

ASPECTOS JURÍDICOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL COMÚN EN LA UNIÓN EUROPEA

Carlos Francisco Molina del Pozo



eBook en www.colex.es

1.^a EDICIÓN



ASPECTOS JURÍDICOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL COMÚN EN LA UNIÓN EUROPEA

1.^a EDICIÓN

Carlos Francisco Molina del Pozo

Catedrático de Derecho Administrativo y

Catedrático Jean Monnet «*ad personam*» de Derecho de la Unión Europea

Presidente del Instituto Eurolatinoamericano de Estudios para la Integración (IELEPI)

COLEX 2022

Copyright © 2022

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (arts. 270 y sigs. del Código Penal). El Centro Español de Derechos Reprográficos (www.cedro.org) garantiza el respeto de los citados derechos.

Editorial Colex S.L. vela por la exactitud de los textos legales publicados. No obstante, advierte que la única normativa oficial se encuentra publicada en el BOE o Boletín Oficial correspondiente, siendo esta la única legalmente válida, y declinando cualquier responsabilidad por daños que puedan causarse debido a inexactitudes e incorrecciones en los mismos.

Editorial Colex S.L. habilitará a través de la web www.colex.es un servicio online para acceder a las eventuales correcciones de erratas de cualquier libro perteneciente a nuestra editorial, así como a las actualizaciones de los textos legislativos mientras que la edición adquirida esté a la venta y no exista una posterior.

© Carlos Francisco Molina del Pozo

© Editorial Colex, S.L.

Calle Costa Rica, número 5, 3º B (local comercial)

A Coruña, C.P. 15004

info@colex.es

www.colex.es

I.S.B.N.: 978-84-1359-384-5

Depósito legal: C 2246-2021

*A Claudia, mi nieta mayor,
por su inmenso amor a los libros y a la lectura,
así como sus incipientes dotes para la escritura.
Con gran cariño.*

SUMARIO

INTRODUCCIÓN	11
1. LA BASE JURÍDICA DE LA POLÍTICA COMERCIAL	15
1.1. Orientaciones comerciales	17
1.2. El ejercicio de los derechos comerciales de la Unión Europea	19
1.3. El comercio y el desarrollo	22
2. LOS DIVERSOS TIPOS DE ACUERDOS	25
3. LOS SOCIOS COMERCIALES DE LA UNIÓN EUROPEA	29
3.1. Estados Unidos	29
3.2. China	33
3.3. Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN)	39
3.3.1. Singapur	43
3.3.2. Vietnam	45
3.4. Japón	48
3.5. América latina y el Caribe	52
3.5.1. MERCOSUR	53
3.5.2. México	57
3.5.3. Chile	60
3.5.4. Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC)	63
3.6. Relaciones de vecindad	66
3.6.1. Turquía	67
3.6.2. Marruecos	69
3.7. Estados de África, del Caribe y del Pacífico (ACP)	71
3.8. Espacio Económico Europeo	76
3.9. Canadá	79
3.10. Nueva Zelanda	82
3.11. Reino Unido	85
4. EL CONTROL SOBRE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS	91
4.1. Tribunal Multilateral de Inversiones	94

SUMARIO

5. LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO	97
5.1. Principios reguladores de las relaciones comerciales	100
5.2. El sistema de solución de diferencias comerciales	101
6. EL NUEVO ORDEN INTERNACIONAL TRAS LA PANDEMIA DE LA COVID-19	105
7. CONCLUSIONES	113
8. BIBLIOGRAFÍA	117

INTRODUCCIÓN *

Con la unificación aduanera de 1968, se puso en marcha el establecimiento del Mercado Común Europeo, dándose, entre otras consecuencias, la libre circulación de mercancías y la eliminación de cuotas. Se produjo una liberación en el comercio entre los Estados miembros, ya que éstos tenían mayores facilidades a la hora de exportar e importar productos o servicios en ese nuevo mercado europeo, que presentaba novedosas y atractivas posibilidades, las cuales ofrecían distintas formas de actuación, así como aportaban inéditos clientes en el ámbito de la relación establecida.

En sus inicios, la política comercial fue puesta en ejecución con la finalidad de facilitar el comercio con terceros Estados tras los posibles obstáculos derivados de este mencionado Mercado Común o, como es denominado en épocas más recientes, Mercado Único Europeo (MUE), que permitió el libre movimiento de personas, servicios, capitales y mercancías entre los Estados miembros. Ahora bien, para que esa libertad ad intra fuese posible, mediante la eliminación completa de las fronteras, fue necesaria la instauración ad extra de un reforzamiento de los límites y los aranceles al comercio. Como resultado, y para que los productos de los terceros Estados, en relación con la política comercial, pudiesen alcanzar el Mercado Único Europeo, la Unión debía acordar con dichos terceros Estados, determinadas disminuciones o eliminaciones de impedimentos que obstaculizasen el intercambio.

No obstante, debemos entender que, la economía de tipo abierto que practica y de la que se beneficia la Unión Europea, presenta como requisito, para su correcto mantenimiento, una resiliencia de su política comercial. De ahí que, con el avance progresivo del Mercado Único Europeo, fuese necesario el establecimiento de una correspondiente Política Comercial Común.

En el mundo globalizado en el que vivimos, el comercio tradicional y nacional ha sido sustituido por cadenas de suministro internacionales, que, a su vez, se han visto sensiblemente modificados por los nuevos agentes económicos y por los avances en la materia, así como por la diversidad de las tecnologías implantadas.

* El autor quiere manifestar su agradecimiento a Nuria Puentes Ruiz, investigadora y colaboradora de mi Cátedra Jean Monnet «ad personam» de Derecho de la Unión Europea en la Universidad de Alcalá, por su valioso apoyo en la preparación de este trabajo.

Constituye una realidad constatable el hecho de que, la Unión Europea es el mayor bloque exportador del mundo y, contando con un mercado de más de 500 millones de consumidores, atrae transacciones de terceros países, por lo que, puede afirmarse, que representa y manifiesta en la actualidad, un punto esencial en el contexto de las relaciones comerciales internacionales.

Por consiguiente, en la presente ocasión, hemos querido estudiar la política comercial común, dividiendo el trabajo en distintos apartados. El primero de ellos, tratará la base jurídica de la política, en tanto que fundamento necesario para entender la ordenación de ésta y poner de relieve quién está encargado de su desarrollo.

A continuación, expondremos los diversos tipos de acuerdos a los que puede recurrir la Unión Europea para concertar la política en sus relaciones con el resto de los países.

En tercer lugar, nos detendremos en analizar el papel que desempeñan los distintos socios comerciales que, en el momento presente, lo son de la Unión Europea, haciendo hincapié en los acuerdos que, estando actualmente vigentes, resultan reseñables debido a su idiosincrasia. Asimismo, trataremos, en este tercer apartado, ciertos aspectos históricos destacables, que han venido teniendo lugar y merecen ser reseñados, en el marco de las relaciones que tienen lugar.

En cuarto lugar, trataremos de examinar el control de las inversiones extranjeras, dado que, puede decirse que, estos flujos internacionales de capital de inversores de un tercer país permiten el desarrollo económico de la Unión Europea, al ampliar en toda su extensión y matices el ámbito comercial de nuestras empresas europeas, e incluso, consiguiendo por la atracción que se genera, la instalación y el ejercicio de actividad normalizada, por parte de nuevos proyectos de carácter empresarial. De esta manera y, como es bien sabido, las inversiones realizadas permiten crear diferentes oportunidades laborales, así como aumentar la cantidad y calidad de nuevos puestos de trabajo, por lo que se producirá un evidente crecimiento del Mercado Único Europeo. Además, la clara consecuencia de dicho desarrollo se manifestará, a su vez, en el hecho de permitir el logro de un mayor índice de prosperidad de la Unión Europea, de manera que se puedan seguir fomentando y alcanzando hitos más ambiciosos en el desarrollo y ejecución de otras diferentes políticas y objetivos europeos, dentro del contexto de los oportunos niveles de competencias reconocidos en los vigentes Tratados a la Unión Europea.

En quinto lugar, se procurará visualizar para esclarecer el papel que desempeña la Organización Mundial del Comercio (OMC), en tanto que órgano principal en lo que se refiere al fomento y mantenimiento de las relaciones multilaterales. Como resulta de conocimiento generalizado, la mencionada organización (OMC), constituye la base sustentadora del sistema internacional de comercio, proporcionando el espacio necesario para que los países

puedan negociar el marco jurídico que posibilite un comercio eficaz, previsible y productivo para todos sus miembros.

En los últimos meses, y como resultado de la pandemia originada por la COVID-19, el comercio internacional se ha visto sustancialmente modificado, en comparación a las cifras de incremento registradas en el curso de los últimos años. El cierre de fronteras a escala mundial, entre otras causas, producido con la finalidad de detener los contagios, ha manifestado como secuela, una notable reducción de las relaciones internacionales en lo que afecta, sobre todo, a los aspectos comerciales. Puede, incluso, advertirse que, la apertura de las fronteras, tras la primera ola de la crisis sanitaria, no ha sido suficiente para recuperar totalmente los niveles del comercio de los años anteriores, pese a haberse detectado un importante y apreciable cambio, en positivo, en el conjunto general, producido y constatado, de los mercados a escala mundial.

En consecuencia, como punto final del presente trabajo, trataremos de analizar el nuevo orden internacional que se vislumbra, y que constituye el resultado de las numerosas y variadas modificaciones que han sido necesarias de introducir en nuestra forma tradicional de comerciar, siempre con el objetivo de hacer frente a la crisis sanitaria, económica y social provocada por la pandemia del COVID-19, así como de la creación y puesta en marcha de lo que se ha dado en denominar la nueva normalidad, que la reiterada crisis pandémica ha originado.

Por último, y como resultado de todo lo examinado y estudiado a lo largo de nuestro trabajo, llegaremos a establecer y fijar una serie de conclusiones, a las que hemos podido llegar, sobre la Política Comercial Común, y la posibilidad de llevar a cabo una necesaria actualización de la misma, que venga a provocar y poner en marcha las oportunas modificaciones y cambios, que consideramos de importancia fundamental llevar a cabo a causa de las alteraciones producidas en la coyuntura social, política y económica actual, no sólo a nivel de la Unión Europea, sino también en un contexto mundial de la actividad comercial y el orden regulatorio jurídico que debe envolver, en todo momento, las relaciones comerciales internacionales.

1. LA BASE JURÍDICA DE LA POLÍTICA COMERCIAL

La Unión Europea presenta la capacidad necesaria para negociar, en razón de su grado de competencias en la materia atribuidas por los Tratados, los distintos tipos de acuerdos comerciales, tanto bilaterales como multilaterales, en nombre de todos sus Estados miembros, dada su reconocida personalidad jurídica.

El artículo 207 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea¹ dispone que la política comercial tendrá por base unos principios uniformes en ciertas materias, al mismo tiempo que deberá perseguir los objetivos de la acción exterior de la Unión. Dichos contenidos, que deben presentar una uniformidad para los Estados miembros, son: modificaciones arancelarias y de servicios, aspectos comerciales de la propiedad intelectual e industrial, acuerdos arancelarios y comerciales que traten intercambios de mercancías y servicios, inversiones extranjeras directas, exportaciones, medidas de protección comercial y liberalizaciones.

Asimismo, el referido artículo del Tratado otorga, tanto al Consejo como al Parlamento Europeo, el poder para adoptar reglamentos que definan el marco de aplicación de esta política mediante el procedimiento legislativo ordinario.

Sin embargo, en caso de que hubiese que negociarse o celebrarse convenios con partes externas a la Unión Europea, ya sean terceros países u organizaciones internacionales, la Comisión Europea sería la encargada de realizar la labor antes mencionada, aunque necesitaría la autorización del Consejo para iniciar el proceso.

Pese a que el Consejo, habitualmente, decidirá por mayoría cualificada, existen ciertos aspectos en los que tendrá que pronunciarse por unanimidad, siendo éstos: comercio de servicios y propiedad intelectual e industrial; inversiones extranjeras directas; comercio de servicios culturales y audiovisuales; y, finalmente, servicios sociales, educativos y sanitarios.

1. Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE), DOUE C 326 de 26 de octubre de 2012, p.47/390.

La Comisión Europea podrá consultar a un comité especial, designado por el Consejo, en las negociaciones realizadas en el ámbito de esta política, debiendo informar al Parlamento Europeo del avance en el proceso de las mencionadas negociaciones.

Finalmente, en su último apartado, el artículo 207 del TFUE dispone que, el ejercicio de las atribuciones, explicadas más arriba, no podrá afectar a la delimitación de las competencias entre la Unión Europea y los Estados miembros. Igualmente, queda reflejado el hecho de que, tampoco el reseñado ejercicio de las citadas atribuciones podrá suponer una armonización de las disposiciones nacionales en dichas materias.

Sobre la base del repetido precepto, se entiende que la Política Comercial Común presenta una exclusividad a la hora de ser tratada por la Unión Europea. Esto mismo se ve reflejado en el artículo 3 del TFUE, el cual dispone las materias en las que la Unión tendrá competencia exclusiva, haciendo especial mención en la letra e) a la materia que, en el presente trabajo, constituye el objeto fundamental de nuestra atención y estudio.

El artículo 218 del TFUE, concreta un procedimiento a seguir para la negociación y celebración de acuerdos con terceros países u organizaciones internacionales. La Comisión deberá presentar recomendaciones al Consejo con la finalidad de que éste, adopte una decisión autorizando la apertura de las negociaciones, y, en consecuencia, designe a los encargados de representar a la Unión Europea. Asimismo, se establece la posibilidad de actuación del Alto Representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad, en sustitución de la Comisión, cuando la materia objeto de las negociaciones sea la política exterior y de seguridad común.

Además, debemos reseñar que, existen ciertas materias en las que, el Consejo necesitará la previa aprobación del Parlamento Europeo, para poder adoptar la decisión de celebración del acuerdo. Las aludidas materias serían las siguientes, las cuales concordarían con los supuestos que se citan a continuación: acuerdos de asociación; acuerdos de adhesión a la Unión Europea; acuerdos creadores de un marco institucional específico; acuerdos sobre las repercusiones presupuestarias; y, por último, los acuerdos centrados en ámbitos de procedimiento ordinario o legislativo especial, pero que requieran la aprobación del Parlamento. En caso de no tratarse de una de las materias anteriormente mencionadas, únicamente se deberá consultar al Parlamento, quien tendrá que emitir un dictamen sobre su conformidad (el denominado procedimiento de dictamen conforme previsto en los Tratados en tanto que procedimiento de adopción de decisiones).

Generalmente, el Consejo se pronunciará por mayoría cualificada. Sin embargo, será necesario un pronunciamiento por unanimidad por parte del Consejo, en aquellos supuestos en los que se trate de negociar acuerdos de asociación y de adhesión.

En el último apartado del precepto que nos ocupa, se dispone la posibilidad de que un Estado miembro, el Parlamento, el Consejo o la Comisión, soliciten al Tribunal de Justicia la emisión de un dictamen sobre la compatibilidad de los Tratados constitutivos con el acuerdo que se está negociando. En caso de ser negativa la resolución del Tribunal, el convenio no podrá entrar en vigor, salvo que se llevasen a cabo para su adecuada aplicación, las modificaciones correspondientes.

1.1. Orientaciones comerciales

La Unión Europea es poseedora de dos títulos en el ámbito concreto del comercio internacional. En este orden de ideas, puede advertirse que, por un lado, se trata de la primera economía del mundo, al representar más del 20% del Producto Interior Bruto mundial y, por el otro, resulta ser el mayor bloque inversor que, además, es clasificado como el principal receptor de inversión extranjera directa. De hecho, es fácilmente constatable que, tanto el tamaño de su mercado, como la apertura del mismo, con unas exportaciones superiores a los 3.142.000 millones de euros, suponen la presencia de toda una amplia serie de ventajas en lo que se refiere a la configuración de un sistema comercial internacional, basado en la integración de la economía mundial.

Debido a la enorme importancia de la política comercial en la consecución de los objetivos de la Unión Europea, en el año 2010, mediante la Comunicación titulada *Comercio, crecimiento y asuntos mundiales*, la mencionada política fue determinada como un pilar de la Estrategia Europea 2020, con la finalidad de lograr un mayor nivel de competitividad, pero teniendo la obligación de seguir unos estándares que le posibilitasen ser más ecológica².

El comercio exterior supone un 30% del Producto Interior Bruto de la Unión Europea, por consiguiente, ésta colabora de manera activa para conceder un acceso mutuamente beneficioso a los mercados, tanto de la Unión como de los países con los que se esté negociando. Ahora bien, debemos entender que, cada acuerdo se caracteriza por su propia idiosincrasia, motivo por el cual, aunque existan unos modelos clásicos y típicos de acuerdos, de los que vamos a hacer examen detenido en las siguientes páginas, será del todo inevitable observar cómo, alguno de los aspectos en ellos tratados, variarán en función del país con el que la Unión se encuentre negociando en cada supuesto.

Sin embargo, y siguiendo los ineludibles objetivos establecidos por el Mercado Único (MUE), la Unión Europea está encargada de defender y ayudar a las empresas e industrias europeas, con la finalidad de eliminar las barre-

2. PARLAMENTO EUROPEO. «La Unión Europea y sus socios comerciales» <<https://www.europarl.europa.eu/factsheets/es/sheet/160/la-union-europea-y-sus-socios-comerciales>> [Fecha de consulta: 10 de febrero de 2021]

ASPECTOS JURÍDICOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL COMÚN EN LA UNIÓN EUROPEA

En la obra «Aspectos Jurídicos de la Política Comercial Común en la Unión Europea» se ha realizado una revisión de la política comercial común europea, centrándose en los aspectos jurídicos de los principales acuerdos que mantiene la Unión con terceros países en todo el mundo. Asimismo, se han analizado las características esenciales de la política, con la finalidad de poder entender la motivación de la Unión a la hora de establecer estos nexos con otros países.

También se ha hecho hincapié en el control sobre las inversiones extranjeras, al ser este uno de los asuntos más importantes en el contexto de la actualidad comercial.

Por otra parte, se ha abordado el examen de la Organización Mundial del Comercio, debido a su importancia a nivel mundial, al ser la base del sistema comercial internacional o establecer, por ejemplo, unos principios reguladores a los que se tienen que atener todos los países cuando negocien un acuerdo comercial.

Finalmente, se ha tenido presente y analizado la nueva estructuración que ha surgido como consecuencia directa de la pandemia provocada por el COVID-19, dado que el sector comercial se ha visto especialmente afectado por las paralizaciones productivas.

El estudio realizado nos ha permitido alcanzar, en consecuencia, unas conclusiones que integran la parte final de la obra.



CARLOS FRANCISCO MOLINA DEL POZO

Es Catedrático de Derecho Administrativo (2006) y Catedrático Jean Monnet (1990) *ad personam* (2001) de Derecho de la Unión Europea.

Es presidente del Instituto Eurolatinoamericano de Estudios para la Integración (1992 y continúa).

Es autor de más de 80 libros y de más de 300 artículos científicos sobre cuestiones relativas al Derecho Administrativo y al Derecho de la Unión Europea y de la integración.

PVP: 15,00 €

ISBN: 978-84-1359-384-5



9 788413 593845