.

En éste apartado se incluyen no solamente aquéllos acuerdos concluidos con terceros países individualmente considerados sino también los firmados por la Comunidad con un grupo de países de forma conjunta.

Estos acuerdos bilaterales se pueden clasificar en tres grupos:

- Acuerdos preferenciales tendentes a la creación de zonas de libre cambio a uniones aduaneras. Dentro de éste grupo se encontrarán los acuerdos con los diferentes países de la Asociación Europea de libre comercio, acuerdos con Países Mediterráneos, Europeos, salvo Yugoslavia e Israel.
- Acuerdos preferenciales basados en el principio de ayudas al desarrollo, entre los que cabría señalar los concluidos con los Países Mediterráneos Africanos y Asiáticos y la Convención de Lomé.
- Acuerdos no preferenciales, comerciales o de cooperación.

A todo ello habría que añadir la política comercial comunitaria materializada en el sistema de Preferencias Generalizadas que de forma autónoma concede la Comunidad y que tiene una incidencia directa en el tráfico comercial.

4. POLITICA COMERCIAL AUTONOMA.

Previamente al análisis de la Política Comercial Autónoma de la Comunidad Económica Europea conviene precisar que ésta se refiere al

régimen de intercambios de importación y exportación de ésta con países no miembros de la misma.

La unión aduanera, o mercado común, hace que, aunque con imperfecciones, el espacio económico de los diferentes Estados miembros sea único y que, hecha salvedad de los ajustes fiscales en frontera, no existan, si bien esto es mucho decir, ninguna otra traba, al menos teóricamente, de la libre circulación de mercancías en el interior de ése mercado común. Esto quiere decir que en teoría los intercambios entre Estados miembros ya no tienen categoría de exportaciones o importaciones.

Una segunda precisión a realizar es que la política comercial común se aplica a los productos industriales; en cuanto a los productos agrícolas se aplica en forma subsidiaria, regulándose prioritariamente por la reglamentación correspondiente a las diferentes organizaciones comunes de mercado. Por otro lado, los productos amparados por el Tratado CECA, carbón y acero, se regulan por lo dispuesto en este tratado.

4.1. Política Arancelaria.

El 1 de julio de 1968 entraba en vigor la tarifa exterior común de la Comunidad Económica Europea; hasta esta fecha los Estados miembros fueron alineando progresivamente sus aranceles nacionales a la TEC, a la que se llegó con un adelanto de dos años en relación al calendario previsto.

La tarifa exterior común no puede ser actualmente alterada si no es de acuerdo con los procedimientos establecidos (a petición de uno de los Estados miembros o por negociación a nivel comunitario de tipo bilateral o multilateral).

Las modificaciones más importantes de la tarifa exterior común surgieron con motivo de las Rondas Dillon, Kennedy y, la última, Tokyo, que supusieron una disminución media del 7%, 37,5% y 25%, respectivamente.

En cuanto a la gestión de la política arancelaria, el artículo 28 del TCEE declara: "Todas las modificaciones o suspensiones autónomas de los derechos de la tarifa exterior común son decididas por el Consejo, decidiendo por unanimidad. Sin embargo, a partir de la expiración del periodo de transición, el Consejo, decidiendo por mayoría cualificada a propuesta de la Comisión, puede decidir modificaciones o suspensiones que no sobrepasen el 20% del tipo de cada derecho, por un período máximo de seis meses. Estas modificaciones o suspensiones no pueden prolongarse, en las mismas condiciones, más que por un segundo período de seis meses".

Por consiguiente, el Consejo goza de un derecho general de modificar o suspender de manera autónoma los derechos de la TEC.

Por otra parte, y en lo referente a la capacidad de modificación de los derechos de la TEC mediante negociaciones con terceros países o multilaterales, el TCEE en su artículo 18 establece la posibilidad de las mismas que deberán instrumentarse a través de los acuerdos comerciales o negociaciones multilaterales (art. 113), una vez terminado el período transitorio, o a través de acuerdos de asociación (acuerdo 238). Si bien no existe en el Tratado CECA la obligación de establecer una TEC, sin embargo, tras sucesivos acercamientos, se ha llegado a un régimen de proteccionismo mínimo frente a terceros países (derechos unificados de la tarifa CECA), que en algunos casos pueden ser modificados o suspendidos.

4.2. Régimen de importación de mercancías.

Tal vez sea éste apartado el más sensible para la empresa española por lo que a la integración de España se refiere. La integración de España a las Comunidades Europeas va a exigir una modificación sustancial y una nueva filosofía en el régimen de importación de mercancías. En la actualidad España regula la importación de mercancías a través de diferentes regímenes comerciales, comercio de estado, globalizado, ni liberalizado ni globalizado, y liberalizado. La Comunidad Económica Europea tiene en vigor un sistema formalmente más abierto y que difiere sustancialmente de la legislación a que la empresa española está acostumbrada; se trata en principio de un régimen más acorde con una economía abierta al exterior, si bien no conviene olvidar que la actual crisis económica ha llevado en la práctica a adaptaciones que se separan un tanto de la política librecambista defendida por la Comunidad Económica Europea a lo largo de su historia.

Hoy en día el régimen de importación en la Comunidad Económica Europea se halla casi totalmente uniformado. En éste punto la Comunidad Económica Europea ha hecho avances sustanciales.

Aunque la filosofía que orienta la regulación de importación es similar existen dos regímenes según el país a quién se aplique. Por un lado, el régimen general se aplica a los países miembros del GATT; por otro, a los Países de Comercio de Estado se les aplica a régimen general.

a) *Régimen general.*

Como culminación de una larga etapa de comunitarización de la importación en la C.E.E., el Reglamento 926/79, de 3 de mayo de 1979

regula las importaciones procedentes de países firmantes del GATT o asimilados, en principio países de economía de mercado.

La base del régimen general es la lista común de liberalización que recoge una larga serie de productos para los que se prohíbe el establecimiento de medidas restrictivas a la importación de tipo cuantitativo o equivalente, sin más excepciones que las que puedan resultar de la aplicación de la cláusula de moral pública, orden público, salud de las personas; una vez incluido un producto en la lista común de liberalización éste goza de este carácter a nivel comunitario.

En el caso de que pudieran surgir dificultades para la importación de productos integrados en la lista común de liberalización es posible adoptar medidas defensivas mediante medidas de vigilancia o salvaguardia que pueden ser puestas en práctica bien a nivel comunitario bien a nivel nacional.

El primer paso viene dado por una fase de informaciones y consulta entre la Comisión y los Estados miembros. Si el caso lo requiere por constituir la importación de determinadas mercancías una amenaza para los productores comunitarios de productos similares concurrentes con aquéllos, puede establecerse una medida de vigilancia por la que la libre práctica de un determinado producto queda subordinada a la presentación de una declaración de importación, cuyo objetivo debe ser puramente estadístico y que un Estado miembro no puede rechazar.

Si las medidas de vigilancia detectan un peligro grave para la producción comunitaria entra en funcionamiento un instrumento de defensa más drástico, la cláusula de salvaguardia.

Las condiciones exigidas para la adopción de medidas de salvaguardia son, en principio, las mismas del artículo XIX del GATT, esto es, que la importación de un producto sea efectuada en cantidades y condiciones que supongan un perjuicio, potencial o real, para los productores comunitarios. Estas medidas las adopta el Consejo a propuesta de la Comisión. En caso de urgencia la Comisión puede adoptar medidas de salvaguardia a la espera de su confirmación por el Consejo. Existe la posibilidad de que un Estado miembro aplique medidas de salvaguardia, si el caso se muestra especialmente urgente, tras consulta o información a la Comisión y restantes Estados miembros, todo ello sujeto a revisión y confirmación posterior por las instituciones comunitarias.

Los últimos años, con su fuerte carga de proteccionismo creciente, han hecho cada vez más frecuente la adopción de medidas de vigilancia y salvaguardia.

Por si ello no resultara suficiente, la Comunidad Económica Europea ha recurrido y recurre a procedimientos más drásticos y eficaces, comprendiendo a sectores enteros. Este es el caso de los sectores textil y siderúrgico. En ambos casos la Comunidad ha procedido a "negociar" acuerdos de autolimitación por parte de sus proveedores. La razón de la adopción por parte comunitaria de esta medida sustitutiva de la cláusula de salvaguardia tiene dos motivos:

- Por un lado, la aplicación de la cláusula de salvaguardia tiene carácter unilateral y lleva consigo la necesidad de ofrecer compensaciones a la parte restringida en el marco del GATT.
- Por otro, la cláusula de salvaguardia siempre tiene carácter temporal y difícilmente puede satisfacer las exigencias de un sector en crisis que necesita de un cierto periodo de tiempo para asumir las reglas de un mercado de libre competencia.

Todos aquéllos productos que no están incluidos en la lista común de liberalización se pueden mantener liberalizados en unos Países miembros y en otros no, pudiendo regularse por un régimen comercial autónomo, si bien las alteraciones del mismo deben seguir los procedimientos señalados en el reglamento mencionado al comienzo del apartado.

La aplicación por España de esta reglamentación representa un importante factor de aproximación a la normativa comunitaria ya que los productos liberalizados en España no coinciden necesariamente con los comunitarios y los procedimientos de modificación de regímenes de importación deben ajustarse en el futuro a las citadas normas.

b) *Regímenes aplicables a las importaciones procedentes de Países de Comercio de Estado.*

Este régimen se aplica a las importaciones procedentes de países socialistas del este de Europa, con la necesaria precisión de no incluir en éste grupo a Yugoslavia. El Reglamento fundamental en éste caso es el número 925/79, de 29 de mayo de 1979. Al igual que en el caso anteriormente analizado del régimen general, el Reglamento 925 recoge una lista común de productos liberalizados, cuya filosofía es similar a la que rige en aquel, si bien la importancia y longitud de la lista es más reducida.

Igualmente, existen los procedimientos de vigilancia y medidas que anteriormente se han señalado y con una aplicación en cierto modo más rigurosa.

Los productos no recogidos en la lista común de liberalización se regulan por el Reglamento número 3286/80, de fecha 29 de diciembre 1980 en el que se regula los procedimientos comunitarios de modificación de los regímenes de importación a favor de Países de Comercio de Estado.

La razón de la existencia de un régimen especial para importaciones de productos de Países de Comercio de Estado estriba en la dificultad de llegar a un acuerdo entre la Comunidad Económica Europea y el COMECON, debido básicamente a las dificultades de concesión por parte comunitaria de la cláusula de nación más favorecida y el trato comercial OCDE ante la falta de contrapartidas equivalentes.

Gozando de un régimen más favorable que el general existente para los Países de Comercio de Estado se encuentra China. Este país, con el que la Comunidad Económica Europea llegó a un acuerdo en 1978, recibe un trato "políticamente" más favorable, si bien la filosofía sigue siendo similar. Recientemente Rumanía ha sido el primer país del COMECON que, salvando la política del bloque ha firmado un acuerdo comercial con la Comunidad Económica Europea mejorando con ello el régimen comercial para sus productos.

4.3. Medidas de defensa comercial: procedimientos Anti-Dumping y Anti-Subvención.

El principal mecanismo de defensa comercial lo constituyen los procedimientos anti-dumping y anti-subsunción. El artículo 113 del Tratado de Roma recoge expresamente las medidas de defensa comercial, en particular de las que puedan corresponder a adoptar en caso de dumping o subsunción, dentro del marco de la política comercial común.

Estos procedimientos significan una defensa contra la política de precios practicados por ciertos proveedores comunitarios, bien por su carácter anormal bien por gozar de primas o subvenciones a la exportación.

Las negociaciones comerciales multilaterales concluidas en 1979, darían lugar a un nuevo acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del GATT (código anti-dumping), así como un acuerdo relativo a la interpretación y

aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII relativos a las subvenciones o medidas compensatorias.

Estos dos acuerdos han quedado reflejados en el Reglamento 3017/79, de 20 de diciembre 1979, modificando la legislación anteriormente existente en la Comunidad Económica Europea en esta materia.

El procedimiento anti-dumping cubre todos los productos, incluidos los agrícolas, a excepción de los productos CECA.

La regla básica para la apertura de un procedimiento anti-dumping es la de que su puesta a disposición del consumidor en la Comunidad cause un perjuicio. Se considera que existe dumping cuando el precio de exportación de un producto es inferior al valor normal de un producto similar.

El procedimiento anti-subsunción es similar al procedimiento anti-dumping; por él se puede establecer un derecho compensatorio para compensar toda subvención acordada, directa o indirectamente, en el país de origen a la fabricación, producción, exportación o transporte de un producto cuya puesta a disposición del consumidor en la Comunidad cause un perjuicio. Al hablar de perjuicio se debe entender que éste se haya ya realizado o que exista una amenaza susceptible de transformarse en perjuicio real para la producción comunitaria.

El órgano encargado de desarrollar el procedimiento es la Comisión.

La Comisión puede fijar derechos provisionales, en tanto no exista decisión definitiva, cuando existen elementos suficientes que indiquen que se ha causado un perjuicio real y que los intereses de la Comunidad requieren una acción inmediata para impedir que ese perjuicio se siga causando durante el procedimiento.

Los procedimientos anti-dumping y anti-subsunción pueden referirse a la producción determinada en el conjunto de la Comunidad o a un mercado aislado, aunque una proporción importante de la producción comunitaria total no se vea afectada.

En cuanto a los productos CECA existe igualmente un procedimiento anti-dumping y un procedimiento anti-subsunción regulado por la Recomendación número 3018/79, de 21 de diciembre de 1979. Los procedimientos son similares a los regulados para los productos CEE. Debido al carácter

nacional de la política comercial en este sector, se trata en este caso de una recomendación a los Estados miembros que son los que deben ejecutar las decisiones a que se llegue por parte de la Comisión.

Por parte española ha sido ratificado el Código anti-dumping y publicado recientemente en el Boletín Oficial del Estado, pero no así el Código anti-subsidios. La utilización de ambos procedimientos supondrá tras la adhesión de España a las Comunidades Europeas un nuevo camino en materia de regulación de importaciones, estrechamente unido a la reforma que el régimen general de importaciones debe sufrir en nuestro país.

4.4. Régimen de exportación de mercancías.

La política de la Comunidad por lo que a las exportaciones se refiere se centra, básicamente, en dos vertientes de la misma, régimen de exportación y medidas e instrumentos de expansión comercial.

El régimen de exportación ha sido unificado por el Reglamento 2.603/69, de 27 de diciembre de 1969, en él que se recoge el principio general de libertad de exportación de mercancías, sin que se puedan aplicar restricciones cuantitativas, con algunas excepciones que afectan, por separado a algunos de los Estados miembros.

Dado el riesgo evidente de problemas en este campo, el Reglamento prevé la aplicación de medidas protectoras en caso de situaciones críticas debido al desabastecimiento de productos esenciales, medidas que pueden afectar a toda la Comunidad o a todos los destinos o, pueden quedar limitados para exportaciones a ciertos países o de ciertas regiones de la Comunidad.

Y lo mismo puede decirse en términos generales de los productos CECA; si bien la concesión de las licencias de exportación sigue siendo competencia de las autoridades nacionales, en la práctica, para los productos sometidos a contingentes de exportación (especialmente chatarra), la norma seguida ha sido su establecimiento a nivel comunitario.

En cuanto a política de ayuda a la exportación, y como caso único en la reglamentación de la política comercial comunitaria, el objetivo es llegar a una armonización, no unificación, de las ayudas que cada país miembro presta a sus exportaciones, con vistas a evitar situaciones que pudieran desembocar en competencia desleal.

El Tratado de Roma, que prohíbe las ayudas a la exportación en el tráfico intracomunitario, no hace referencia a estas ayudas cuando la exportación se dirige a terceros países.

Por ello la acción de la Comunidad sólo ha conseguido llegar a una armonización en actuaciones y temas muy concretos. Así, en temas tales como el seguro de crédito a la exportación, se han adoptado líneas directrices que implican una cierta armonización a nivel comunitario.

En general, se puede decir que la actuación de la Comunidad no ha superado los objetivos alcanzados en el marco más amplio de la OCDE y especialmente los acuerdos tomados por los principales países desarrollados en el seno de esta organización.

En este sentido la Comunidad Económica Europea ha hecho suyos acuerdos adoptados con anterioridad en el seno de la OCDE, fundamentalmente en materia de crédito a la exportación.

4.5. Sistema General de Preferencias Generalizadas.

Como consecuencia de la reunión en Nueva Deli de la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) en 1.971, la Comunidad Económica Europea abrió en 1971 preferencias arancelarias generalizadas especialmente para productos industriales terminados o semiterminados, en favor de los países en vías de desarrollo.

El Sistema de Preferencias Generalizadas consiste en la concesión autónoma por parte de la Comunidad Económica Europea de reducciones arancelarias hasta unos límites cuantitativos a partir de los cuales la Comunidad puede restaurar el derecho arancelario correspondiente.

La puesta en práctica de este sistema tiene carácter autónomo si bien, por su carácter de instrumento preferencial para países en vías de desarrollo, se asemeja en muchos casos en su contenido a los acuerdos concluidos por la Comunidad con éste tipo de países.

El primer período de aplicación de este sistema de preferencias, duró 10 años, desde 1971 a 1980.

La experiencia de esta década llevó a la Comunidad Económica Europea a considerar necesario prorrogar su duración hasta 1990, fecha en la cual deberá realizarse una revisión global de este esquema.

Si bien la duración del nuevo esquema de la Comunidad, que ahora incluye a Grecia, tiene en principio una duración de 10 años a fin de conseguir efectos prácticos más acordes con la realidad, las concesiones arancelarias de éste sistema se han previsto para el período que va de 1981 a 1985. El nuevo esquema del S.P.G. recoge algunas modificaciones respecto al existente en la década anterior.

La principal modificación del S.P.G. trata de modular las ventajas preferenciales en función de la competitividad de los países beneficiarios. Su objetivo es limitar selectivamente las importaciones para los productos juzgados sensibles a la vez que se prevé dar mayor flexibilidad al régimen aplicado a las demás importaciones preferenciales con el fin de asegurar una mejor utilización de las ventajas ofrecidas.

Se determinan dos categorías de productos industriales, por un lado los productos sometidos a control, concretamente 24, y los demás.

Para las importaciones de productos denominados sensibles se considera necesario controlarlos en favor de países beneficiarios, a quien se fijan topes cuantitativos de utilización del sistema. Ello quiere decir que se controlarán las importaciones originarias de aquellos países que disfrutan de una cierta capacidad de exportación hacia el mercado comunitario.

En cuanto a los países menos desarrollados, la Comunidad continúa concediendo franquicia total sin limite alguno.

Los productos no sensibles son objeto de un simple control estadístico. No obstante en caso de que la industria comunitaria sufriera un importante perjuicio derivado de un brutal aumento de las importaciones en franquicia, la Comisión tendrá la posibilidad de restablecer el arancel correspondiente a las importaciones originarias de los países causantes del problema.

Los productos agrícolas son recogidos con menor intensidad en el S.P.G. comunitario; el sistema consiste en una suspensión parcial arancelaria sin límite cuantitativo para una lista de productos determinados.

La existencia del Acuerdo Multifibras y de los convenios concluidos a su amparo sigue haciendo necesario que la inclusión de productos textiles en este sistema tenga en cuenta aquellos.

Son beneficiarios de éste sistema 123 países; China y Rumanía, que hasta el momento estaban sometidos a un régimen especial, se incluyen plenamente en el nuevo esquema.

La utilización del S.P.G. por parte de los países beneficiarios ha sido cada vez más importante, especialmente en lo que se refiere a productos industriales; el problema radica en el diferente grado de utilización del mismo por países, dado que los más desarrollados se encuentran en posición ventajosa en relación con los menos desarrollados.

4.6. Política Comercial Convencional.

El análisis efectuado de la política comercial autónoma podría inducir a creer que el régimen general se aplica erga omnes, sin excepciones.

Pero la comunidad, a lo largo de los años, ha ido anudando una cada vez más extensa red de acuerdos con terceros países o grupos de países por los que se han establecido regímenes especiales, preferenciales o no.

En realidad, el régimen general tiene bastante poco de "general".

Al mismo tiempo, la Comunidad Económica Europea, dentro del marco del GATT ha sido firmante de acuerdos multilaterales que igualmente han modificado el régimen general.

El artículo 210 del Tratado de Roma confiere a la Comunidad personalidad jurídica y la sentencia de la Corte de Justicia de 31 de marzo de 1971 interpretó el artículo antes citado en el sentido de que "en las relaciones exteriores de la Comunidad goza de la capacidad de establecer lazos contractuales con los Estados terceros en toda la extensión del campo de objetivos definidos en la parte primera del Tratado".

Para la realización de estos objetivos (unión aduanera, agricultura, transporte, armonización de legislaciones, etc.), los Estados miembros han ido transfiriendo a la Comunidad sus sucesivas competencias, que se aplican igualmente a sus relaciones exteriores y especialmente a las que la Comunidad mantiene con organismos internacionales.

Con respecto a la política comercial, el artículo 113 del Tratado es explícito. Según el mismo la Comunidad tiene, en materia de política comercial, una competencia exterior exclusiva, lo que significa que los acuerdos con los países terceros en lo referente a este campo deberán ser negociados por la Comisión de acuerdo con las directrices emanadas del Consejo, que a su vez deberá proponer las líneas generales. Finalmente será el Consejo quien concluya los acuerdos en nombre de la Comunidad.

Este principio general de comunitarización de la política comercial convencional comunitaria requiere algunas matizaciones ya que en la práctica los Estados miembros siguen desarrollando una política comercial propia, fundamentalmente a través de acuerdos de cooperación y más concretamente, por medio de una acción directa. Ello no opta para reconocer que la política comercial exterior comunitaria tiene una importancia muy considerable ya que hace necesario que los Estados miembros actúen respetando su marco.

Para analizar la política comercial convencional distinguiremos los siguientes apartados:

1. Acuerdos multilaterales.
2. Acuerdos bilaterales.
 - a) Acuerdos preferenciales.
 - b) Acuerdos no preferenciales.
 - 1) *Acuerdos multilaterales*

En este sentido la Comunidad ha actuado en dos sentidos:

a) Acuerdos en el marco del GATT. Dentro de este apartado hay que englobar las Rondas Dillon, Kennedy y Tokyo. En ellas no sólo se ha tratado de la reducción de derechos arancelarios, sino también, y más especialmente, en la Ronda de Tokyo, de concluir convenios sobre distintos temas que inciden en la política comercial, mediante la adopción de códigos relativos a ayudas y subvenciones, valoración aduanera, etc.

La Ronda Tokyo ha supuesto un cambio en el rumbo de la normativa internacional en materia de comercio al añadir a las negociaciones multinacionales en materia arancelaria una serie de convenios o códigos en temas no arancelarios, bien referentes a obstáculos a la importación o en materia de defensa comercial, bien a productos concretos como carne de vacuno productos lácteos o aeronaves.

Todos éstos códigos adquieren una importancia considerable para España ya que requieren su aceptación una vez integrada en la Comunidad Económica Europea y dificultan por su aplicación en los Estados miembros, la actual evolución de nuestras exportaciones a los mercados comunitarios.

b) Acuerdos internacionales sobre productos. Se debe incluir en éste apartado aquéllos acuerdos internacionales de los que la Comunidad forme parte y que se refieren al comercio de determinadas materias primas, tales como el azúcar, el aceite de oliva, el cacao y el café. Igualmente la Comunidad, en su condición de miembro de organismos internacionales, asiste a las negociaciones de los nuevos acuerdos, tales como el del trigo, estaño, plomo, etc., así como participa en los programas para productos básicos definidos por la UNCTAD en su reunión de Nairobi del año 1976 que, junto con ciertas fibras textiles, afecta al cobre.

2) *Acuerdos Bilaterales.*

Dentro de éste apartado hay que distinguir entre acuerdos preferenciales y no preferenciales. Estos últimos tienen una menor importancia.

a) Acuerdos preferenciales: De acuerdo con la clasificación hecha anteriormente conviene distinguir dos grandes grupos:

1. Acuerdos preferenciales basados en una excepción del artículo XXIV del GATT, referentes a zonas de libre cambio o uniones aduaneras.

— *Acuerdos firmados con los países de la AELC (Asociación Europea de Libre Comercio.*

La AELC, está constituida por siete países, a saber: Austria, Finlandia, Islandia, Noruega, Portugal, Suecia y Suiza.

Con todos ellos la Comunidad tiene firmados acuerdos preferenciales que establezcan una zona de libre cambio entre los Estados miembros del Tratado de Roma y los firmantes del Tratado de Estocolmo que no decidieron en su momento incorporarse a aquél.

Estos acuerdos fueron firmados por la Comunidad con cada uno de los países miembros de la AELC en 1972, entrando en vigor entre enero y abril de 1973, con excepción del concluído con Noruega, que ante su decisión de no integrarse en la C.E.E. hubo de negociar un acuerdo de libre cambio que entró en vigor en julio de ese mismo año.

El contenido de todos estos acuerdos es muy similar. Únicamente se introdujeron elementos diferenciales en los Acuerdos de Islandia y Portugal, a los que se exigió un desarme arancelario más lento, debido a su menor nivel de desarrollo industrial.

Los acuerdos establecidos entre la Comunidad y estos países versan fundamentalmente sobre los productos industriales y ciertos productos agrícolas transformados, a los que se les aplica un régimen general de libre cambio. No obstante, conviene hacer notar que para algunos productos más sensibles se establece un régimen de plafonds que implica la reposición de los derechos normales a la importación a partir del momento en que se superan las cantidades previstas en las exportaciones a la Comunidad. En general, los plafonds son establecidos para productos para los que los países EFTA son principales productores y podrían poner en peligro la estabilidad de sectores comunitarios (por ejemplo el sector papel).

Estos acuerdos contienen una cláusula "evolutiva" según la cual las Partes se comprometen a contemplar en el futuro una ampliación de sus relaciones a ámbitos distintos del puramente comercial.

A fin de permitir mantener la credibilidad de neutrales a aquellos países que como Suecia, Suiza y Australia mantienen éste carácter, es posible, a diferencia de lo que ocurre en el Tratado de Roma, retirarse de estos Acuerdos en caso de que ambos objetivos, neutralidad y cooperación económica, entraran en litigio.

Como consecuencia de los acuerdos que la Comunidad Económica Europea tiene firmados con cada uno de los países miembros de la AELC, se ha formado la gran zona de libre-cambio europeo que contempla todos los productos industriales ya que las excepciones a que se ha hecho referencia mas adelante están a punto de concluir. Esta gran zona libre-cambio europeo responden a exigencias de los países integrados para lograr un mercado uniforme y único que permita superar la estrechez de los mercados nacionales. El carácter neutral de algunos países miembros de la AELC y la poca importancia que en sus economías tiene el sector agrícola llevaron a perfilar esta fórmula a la más completa de la Unión Aduanera, base de la Comunidad Económica Europea.

Portugal representa un caso atípico dentro de éste grupo de países ya que, por un lado, no ha llegado a integrarse plenamente en ésa zona de libre cambio y, por otro, su economía queda más perfectamente incluida dentro de la política mediterránea común; y a ello habría que añadir su carácter de país candidato a la adhesión de las Comunidades Europeas, adhesión que lleva negociando desde 1978.

La democratización del sistema político portugués en 1974 trajo como consecuencia la negociación de un protocolo adicional al Acuerdo de 1972 que se firmó en 1976; este protocolo fué acompañado de una ayuda de

urgencia de 180 millones de U.C.E. Posteriormente, en 1979 se procedió a una adaptación del Acuerdo de 1972 con la firma de un Protocolo complementario.

El Protocolo adicional de 1978 y el complementario de 1979 supusieron una mejora en las concesiones otorgadas por la Comunidad a Portugal y una atenuación de las concedidas por Portugal a aquélla. Por lo que respecta a productos industriales la Comunidad ya ha cumplido su parte en la realización de la zona de libre cambio prevista en el Acuerdo de 1972, quedando únicamente algunas excepciones en textiles (acuerdo de auto limitación), papeles y cartones y artículos de corcho natural. Por su parte, Portugal ha conseguido la suspensión provisional de su desarme arancelario en ciertos productos sensibles y un régimen específico en la regulación de vehículos automóviles.

En relación con el sector agrario Portugal ha visto aumentar las ventajas comprendidas en el primitivo acuerdo para aquéllos productos de interés a sus exportaciones.

El Protocolo adicional de 1976 igualmente incluye dentro de las relaciones entre ambas partes tanto la cooperación en mano de obra como financiera.

Naturalmente no conviene olvidar que en 1977 Portugal presentó oficialmente solicitud de adhesión a las Comunidades Europeas; en estos momentos se están desarrollando las negociaciones que, como en el caso español han sido afectadas por las dificultades internas de la Comunidad y las propias de la complejidad de la negociación en sí.

— *Acuerdos firmados con Países Mediterráneos: La Política Comunitaria Mediterránea.*

La presión ejercida por los Países Mediterráneos para establecer relaciones privilegiadas con la C.E.E. precedió a una toma de conciencia de la cuestión mediterránea e incluso al perfeccionamiento de la Unión Aduanera. Ello condujo a una etapa, entre 1971 y 1975 de acuerdos "a la carta", sin que existiera una política mediterránea propiamente dicha, ni una doctrina elaborada por parte comunitaria.

La cuenca Mediterránea no tiene los mismos intereses ni cada país ha tenido los mismos motivos para llegar a acuerdos con la C.E.E. En consecuencia, esa primera etapa de acuerdos "a la carta" llevó a un conjunto de acuerdos que si bien tienen como eje la preocupación por los intercambios agrícolas no tienen un contenido perfectamente uniforme.

La ampliación de la Comunidad y la entrada de Dinamarca, Irlanda y, sobre todo, Gran Bretaña provoca una toma de conciencia de la conveniencia de definir la política mediterránea, ante la necesidad de adaptar los acuerdos ya firmados al nuevo hecho.

Era necesario poner un poco de orden en una política tan dispersa y con soluciones tan dispares.

La Comisión de las Comunidades parece haber sido consciente, desde la conclusión de los primeros acuerdos, de las implicaciones de su generalización.

Pero ante la falta de un mandato del Consejo, consideró que lo mejor era la conclusión lo más rápido posible de los acuerdos, en principio comerciales, que harían a la Comunidad entrar en una vía más amplia de cooperación.

Ante la primera ampliación, los acuerdos firmados por la Comunidad con los países mediterráneos tendrían únicamente que haber sido adaptados técnica y jurídicamente a la nueva situación. Pero ante este hecho surgieron una serie de problemas, tanto de carácter político (muchos acuerdos tenían una duración limitada que venía a término), económico (el mercado británico con su apertura a los productos agrícolas se vería seriamente afectado para las exportaciones de ciertos países mediterráneos, especialmente España e Israel) y jurídicos (ampliación inmediata o por protocolo de los acuerdos a los nuevos Estados miembros).

Se plantearon diversas alternativas, compensación unilateral, adaptación de los acuerdos existentes y enfoque global, que fué la que al final triunfó.

Este enfoque lo planteó Francia en Junio de 1972 y fué confirmado en la Cumbre de París del mismo año: enfoque global de las relaciones de la Comunidad con los países mediterráneos, fundado en una composición de conjunto, para todos los países de la región, y que considerara todos los aspectos de estas relaciones.

En todo caso, la globalización, dadas las diferencias de todo tipo entre los países mediterráneos (geográficas, de desarrollo, políticas, de mano de obra, financieras,) no puede ser sino un examen de conjunto, no una síntesis.

Las grandes líneas del enfoque global fueron las siguientes:

- se refiere únicamente a los países ribereños del Mediterráneo y Jordania, con ciertas particularidades (Portugal se encontraba a caballo con la EFTA, Grecia y Turquía disponían de acuerdos con duración ilimitada Yugoslavia era un caso aparte por su especial régimen político).
- realización de una zona de librecambio en el sector industrial.
- concesiones agrícolas ad hoc para cada país dentro del respeto a la política agrícola común.
- cooperación y mano de obra a considerar en cada acuerdo.

El primer mandato del Consejo a la Comisión no fué aceptado por los países mediterráneos por no encontrar en él suficientes compensaciones del lado comunitario. Un segundo mandato se produce en Julio de 1974, con una Comunidad preocupada por el vacío jurídico que podría llegar a producirse ante la falta de acuerdo.

A partir de éste momento se inician las negociaciones que se encuentran ante dificultades tanto internas como de los países de la región. La firma del acuerdo con Israel fué el detonante de los demás.

Dentro de los países que integran la Cuenca Mediterránea hay que distinguir entre aquéllos que pueden llegar a formar parte de la Comunidad Económica Europea, dado su carácter de europeos y aquéllos a los que esta posibilidad está vedada.

— *Acuerdos de asociación firmados con países mediterráneos tendentes a la constitución de una Unión Aduanera.*

En este apartado hay que consignar los acuerdos suscritos por la Comunidad con Chipre (1973), Malta (1971) y Turquía (1964). De este carácter gozaba el acuerdo de asociación entre la CEE y Grecia de 1962.

1. *Acuerdo CEE-Malta*, firmado el 12 de diciembre de 1970, entró en vigor el 1 de abril de 1971, mientras que el de Chipre, firmado el 9 de diciembre de 1972, entró en vigor el 1 de junio de 1973. Se trata de dos Acuerdos muy similares entre sí. Cada uno de ellos consta de dos etapas, la primera de las cuales sería, en principio, de cuatro años en el caso de Chipre y de cinco en el de Malta.

La primera ampliación de la Comunidad trajo consigo la necesidad de adaptar o renegociar el acuerdo de 1970. Al mismo tiempo, la nueva filosofía del enfoque global mediterráneo llevó a Malta a solicitar una ayuda financiera que se hizo realidad en el protocolo financiero de 1976, con características similares a las analizadas al considerar los acuerdos de la CEE con el Mogreb y el Machrek.

Al mismo tiempo, un protocolo de la misma fecha adaptaba el acuerdo de 1970 a la situación resultante de la ampliación de la Comunidad.

Y en él, se incluían por primera vez (en el acuerdo no se contemplaban) una serie de concesiones arancelarias para 12 productos agrícolas, con reducciones entre el 40 y el 70 % de los derechos arancelarios.

De todos modos, seguía existiendo el problema del paso a la segunda etapa prevista en el Acuerdo que debía conducir a la constitución de la unión aduanera. Un nuevo protocolo de 1977 prorrogaba por tres años la primera etapa, nuevamente renovada por un año más, mientras se decide el pasar a la segunda fase.

Este protocolo suponía en la práctica el mantenimiento sin variación alguna de las concesiones agrícolas otorgadas en el Protocolo de 1976; y en cuanto a los productos industriales, la importación de los procedentes de Malta gozan de franquicia arancelaria total salvo en el caso de algunos productos específicos. Y en el caso de ciertos productos textiles, Malta se encuadra dentro del numeroso grupo de países que han concluido acuerdos de autolimitación con la Comunidad.

Por parte de Malta, las concesiones arancelarias para productos industriales comunitarios han quedado congeladas al 1 de julio de 1977, lo que supone una reducción general del 25 %, con algunas excepciones.

El protocolo de 1977 recoge igualmente un apartado relativo a la cooperación en los ya tradicionales campos industriales, científicos, etc.

La ampliación de la Comunidad y el enfoque global mediterráneo han hecho necesario una reconsideración del Acuerdo de 1972 con Chipre. Pero en el caso chipriota la situación se ha complicado más por los sucesos de 1974 que han llevado en la práctica a una partición de la isla y a una situación política de difícil adecuación al proyecto de creación de una unión aduanera.

La negociaciones para la adaptación del acuerdo de 1972 no han sido fáciles por este motivo. En 1977 un protocolo prorrogada la primera fase del acuerdo por dos años y medio.

En 1977, se firmaba igualmente un protocolo financiero similar a los acordados con otros países mediterráneos.

En 1978, dos protocolos agrícolas tenían en cuenta los intereses chipriotas, tendentes por un lado a tomar en consideración las ventajas concedidas a otros países mediterráneos, y por otro lado, a tener en cuenta la especificidad del caso chipriota.

En estos momentos, y en cuanto a intercambios comerciales, la situación del acuerdo de Chipre con la CEE es similar a la anteriormente descrita de Malta. Por lo que respecta a los productos agrícolas, el problema se encuentra en la dificultad de aumentar las concesiones para patatas, exportación básicamente dirigida a Gran Bretaña, en tanto no se resuelva la posición italiana en este sentido.

El paso a la unión aduanera, como es el caso de Malta, ha sido pospuesto.

2. *El Acuerdo de asociación con Turquía*, fue firmado el 12 de septiembre de 1963 y entró en vigor el 1 de diciembre de 1964. Fue estructurado en base a tres etapas:

a) Una "fase transitoria", de 1965 a 1972, durante la cual la Comunidad apoyó, mediante ayudas financiera, así como mediante concesiones comerciales consistentes en lo industrial, en un desarme total, salvo para ciertos productos petrolíferos y textiles, los esfuerzos de Turquía orientados a fortalecer su aparato económico con vistas a que pudiera iniciar su propio proceso de desarme en favor de la Comunidad.

b) Una "fase transitoria", que comenzó el 1 de enero de 1973 y a lo largo de la cual se intenta realizar una unión aduanera, mediante un desarme de los obstáculos a la importación de Turquía en un plazo de doce o de veintidos años, según productos, y una alineación de su Arancel sobre el Arancel común, por cierto, aún no ha sido iniciada. Posteriormente se autorizó a Turquía a retrasar las rebajas arancelarias previstas para 1977 y 1978. Recientemente el Gobierno turco, ante la situación alarmante de la economía de su país, ha solicitado de la Comunidad una congelación durante cinco años de las obligaciones en materia de desarme y de alineación sobre el Arancel común que derivan del Protocolo de 1970.

c) Una "fase definitiva", que abrirá la posibilidad de la adhesión de Turquía a la Comunidad, prevista en el artículo 28 del Acuerdo de 1963.

A los acuerdos con estos tres países se añadieron en 1977 unos protocolos financieros que no eran sino ayudas financieras por parte de la Comunidad.

En estos momentos existe una amplia incertidumbre sobre el futuro político del país, y en consecuencia es bastante difícil adelantar como va a evolucionar este acuerdo. Por un lado, Turquía sigue pensando en la presentación de la demanda de adhesión a las Comunidades Europeas, al mismo tiempo que su actual régimen político dificulta cualquier nuevo paso hacia una mayor integración. La CEE ha concedido a Turquía nuevas ventajas en productos agrícolas, si bien sigue sin definirse en adoptar una postura de acuerdo a sus principios y siguiendo el ejemplo que lo llevó a congelar el acuerdo de asociación con Grecia tras el golpe militar de los Coroneles.

3. *Dentro de éste grupo hay que incluir el acuerdo suscrito entre España y la CEE del 3 de junio de 1970 y que sigue actualmente en vigor.*

La primera ampliación de la Comunidad de 1973 supuso la primera dificultad en el desarme del Acuerdo comercial de 1970. A pesar de que la misma Comisión reconoció la necesidad de aumentar las concesiones agrícolas, seriamente afectadas por la entrada de Gran Bretaña en el cordón aduanero, ello no se llevó a cabo lo que condujo a la no aceptación por España de la extensión del Acuerdo a los nuevos Países miembros y a su extensión de forma unilateral en 1977.

A partir de 1973, se inician conversaciones para la reforma del Acuerdo de 1970, conversaciones que no tienen un final feliz debido a las exigencias comunitarias (zona de libre-cambio industrial) sin que las concesiones en materia agrícola compensaran el esfuerzo de España. Al no llegar a una solución en la renegociación del Acuerdo de 1970, la posición española respecto a los demás países mediterráneos ha empeorado.

La petición de España de adhesión a las Comunidades presentada en 1977 supone en cierto modo el fin de la etapa anterior.

Sería necesario hablar a continuación del Acuerdo Preferencial entre Israel y la CEE. Como caso único dentro de los acuerdos mediterráneos existe en éste una reciprocidad en materia de concesiones agrícolas.

— *Acuerdo con Israel* tendente a la creación de una zona de libre cambio. El acuerdo en vigor data del 11 de mayo de 1975, habiendo entrado en vigor el 1 de julio de ese mismo año, que reemplazó al firmado en 1970. Es de duración indeterminada y tiene por objetivo la realización progresiva de una zona de libre cambio, a través de un período transitorio que finalizará el 1 de enero de 1985. Viene complementado por un Protocolo adicional sobre la cooperación industrial, técnica y financiera, firmado el 8 de febrero de 1977, también de duración indeterminada, salvo en la parte financiera, que sólo cubre el período que va hasta octubre de 1981.

Para los productos industriales y los procedentes de la transformación de primeras materias agrícolas, todo derecho de aduana, toda tasa de efecto equivalente y toda restricción cuantitativa a la importación debía ser abolida por la Comunidad el 1 de julio de 1977. Las rebajas arancelarias del lado comunitario se aplicarían dentro del marco de una especie de contingentes arancelarios (llamados plafonds) que debe desaparecer definitivamente el 31 de diciembre de 1979 y que afectan a ciertos productos "sensibles" para los Nueve.

Por lo que a las importaciones en Israel de productos industriales originarios de la Comunidad se refiere, el desarme arancelario se efectúa para productos que suponen aproximadamente un 40% del total de dichas importaciones con arreglo a un "calendario lento" hasta 1985.

A productos que cubren el restante 60 % de las importaciones en Israel de productos industriales originarios de la Comunidad se les aplica otro calendario de desarme más rápido hasta 1980.

Conviene señalar que éste Acuerdo contiene una "cláusula evolutiva" semejante a las de los Acuerdos de la Comunidad con los países de la EFTA.

La zona de libre cambio, estará totalmente realizada, si no se produce ningún nuevo acontecimiento en 1987.

En el caso de productos agrícolas, hay que tener en cuenta que la posición de Israel en el mercado comunitario es muy importante. Las concesiones cubren el 85 % de las exportaciones agrícolas israelíes a ese mercado. Por su parte, Israel ha otorgado ciertas concesiones arancelarias para una lista de productos agrícolas comunitarios.

— *Acuerdos de Cooperación con Países Mediterráneos no Europeos.*

La Comunidad originaria había firmado en 1969 Acuerdos de asociación con Marruecos y Túnez. A través de ellos se instauraban

regímenes preferenciales tendentes a la constitución de zonas de libre cambio. Con Argelia no se llegó a concluir ningún acuerdo en aquella ocasión, pero de hecho los productos argelinos disfrutaban de un régimen prácticamente de franquicia en Francia, así como de ventajas de alcance variable en algunos otros Estados miembros, situación que derivaba de la circunstancia de que Argelia era aún departamento francés cuando se firmó el Tratado de Roma. Líbano había firmado en 1965 un Acuerdo comercial no preferencial con la Comunidad que, posteriormente, fué reemplazado por otro ya preferencial firmado en 1972, el mismo día en que se firmaba otro Acuerdo del mismo tipo con Egipto.

Todos estos Acuerdos han sido reemplazados por unos llamados Acuerdos de cooperación, que son los que están actualmente en vigor, negociados por la Comunidad ya ampliada dentro del marco de la llamada política global mediterránea. Con tal ocasión se firmaron por primera vez, además Acuerdos entre la Comunidad y Jordania, Argelia y Siria.

Los Acuerdos con los países del Magreb fueron firmados en abril de 1976, el día 25 con Túnez, el 26 con Argelia y el 27 con Marruecos. Los tres Acuerdos con los países del Machrek (Egipto, Jordania y Siria) se firmaron en un sólo día, el 18 de enero de 1977, y el del Líbano el 3 de mayo de 1977.

En éste grupo de países hay que distinguir dos bloques, los países del Magreb (Marruecos, Túnez y Argelia) y los países del Machrek (Egipto, Jordania, Siria y Libia).

a) *Acuerdo con el Magreb: Marruecos, Túnez, Argelia.*

Los nuevos acuerdos firmados por la Comunidad con los países del Magreb en 1976 concretizaron las privilegiadas relaciones de estos países yendo mucho más allá de la mera cooperación comercial.

1. **Objetivo:** a diferencia de los acuerdos de 1969, en el caso de Túnez y Marruecos, estos nuevos acuerdos, comprendiendo igualmente a Argelia, no tienen como objetivo la constitución de zonas de libre cambio. Se trata de acuerdos de cooperación de duración ilimitada cuyo contenido se refiere fundamentalmente a la concesión de ventajas comerciales preferenciales por parte de la Comunidad, y a la creación de un marco para la cooperación en el campo industrial, técnico, social y financiero.

La cooperación económica y técnica es muy amplia, insertándose dentro de los respectivos programas y planes de desarrollo.

La cooperación financiera, establecida por cinco años, consiste en la concesión de una ayuda financiera por parte de la Comunidad a través de subvenciones, préstamos en condiciones especiales y préstamos del Banco Europeo de Inversiones. Este apartado se encuentra, en estos momentos, en fase de renegociación para un nuevo período.

2. Contenido de la cooperación comercial. Los acuerdos CEE-países del Magreb representan la concesión comunitaria de carácter preferencial más acusado.

Para los productos industriales, el mercado comunitario está totalmente abierto a los productos del Magreb, con exención de derechos arancelarios y no existencia de restricciones cuantitativas.

El interés de los acuerdos está ligado, más que a la situación actual, a la industrialización progresiva de estos países y, en particular, a los esfuerzos para desarrollar la transformación de las materias primas.

En cuanto a productos agrícolas, se establece un régimen privilegiado en relación a otros países terceros co-contratantes de la Comunidad; comprende la casi totalidad de la exportación del Magreb a la Comunidad, con ciertas medidas (contingentes -calendario- respecto de las organizaciones comunes de mercado - cláusula de salvaguardia) destinadas a proteger los intereses de los productores comunitarios.

La cobertura llega al 80 - 90 % de las exportaciones agrícolas, con concesiones que va del 20 al 100 %.

En su mayor parte los productos favorecidos interesan a los tres países, si bien en algunos casos el interés de alguno de ellos es superior (Agrios : Marruecos; aceite de oliva : Túnez; vino : Argelia).

b) *Acuerdos con el Magreb : Egipto, Jordania, Siria.*

Con estos acuerdos firmados en 1977, más el que posteriormente se firmó con Líbano algo más tarde y en ése mismo año, concluía la construcción del enfoque global mediterráneo en la orilla sur.

1. Objetivo: estos acuerdos son similares en su estructura, aunque no en la importancia de sus concesiones, a los existentes con los países del Magreb. Se trata igualmente de acuerdos de cooperación con la concesión de ventajas comerciales por parte comunitaria de carácter preferencial y constitución de un marco para cooperación en materia industrial, técnica, social y financiera. Son igualmente de duración ilimitada.

La cooperación financiera tiene características similares a las analizadas en el marco de los acuerdos del Mogreb, si bien en el caso del Machrek las cifras asignadas son más modestas.

2. Contenido en el sector comercial: En el sector industrial la franquicia arancelaria otorgada por la Comunidad a los productos de los países del Machrek es total.

En cuanto a los productos agrícolas, aunque las concesiones recibidas en estos acuerdos superan a las existentes anteriormente, su nivel sigue estando por debajo de las recibidas por los países del Mogreb.

Tienen en cuenta los productos que más interesan a cada país (Egipto : arroz) y comprenden porcentajes elevados de los productos exportados a la Comunidad (Egipto : 70 %; Líbano : 80 %, Jordania : 85 % Siria: dependiente de las condiciones metereológicas). Las concesiones arancelarias van del 40 al 80 % de reducción.

El problema, como ocurre con todos los demás acuerdos de los países mediterráneos, reside en la preferencia de los países del Mogreb en materia de agrios; a pesar de todos los esfuerzos desplegados para conseguirlos, no ha sido factible el llegar a una igualación de las preferencias en esta materia.

Por último hay que hacer *referencia a las relaciones existentes entre Yugoslavia y la Comunidad Económica Europea.*

Las relaciones de la Comunidad Económica Europea con Yugoslavia se remontan a los años finales de la década de los 60.

En 1970 se firmó un Acuerdo comercial de carácter no preferencial con una duración de tres años. En 1973 este Acuerdo fué sustituido por uno nuevo del mismo carácter pero con una duración de cinco años, Acuerdo que se ha mantenido en vigor hasta la firma del actualmente vigente de 1980.

Estos acuerdos ilustran el carácter específico de Yugoslavia en la política europea como elemento diferencial de los Países de Comercio de Estado.

El Acuerdo de 1980 supone un cambio en el enfoque de las relaciones de la CEE con respecto a Yugoslavia. Los intentos yugoslavos de mejorar sus relaciones contractuales con la Comunidad se ven obstaculizados por la actitud reservada de sus Países miembros; la invasión de Afganistan y la enfermedad mortal de Tito les hizo recapacitar y cambiar su actitud.

El Acuerdo de 1980 trataba de establecer las bases para eliminar el fuerte déficit de Yugoslavia en su comercio con la CEE.

1. Objetivo: El Acuerdo de 1980 es un acuerdo sui géneris de cooperación con una duración ilimitada y que califica a Yugoslavia como estado no alineado de Europa, mediterráneo y en vías de desarrollo.

En él se establece una cooperación económica de carácter global que abarca a los sectores industriales, científico y tecnológico, agrario, energético, turismo, medio ambiente y pesca. Al mismo tiempo se establece una cooperación financiera por la que la CEE pone a disposición de Yugoslavia 200 millones de U.C.E. en forma de préstamos del Banco Europeo de Inversiones. Igualmente, se constituye una tímida cooperación en materia de mano de obra.

2. Cooperación en el sector comercial: en el sector industrial los productos yugoslavos gozan de franquicia arancelaria con excepción de 29 productos industriales para los que se fijan un sistema de techos arancelarios; se mantiene el acuerdo del sector textil de autolimitación.

Por lo que se refiere al sector agrario, la Comunidad concede a Yugoslavia una serie de ventajas en productos de interés especial para éste país (carne de bovino, vino, tabaco, slivovica).

La única concesión yugoslava a la Comisión es la de la cláusula de nación más favorecida.

Aunque por motivos políticos se ha querido expresar claramente, el Acuerdo actualmente vigente entre la CEE y Yugoslavia es de carácter preferencial.

4.7. Los Países Mediterráneos ante la ampliación de la Comunidad Económica Europea.

Resulta difícil prever en estos momentos cuales serán las consecuencias exactas de la ampliación de la Comunidad sobre la posición comercial de los Países Mediterráneos. Es claro que habrá efectos favorables para las exportaciones de los Países terceros a los mercados de los nuevos Países miembros por la aplicación de los mismos de las concesiones otorgadas por la Comunidad; al mismo tiempo, también se producirán efectos negativos especialmente con los productos agrícolas.

Los Países Mediterráneos cuyas exportaciones agrícolas y textiles a la CEE representan una parte importante de sus ventas al exterior han experimentado repetidamente su preocupación ante la ampliación; en general hacen hincapié en la competencia de los productos agrícolas en el temor de los obstáculos no arancelarios con que los nuevos Estados miembros tratarán de compensar la necesaria supresión de los derechos de aduanas en materia industrial y en el crecimiento de la producción agrícola de la comunidad. Y en todo momento esta preocupación se centra fundamentalmente en la adhesión de España.

Por el momento, la actitud de la Comunidad en éste sentido se ha mostrado en principio bastante favorable a los Países Mediterráneos no candidatos; y al menos, su actitud ha sido más bien la de evitar los perjuicios a estos países mediante el corte en las ventajas que los nuevos Países miembros podrán obtener de la normativa comunitaria.

En cualquier caso la solución a este problema no es fácil, y se halla íntimamente ligado a la modificación de la política agraria común actualmente en estudio.

5. LA CONVENCION DE LOME.

El conjunto de acuerdos preferenciales suscritos por la Comunidad Económica Europea se completa con las especiales relaciones existentes entre ésta y los Estados ACP (África, Caribe y Pacífico), que cristalizaron en diversas Convenciones y actualmente en la II Convención de Lomé, de 31 de octubre de 1979.

Esta II Convención es el resultado de los mútuos intereses existentes entre los firmantes y de una larga historia que se inicia en el mismo Tratado de Roma.

En el momento de la firma del Tratado de Roma un gran número de países, entonces colonias en su mayor parte, mantenían unas relaciones económicas bilaterales de tipo privilegiado con sus metrópolis europeas.

Por este motivo, Italia, Holanda, Bélgica y, muy especialmente, Francia, insistieron y lograron que se tuvieran en cuenta los intereses de aquellos países. En el mismo Tratado de Roma, la parte cuarta está dedicada a la asociación de los países y territorios de Ultramar que se determinan en el anexo IV.

Desde 1958 a 1963 las relaciones entre la naciente Comunidad y los países y territorios de Ultramar se rigieron por una Convención de 25 de marzo de 1957, concluida entre los seis países miembros y recogida como anexo al Tratado. Con ella nació el primer Fondo Europeo de Desarrollo.

Al término de este período transitorio, las circunstancias habían cambiado, al acceder la mayoría de los asociados africanos a la independencia como países soberanos. El 20 de julio de 1963 se firmaba en Yaundé, capital de Camerún, la primera Convención de Yaundé entre la CEE y 18 países africanos que serían conocidos como los Estados Africanos y Malgache Asociados, EAMA, mediante la que se regulaba el régimen de asociación de éstos a la Comunidad como primer paso hacia la creación de una zona de librecambio.

Para contrarrestar la crítica de neocolonialismo con que se calificó esta Convención en 1963 se posibilitó a cualquier país con estructura económica y producción similares a asociarse a la misma.

Unicamente Isla Mauricio se adhirió, pero ya a la segunda Convención de Yaundé de 29 de julio de 1969, que se inspiró en los mismos principios de asociación tendente a la creación de una zona de librecambio.

Paralelamente, la Comunidad firmó con Kenya, Tanzania y Uganda el mismo año la Convención de Arusha que, a diferencia de la Convención de Yaundé no preveía ayuda financiera.

Durante la vigencia de ambas convenciones tuvo lugar la primera ampliación de la Comunidad, y dados los muy especiales vínculos de Gran Bretaña con los países de la Commonwealth, esto suponía compensar a éstos de las pérdidas que la integración de la metrópoli les iba a acarrear.

La adaptación no se hizo mediante la extensión de la normativa comunitaria a los países afectados. Se abrieron negociaciones que desembocaron en la primera Convención de Lomé, cuyo contenido y filosofía difiere considerablemente de la seguida hasta ese momento.

En primer lugar hay que destacar que ya no se busca como objetivo el llegar a constituir una zona de librecambio, que por otro lado resulta difícilmente justificable, dado el diferente nivel de desarrollo de ambas partes. Los países signatarios la calificaron de acuerdo de cooperación, enmarcado más bien dentro de la ayuda al desarrollo.

En cuanto a su contenido, recogía las grandes líneas de las convecciones anteriores (franquicia arancelaria, cooperación técnica y financiera, etc.) y añadía una nueva orientación, la estabilización de los ingresos por exportaciones.

Este sistema, por el que los países productores de materias primas y productos básicos han venido luchando en el seno de la UNCTAD constituye una garantía frente a las fluctuaciones de precios y volumen de las exportaciones de los países ACP hacia la Comunidad. El mecanismo para la puesta en práctica de este sistema se conoce con el nombre de STABEX.

La II Convención de Lomé tendrá un período de vigencia de cinco años, del 1 de abril de 1980 al 28 de febrero de 1985.

En estos momentos los países firmantes han alcanzado la cifra de 60.

Antes de finalizar las principales disposiciones de la II Convención de Lomé conviene tener en cuenta que la política seguida por la Comunidad respecto a los Países y Territorios de Ultramar es prácticamente la misma que la negociada con los Estados ACP. Los Países y Territorios de Ultramar, PTUM; son territorios dependientes en una u otra forma de países comunitarios; una vez conseguida la independencia pasan a engrosar las filas de los ACP.

Las principales disposiciones de la segunda Convención de Lomé son las siguientes:

a) Parte comercial:

- La CEE concede a todos los productos industriales de los países ACP un régimen de franquicia total con exención de derechos arancelarios y tasas de efecto equivalente y no aplicación de medidas de efecto equivalente. Respecto a productos agrícolas originarios de los países ACP, gozan de las mismas ventajas que aquellos que aún no dispongan de organización común de mercado. Respecto a los demás, con organización común de mercado en la Comunidad, se adoptarán las medidas que permitan a los países ACP tener un mejor trato que el concedido a otros países terceros.

Hay que tener en cuenta que el régimen fijado en la Convención de Lomé II se superpone al determinado por él sistema de preferencias generalizadas, si bien aquél es más generoso.

- Los países ACP conceden a la Comunidad la cláusula de nación más favorecida, pero con la excepción del trato que pueden darse entre sí los mismos países ACP.
- La CEE se reserva la posibilidad de aplicar medidas de salvaguardia comunitarias o nacionales y, a su vez, sectoriales o regionales.
- La Comunidad ayudará en la promoción comercial de productos ACP en los mercados comunitarios y para ello se asignan 40 millones de ECUS.
- Estabilización de ingresos por exportaciones. La segunda Convención de Lomé recoge y mejora el mecanismo del STABEX de la primera Convención. De 375 millones de ECUS se pasa a 550 para los cinco años de vigencia de la Convención. Los productos amparados por el STABEX son 44, entre productos alimenticios, materias primas agropecuarias y mineral de hierro.

A este STABEX ya tradicional hay que añadir un segundo establecido ante las continuas peticiones de ciertos países ACP para cubrir variaciones en los ingresos por exportaciones de productos minerales; el mecanismo funciona en forma similar, con una asignación de 280 millones de ECUS. Los minerales cubiertos por este segundo STABEX son: cobre, fosfato, manganeso, bauxita y alúmina, estaño y pirritas de hierro o mineral de hierro (a partir de los primeros cinco años).

La existencia del STABEX para los productos mencionados es una garantía para aquellos países que dependen, para la financiación de su presupuesto nacional, de la exportación de un número reducido de productos. Pero supone también una garantía considerable para los países miembros de la Comunidad, que de esta forma evitan serios trastornos en las economías de unos países en los que poseen importantes intereses y cuyos suministros en algunos casos les son necesarios.

b) Cooperación :

Para cubrir los objetivos fijados en el texto de la Convención, tanto en cuanto se refiere a los ingresos por exportaciones como a los apartados de cooperación en industria, minería, energía y agricultura, la Comunidad ha asignado para los cinco años en que ha de estar en vigor una cantidad de 5.277 millones de ECUS (en la primera Convención la cifra fué de 3.500), repartida de la siguiente forma:

- 4.572 para Fondo Europeo de Desarrollo.
- 3.712 para proyectos de cooperación.
- 2.928 en forma de subvenciones.
- 504 en forma de préstamos especiales.
- 550 para stabex de productos agroalimenticios y materias primas agropecuarias.
- 280 para stabex de productos minerales.
- 685 en forma de préstamos del Banco Europeo de Inversiones.

Este apartado de ayuda financiera es importante para España como potencial futuro país miembro. Como ya se ha dicho anteriormente todo nuevo integrante de la Comunidad debe asumir en su totalidad la política comercial común. En el caso español, las aportaciones de ayuda al desarrollo no han sido precisamente abundantes. Y sería triste que tuvieran que aumentarse para su concesión indirecta vía Comisión con el consiguiente deterioro de su eficacia.

c) Inversiones:

El tema de las inversiones comunitarias en los países ACP ha sido uno de los más conflictivos, sin que se haya llegado a una solución definitiva. La petición de la Comunidad de que los países ACP dieran a las inversiones de cualquier Estado miembro el mismo trato que el dado a otro Estado miembro, incluso con carácter retroactivo, no ha tenido eco en aquéllos. Y ha sido preciso llegar a una transacción.

El nuevo papel de las inversiones en el comercio internacional hace que la Comunidad dé cada vez mayor importancia a este tema y que insista en ello en sus negociaciones con terceros países. No es éste el único caso, ni la primera repulsa; los países ASEAN les han contestado lo mismo en las conversaciones para la firma de un acuerdo de cooperación con este grupo de países (Filipinas, Tailandia, Malasia, Indonesia y Singapur).

En todos los apartados de la Convención se concede un trato de favor a los países menos desarrollados, países interiores sin salida al mar e islas.

— *Acuerdos no preferenciales.*

Al definirse la política de la Comunidad con respecto a los países mediterráneos, EFTA, y en vías de desarrollo, se comenzó a aplicar la política de acuerdos no preferenciales a las restantes áreas. Dentro de este tipo de acuerdos merece destacarse el realizado con Canadá en 1976 para la cooperación económica y comercial, con el objetivo de incrementar el comercio y diversificarlo. Existen otros acuerdos de este tipo con India, Bangladesh, México, Argentina, Brasil, Uruguay, Pakistán y Sri Lanka. Merece especial mención el recientemente concluido con China (en mayo de 1978) por un período de cinco años y en el que se aplica el régimen de nación más favorecida por lo que respecta a los derechos arancelarios.

Hay que añadir el recientemente firmado con el área del ASEAN (Filipinas, Tailandia, Indonesia, Malasia y Singapur).

En este último acuerdo firmado con el ASEAN se recoge una cláusula especialmente dedicada a la salvaguardia de las inversiones comunitarias en éstos países; este tema tiene un alto significado político y la posición comunitaria trata de defender el futuro de sus inversiones en el exterior.

6. LATINOAMERICA Y LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA.

Del conjunto de acuerdos analizados anteriormente se deduce que la política comercial seguida por la Comunidad Económica Europea en relación con los países latinoamericanos ha sido más bien escasa y poco favorable a estos últimos. Las razones de este "olvido" deberían buscarse en parte en la historia y en los lazos que los Estados miembros han desarrollado a lo largo de las décadas anteriores a la formación de la CEE. Tampoco conviene olvidar la existencia en aquel continente de Estados Unidos que ha incidido determinantemente en las características de esos lazos.

El único carácter preferencial que goza Latinoamérica dentro del conjunto de la política comercial comunitaria es su participación como beneficiaria del Sistema de Preferencias Generalizadas.

La CEE ha suscrito diversos acuerdos no preferenciales con países de Latinoamérica, como Argentina, Brasil, México y Uruguay.

Como consecuencia del Acuerdo Multifibras son varios los países que han firmado acuerdos de autolimitación de productos textiles con la Comunidad (Argentina, Brasil, Colombia, El Salvador, Guatemala,

Honduras, México, Perú y Uruguay); además habría que añadir los acuerdos firmados por algunos países en materia de limitación de productos artesanales (Bolivia, Chile, El Salvador, Ecuador, Honduras, Panamá, Paraguay, Perú y Uruguay), a todos ellos habría que añadir las negociaciones existentes para la firma de un acuerdo de cooperación con el Pacto Andino, acuerdo que podría abrir una nueva vía en las no muy profusas relaciones América Latina y la CEE.

Como bien se deduce de todo lo anterior, no puede decirse que la Comunidad Económica Europea haya mantenido una política con Latinoamérica intensa.

Pero la posición abiertamente contraria de Latinoamérica a la CEE procede no sólo de la falta de una mayor interrelación mutua, sino del agravio comparativo que supone la política comunitaria en sus relaciones con la Cuenca Mediterránea y los Estados ACP. Y existe además un tema que ha enturbiado estas relaciones, la política agrícola común que los países latinoamericanos consideran muy perjudicial para sus intereses.

Hablar en estos momentos de la incidencia que la adhesión de España a las Comunidades Europeas puede tener en el comercio entre España y Latinoamérica, o más concretamente, en la posición de Latinoamérica en la Comunidad ampliada, resulta un tanto arriesgado.

Es lógico que la adhesión de España traerá como consecuencia ciertos cambios en el marco legal que afectarán a su comercio con Latinoamérica. Sus efectos por un lado serán negativos, especialmente por lo que se refiere a algunos productos agrícolas; pero también hay que contar con los elementos favorables que la misma adhesión aportará no sólo por lo que se refiere a productos favorecidos, sino también al nuevo espíritu que la Comunidad puede adoptar tras la integración de España y Portugal.

7. LA CEE Y LOS PAISES DE COMERCIO DE ESTADO

Las relaciones entre la Comunidad Económica Europea y los Países de Comercio de Estado se han caracterizado por una singular paradoja; aunque la Comunidad es con mucho el más importante socio comercial del mundo capitalista, los Países de Comercio de Estado han rehusado constantemente reconocer su existencia.

Hasta el momento, los intercambios comerciales entre ambos bloques se han venido realizando, sobre una base bilateral, entre los Países miembros de

la Comunidad y los componentes del C.A.E.M. siguiendo el liderazgo de Moscú; los demás Países de Comercio de Estado han evitado en todo momento el reconocimiento de la Comunidad Económica Europea.

Al considerar los Países de Comercio de Estado estos son únicamente los siguientes: Albania, Bulgaria, Hungría, Polonia, Rumanía, Checoslovaquia, Unión Soviética, República Democrática Alemana, República Popular China, Corea del Norte, Vietnan y Mongolia.

Analizando esta lista conviene hacer dos precisiones:

1) Aunque en ella aparece la República Popular China el régimen y las características de política comercial tanto autónoma como convencional son diferentes que para el resto de los Países de Comercio de Estado.

2) En la lista anteriormente se echa en falta Cuba. Este es un caso muy especial dado que a efectos comunitarios no es un País de Comercio de Estado como pudiera parecer lógico pero tampoco es un país tercero, al que se le aplique la reglamentación general; por lo que Cuba, dentro de la Política comercial comunitaria, es un país jurídicamente inexistente, lo que ha llevado en cierto modo una vez más a la decisión pragmática de obviar el problema no afrontándolo directamente. Esto ha hecho que cada País miembro siga aplicando a Cuba un régimen nacional sin que la Comisión se plantee la conveniencia o no de uniformizar o al menos proceder a una armonización de los mismos.

Hay que considerar la primera ampliación de la Comunidad como punto de inflexión de la actitud de los países de Comercio de Estado.

La hostilidad y la incredulidad han dado paso a la convicción de que hay que considerar a la Comunidad como uno de los factores más importantes de las relaciones internacionales actuales.

Al mismo tiempo, la evolución seguida por el Mercado Común y la ampliación del mismo, llevó a los pequeños Países de Comercio de Estado al reconocimiento de la necesidad de llegar a un arreglo con el mismo.

Todos estos hechos fueron forzando a los Países de Comercio de Estado a entrar en contacto con la Comisión para negociar sobre sectores concretos (textil, siderúrgico, agrario); en 1972 Rumanía, dentro de su tradicional política exterior independiente, rompió la unidad socialista al solicitar su admisión en la lista comunitaria de Países en vías de desarrollo susceptibles de beneficiarse del sistema de preferencias generalizadas; ello le fué concedido

en 1973. No es éste el único momento en que Rumanía se ha conducido en forma independiente en relación con la Comunidad socialista ya que muy recientemente, en 1980, ha vuelto a demostrar su heterodoxia con la firma de un acuerdo comercial con la Comunidad.

La primera señal de un giro en la posición Soviética se produjo en discurso de Breznev en Marzo de 1972; en él, el líder del bloque socialista reconoció de facto a la Comunidad al admitir la posibilidad de establecer relaciones entre la Comunidad Económica Europea y el C.A.E.M.

Por un lado, el C.A.E.M. desea establecer un acuerdo de cooperación en el que se recojan como puntos fundamentales: concesión de la cláusula de nación más favorecida y establecimiento de una Comisión Mixta que se ocupe del conjunto de las relaciones comerciales de cooperación entre ambos bloques.

Por parte comunitaria, la Comisión no ha aceptado las propuestas básicas del C.A.E.M. De hecho y tras varios años de negociaciones las divergencias de fondo se mantienen e incluso los acuerdos parciales a que se habían llegado en algunos temas se han visto últimamente alterados.

La Comisión entiende que un Acuerdo con el C.A.E.M. debería recoger únicamente los principios generales de la política comercial, quedando la materialización de dichos principios reservada para los acuerdos bilaterales entre la Comunidad Económica Europea y cada uno de los Países de Comercio de Estado; en principio, esta posición podría ser aceptada por el C.A.E.M.

Uno de los principios fundamentales a los que se hace referencia en el párrafo anterior es el de la cláusula de nación más favorecida; la Comunidad rechaza cualquier inclusión de la misma en un acuerdo bilateral con el C.A.E.M. Esta cláusula debe ser negociada caso por caso y con cada uno de los Países de Comercio de Estado. Lo mismo ocurriría con otros temas propios de la política comercial como son el régimen de importación, los mecanismos de consulta y salvaguardia, las medidas tendentes a la eliminación progresiva de los obstáculos a los intercambios.

Igualmente la Comisión no acepta la posición del C.A.E.M. en relación con la Comisión Mixta; esta posición pretende la institucionalización de una Comisión Mixta que supervise las relaciones entre ambos bloques, con participación tanto de los Países miembros como de los representantes del C.A.E.M. y la CEE; su función será la de vigilar las relaciones multilaterales entre ambas delegaciones, las relaciones entre la Comunidad Económica

Europea y los Países de Comercio de Estado y las relaciones bilaterales entre los Estados miembros y los Países de Comercio de Estado. Esta posición es totalmente inaceptable para la Comisión ya que supondría institucionalizar un foro de carácter supra-nacional con competencia sobre todas las relaciones económicas entre ambas partes.

En cualquier caso, en 1980 se produjo de hecho una congelación de las negociaciones entre ambas partes, teniendo como telón de fondo la intervención Soviética de Afganistán.

El C.A.E.M. considera que la conclusión de un Acuerdo Marco es básico para la disposición de las relaciones comerciales entre ambas partes y que la postura adoptada por la Comisión debe modificarse para hacer factible esa conclusión.

La Comisión estima que el llegar a la firma de un Acuerdo Marco no es, en ningún caso, condición previa necesaria para una mejora de los intercambios comerciales ya que ello puede conseguirse perfectamente por medio de un acuerdo bilateral entre la Comunidad Económica Europea y los diferentes Países de Comercio de Estado; es el C.A.E.M. a quién corresponde, según la Comisión, adoptar una actitud positiva para salir de este impasse.

La realidad es que los progresos que se habían hecho en materia de información y de institucionalización de las relaciones se encuentran en peligro ante la dificultad en el dialogo. Al menos el C.A.E.M. ya ha admitido que la Comunidad Económica Europea tiene entidad jurídica independientemente de sus Estados miembros; y la Comunidad, a su vez, ha reconocido una cierta competencia al C.A.E.M., como tal, para la negociación y la conclusión de un Acuerdo de carácter internacional.

7.1. El caso específico de Rumanía.

La independencia con que Rumanía ha venido desarrollando su política internacional se ha visto reflejada igualmente en sus contactos y relaciones con la Comunidad Económica Europea. Por el lado Rumano se ha roto, como en otras muchas ocasiones, la unidad monopólica del bloque socialista.

El 28 de julio de 1980 se cerraba un largo período de relaciones Rumano-Comunitarias que se habían iniciado a comienzos de 1971. En ésa

fecha la Comunidad Económica Europea y Rumanía firmaban unos acuerdos que en palabras del Vicepresidente de la Comunidad Europea Haferkamp no tenían solamente una importancia económica sino también política.

Por primera vez un país del Este Europeo firma un acuerdo de este tipo con la Comunidad Económica Europea o con cualquier otro organismo occidental.

En esta fecha se firmaron dos acuerdos, uno para regular el comercio de productos industriales y otro para crear una Comisión Mixta.

Por el primer acuerdo, comercio de productos industriales, se cubren 2/3 de los intercambios de la Comunidad y Rumanía, que sumados a los productos cubiertos por los acuerdos textil y siderúrgico más del 90% del comercio entre ambas partes se halla sujeto a lazos contractuales bilaterales.

Los productos agrícolas no están contemplados en el acuerdo si bien existen convenios técnicos en relación a ciertos productos agrícolas desde finales de la década de los 60.

El segundo acuerdo, creación de una Comisión Mixta, trata de establecer el marco institucional que permita a ambas partes evocar el conjunto de problemas de intereses comunes relativos a los intercambios.

La intención de la Comisión es la de que estos acuerdos sirvan de modelo para los demás Países de Comercio de Estado.