

# Nuevos retos en la política comercial de la Unión Europea

.....  
SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS  
DEL SECTOR EXTERIOR  
.....

La política comercial de la Unión Europea (UE) es un ejemplo claro de comunitarización, proceso por el cual los países que forman parte de la Comunidad van cediendo competencias a los organismos rectores de ésta. Así, tras la creación de la Unión Aduanera en 1968, los Estados miembros perdieron la posibilidad de recurrir a la política arancelaria de manera unilateral. Por otro lado, la constitución del Mercado Único en 1993 ha eliminado la posibilidad de introducir restricciones al comercio entre Estados miembros y ha facilitado la entrada de productos procedentes de terceros países, como veremos.

El aumento en el número de Estados miembros de la UE y el proceso de liberalización multilateral promovido en el seno del GATT-OMC, en el que la Comunidad actúa con voz propia, han provocado importantes cambios en la política comercial comunitaria al incrementar el poder de negociación del grupo aunque resulte más complejo aunar posiciones cuando el grupo es numeroso.

Todas estas cuestiones, junto con la previsible ampliación de la Unión Europea, han llevado a la OCDE a publicar un informe sobre los principales cambios que se han producido recientemente en ese área y sus efectos económicos del que se extraen las ideas principales de este artículo (1).

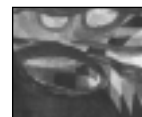
En la actualidad, uno de los objetivos de la política comercial común es facilitar el acceso de los productos procedentes de terceros países por dos vías: por un lado, a través de la firma de acuerdos comerciales preferenciales que actúen

como excepción a la Cláusula de Nación más Favorecida (CNMF) de la OMC y por otro, mediante el apoyo al Multilateralismo por medio del cumplimiento de lo acordado en la Ronda Uruguay y del impulso de una nueva Ronda de Negociación en la OMC.

Para conseguir lo anterior, se ha incrementado la cobertura en el apartado de los acuerdos comerciales y se han liberalizado las normas comerciales bilaterales de la política comercial común. Estas dos cuestiones son el objeto de análisis de este artículo sobre las que podemos adelantar que, según la OCDE, si bien el proceso liberalizador ha experimentado progresos muy notables aún sigue siendo necesario avanzar en la apertura de sectores más sensibles como la agricultura o el textil. Por otro lado, a medida que se liberaliza el comercio, los acuerdos preferentes pierden importancia gracias al funcionamiento de la Cláusula de Nación más Favorecida.

## Una mayor cobertura de los acuerdos comerciales

El Regionalismo es uno de los aspectos más destacables del Sistema Económico Internacional y la UE es uno de los principales impulsores del mismo. En efecto, el proceso de integración acometido en Europa se ha profundizado en dos sentidos: en primer lugar, se ha producido un aumento del grado de integración dentro de la Unión a través de la creación del Mercado Interior Único, primero y de la Unión Económica y Monetaria, después. En segundo lugar, hasta la fecha se han producido cuatro ampliaciones y está prevista una quinta ampliación a medio plazo. Por añadidura,



EN PORTADA

(1) «Les politiques commerciales de L'Union Européenne et leurs effets économiques». OCDE. 2000.

CUADRO 1  
EFECTOS DE LA CREACION DEL MERCADO UNICO SOBRE TERCEROS PAISES

Situación anterior al Mercado Unico	Efecto exterior	Cambio tras Mercado Unico	Efecto potencial del cambio sobre terceros
Restricciones cuantitativas entre los Estados miembros	Discriminación interna y externa	Supresión de las restricciones cuantitativas entre Estados miembros e imposición de restricciones comunitarias homogéneas respecto a terceros	Mejor acceso para productores extranjeros aunque la homogeneización de las restricciones sea compleja
Controles en frontera	Sin efectos diferenciales	Supresión de obstáculos	Incremento de la oferta
Obstáculos técnicos	Discriminación frente a terceros	Reconocimiento Mutuo	Acceso a nuevos mercados
Obstáculos a la prestación de servicios, al libre establecimiento y a la libre circulación de capitales	Sin efectos diferenciales	Liberalización	Facilidades en el establecimiento
Obstáculos empresariales (1)	Sin efectos diferenciales	Homogeneización progresiva de la normativa	Simplificación de las condiciones de funcionamiento
Mercados públicos	Sin efectos diferenciales	Liberalización parcial	Coexistencia de mercados abiertos y protegidos
Sectores regulados (2)	Sin efectos diferenciales	Liberalización	Mejora del acceso

(1) Derechos de la propiedad intelectual, derecho societario y fiscalidad.  
(2) Telecomunicaciones y Energía.  
Fuente: OCDE.

la UE tiene firmados un conjunto de acuerdos de integración preferenciales con la mayoría de los países de la región europea y del Mediterráneo que tienen por objeto estrechar los lazos comerciales y fomentar el comercio intrarregional.

En el apartado de los acuerdos comerciales y de sus efectos sobre las posibilidades de entrada de productos procedentes de terceros países en la UE cabe destacar el impacto de la creación del Mercado Único y la firma de los acuerdos preferenciales a los que nos hemos referido antes.

Por lo que se refiere al primer aspecto, el Cuadro 1 resume los principales efectos de la creación del Mercado Único sobre terceros países.

Como se puede observar, la introducción de la libertad de movimiento de bienes, servicios, personas y capitales ha facilitado notablemente el acceso de productos procedentes de terceros países quedando pendiente aspectos como la normativa empresarial y los mercados públicos. Por ello, la Comisión Europea ha remitido al Consejo, siguiendo las directrices del proceso de Cardiff, un informe sobre el funcionamiento de los mercados de bienes y de capitales desde una perspectiva sectorial, prestando especial atención a los mercados públicos y a los servicios financieros.

En cuanto al segundo punto, los acuerdos comerciales que firma la UE se pueden agrupar en dos categorías: *acuerdos no preferenciales*, firmados con países desarrollados y con países en desarrollo no asociados, que caen bajo la CNMF

y *acuerdos preferenciales*, que otorgan ventajas comerciales superiores a dicha cláusula.

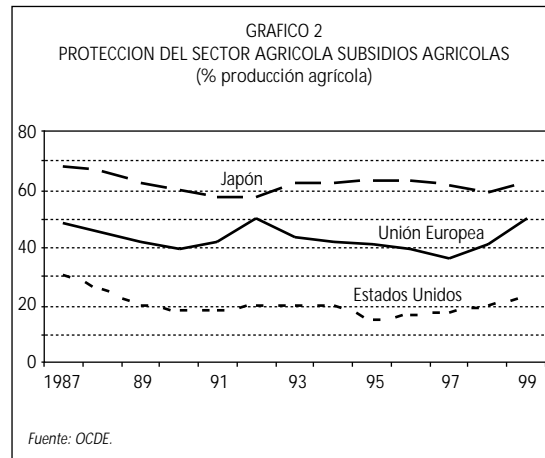
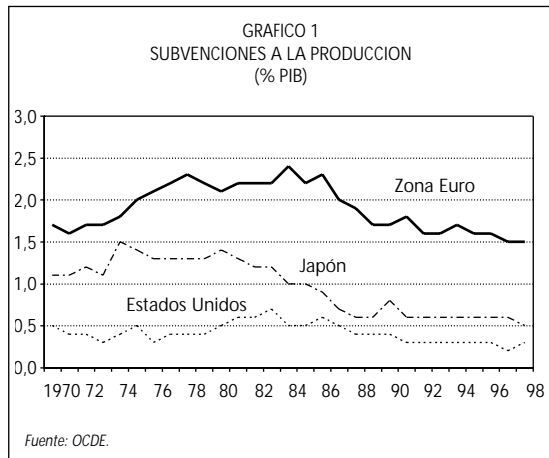
Dentro del *primer grupo* entrarían los acuerdos firmados con Estados Unidos, Japón, Canadá, Nueva Zelanda, Australia y Corea, que buscan fortalecer los lazos comerciales por medio de entendimientos y partenariados que limiten la aparición de conflictos.

Por lo que respecta al *segundo grupo*, cabe distinguir los acuerdos preferenciales tendentes a promover la consolidación de un bloque comercial europeo entre los que se encontrarían el proyecto del Espacio Económico Europeo, firmado con los países pertenecientes a la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA, en sus siglas en inglés), los Acuerdos de Asociación firmados con los países de Europa Central y Oriental, cuyo objetivo es promover la ampliación al Este de la Unión, la Política Mediterránea de la UE, que busca reforzar la estabilidad económica y política del área mediterránea a través de la creación de zonas de libre cambio a largo plazo y los acuerdos preferenciales firmados con varios países, tales como México, Sudáfrica y el proyecto de acuerdo con Mercosur y Chile, para fortalecer los intercambios comerciales y evitar la pérdida de cuota de mercado en Latinoamérica y en otras áreas geográficas.

Por último, la Unión Europea ofrece varios mecanismos de liberalización comercial sin reciprocidad a varios países en desarrollo dentro de lo



EN PORTADA



que algunos autores consideran la política de cooperación al desarrollo. Este sería el caso de los acuerdos de Lomé para los países ACP, el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) y el reciente Acuerdo de eliminación de barreras comerciales a la importación de productos, excepción hecha de las armas, procedentes de países pobres altamente endeudados (EBA, en sus siglas en inglés).

No obstante, este último conjunto de medidas se encuentra cada vez más afectado por la liberalización multilateral que se está produciendo y por el artículo XXIV del GATT-OMC (2).

En definitiva, los acuerdos comerciales firmados por la UE tienen por objeto facilitar los intercambios con el resto de bloques comerciales y fortalecer la posición del bloque comercial europeo en el contexto internacional.

### Normas comerciales más liberalizadoras

La Comunidad Económica Europea forma parte del GATT desde 1958 y asistió a las Rondas de Negociación Dillon, en 1961 y Kennedy, en 1968 en las que se produjo un proceso de consolidación arancelaria considerable. Así, en 1961 países como Italia o Francia tenían aranceles medios sobre productos industriales superiores al 15 por 100 que cayeron al 6,6 por 100 en 1968 como consecuencia de la adopción del arancel exterior común y de la reducción arancelaria impulsada en

la Ronda Kennedy. No obstante, aún persistían diferenciales entre los aranceles aplicados a productos sensibles, como los agrícolas o los textiles, y otros productos, dando lugar a crestas arancelarias, además de otros temas que habían sido escasamente tratados. Por ello, en 1973, se pone en marcha la Ronda Tokio que tiene por objeto reducir las crestas arancelarias y lograr acuerdos, al menos plurilaterales, sobre cuestiones como aeronaves civiles, textiles y vestido y compras públicas. Por último, la Ronda Uruguay ha introducido cambios trascendentales en la normativa comercial multilateral en los siguientes sentidos: *en primer lugar*, supone la creación de la Organización Mundial de Comercio en la que se incluyen aspectos no tratados anteriormente, tales como el comercio de servicios, de aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio y de las inversiones relacionadas con el comercio que deben ser aceptados por todos los países miembros. *En segundo lugar*, propone una reducción arancelaria en todos los productos, incluyendo los productos agrícolas y los textiles aunque con calendarios específicos. *En tercer lugar*, clarifica el tratamiento de algunas medidas comerciales, como los derechos antisubvención y antidumping e introduce algunas nuevas, como los obstáculos técnicos al comercio.

*En conclusión*, la política comercial de la Unión Europea ha estado sujeta a un proceso liberalizador multilateral que ha tenido efectos notables sobre las normas comerciales comunitarias. Sin embargo, la protección de la producción comunitaria y el tratamiento de los productos agrícolas aún es excesivamente proteccionista,

(2) Según este artículo, los acuerdos comerciales deben liberalizar con reciprocidad la mayor parte de los intercambios y deben tender a la creación de una zona de libre cambio en un plazo no superior a 15 años.



EN PORTADA

CUADRO 2  
MEDIA DE LOS DERECHOS DE NACION MAS FAVORECIDA APLICADOS EN LAS GRANDES AREAS GEOGRAFICAS

	Unión Europea			Japón			Estados Unidos		
	1989	1993	1996	1989	1993	1996	1989	1993	1996
Líneas Arancelarias consolidadas .....	91,8	92,7	100,0	89,8	90,5	98,8	98,1	98,1	100,0
Derechos específicos .....	10,6	11,1	12,1	7,4	8,8	10,6	17,6	17,0	17,7
Media de derechos aplicados .....	7,4	7,6	9,5	6,9	7,0	6,7	6,2	6,4	6,2
Picos Arancelarios .....	2,2	2,3	4,8	5,3	5,7	6,8	4,5	4,0	3,8
Dispersión Arancelaria .....	6,1	6,1	20,7	8,9	12,7	11,8	7,7	8,6	14,2
Tipo Arancelario medio ponderado por la producción	7,4	7,6	9,5	4,2	3,6	3,4	4,4	4,7	5,2
Agricultura y pesca .....	6,4	6,1	10,7	5,1	5,1	5,0	3,8	4,1	7,9
Industrias extractivas .....	0,5	0,3	0,6	0,5	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2
Manufacturas .....	8,4	8,6	7,7	4,1	3,5	3,3	4,7	5,0	5,4
- Alimentos, bebidas y tabaco .....	27,4	27,1	33,5	15,6	17,5	18,9	7,6	8,2	15,9
- Textil y confección .....	10,0	9,9	9,8	10,4	11,7	10,1	11,6	11,8	11,3

Fuente: OCDE.

según la OCDE, tal y como aparece reflejado en los Gráficos 1 y 2.

El caso de la *agricultura* se explica por los siguientes factores:

En primer lugar, los períodos de base, sobre los que se calcularon las reducciones arancelarias y de los subsidios a la producción, se caracterizaban por presentar unos niveles de protección inusualmente elevados por lo que la reducción no ha sido muy marcada respecto al nivel normal.

En segundo lugar, para los productos más sensibles los países han aplicado la reducción mínima de protección, es decir, el 15 por 100.

En tercer lugar, el cálculo de medidas equivalentes a las restricciones cuantitativas ha llevado en algunos casos a incrementar la protección.

Por último, el acuerdo relativo a la reducción de los subsidios a la producción impone la necesidad de reducir la ayuda global y no por productos provocando un tratamiento más favorable de los productos más sensibles.

A pesar de lo anterior, un análisis más pormenorizado de las normas comerciales de la UE pone de relieve la liberalización de los intercambios que se ha producido y el carácter más ofensivo de la misma al contar con medidas de defensa comercial que buscan garantizar el cumplimiento de las normas comerciales multilaterales. Así, las principales características más recientes de la política comercial común son la pérdida de importancia de los instrumentos arancelarios y el aumento en la transparencia de las barreras no arancelarias, la liberalización del comercio de servicios, el impulso a la competencia transfronteriza, la armonización de las normas técnicas y

el uso de las medidas de defensa comercial.

### *Instrumentos arancelarios y no arancelarios*

El análisis de los cambios en la protección arancelaria en las principales áreas geográficas puede hacerse empleando los Cuadros 2 y 3 en los que aparece la media de los derechos aplicados en frontera y la progresividad de los mismos.

Así, por lo que respecta al Cuadro 2, cabe destacar la consolidación de todas las líneas arancelarias y la mayor protección de la UE atendiendo a todos los indicadores salvo para el caso de los picos arancelarios, donde Japón supera a aquella por la existencia de una cantidad considerable de productos sensibles y de los derechos específicos, superiores en Estados Unidos por la transformación de barreras no arancelarias en derechos de aduana.

Por otro lado, el aumento en la media de los derechos de aduana y en la dispersión arancelaria es consecuencia del proceso de arancelización en el sector agrícola.

Finalmente, el tipo arancelario medio ponderado por la producción se ha mantenido estable en la UE siendo decreciente en Japón y creciente en Estados Unidos. Por sectores y dentro de la UE, destaca el incremento de la protección a los productos agrícolas y de la pesca y la reducida protección de la industria extractiva. La protección de las manufacturas se ha mantenido estable como consecuencia de las disparidades existentes a nivel subsectorial.

Respecto al Cuadro 3, la progresividad es ligeramente superior en la UE que en el resto de áreas geográficas. Por productos, destaca el notable



EN PORTADA

CUADRO 3  
PROGRESIVIDAD DE LOS DERECHOS DE ADUANA EN LAS GRANDES ÁREAS GEOGRÁFICAS

	Unión Europea			Japón			Estados Unidos		
	1988	1993	1996	1988	1993	1996	1988	1993	1996
Materias primas .....	6,0	6,0	10,9	3,8	3,8	3,9	3,2	3,3	6,2
Agricultura y Pesca .....	8,5	8,3	11,9	5,1	5,1	5,0	3,8	4,1	8,3
Industria extractiva .....	0,8	0,8	0,4	0,5	0,3	0,3	1,0	1,0	0,8
Industria manufacturera .....	5,2	5,4	11,7	3,4	3,4	3,5	2,3	2,3	3,2
Productos semielaborados .....	7,3	7,3	6,7	6,6	6,8	6,3	7,0	7,0	5,7
Productos finales .....	7,8	8,1	10,8	7,8	7,8	7,6	6,3	6,6	6,4
Total productos .....	7,5	7,6	8,4	6,9	7,0	—	6,2	6,4	6,2

Fuente: OCDE.

incremento de la progresividad de los derechos de aduana aplicados en la importación de materias primas tanto en la UE como en Estados Unidos y el mayor aumento de la progresividad en Estados Unidos en el caso de los productos agrícolas y pesqueros. Finalmente, la Unión supera al resto de áreas en la progresividad de la protección de la importación de productos manufacturados, incidiendo más sobre los productos finales que sobre los semielaborados.

En el apartado de las barreras no arancelarias se ha producido una pérdida de importancia de las mismas en las principales áreas geográficas siendo superior la protección en la UE cuando tomamos como indicador el índice de frecuencia e inferior cuando empleamos la cobertura de las importaciones, tal y como aparece en el Cuadro 4. Esta reducción en las barreras no arancelarias se explica por los acuerdos alcanzados en la Ronda

Uruguay, al suponer la conversión de las exacciones variables y de las restricciones cuantitativas en aranceles y por la sustituibilidad existente entre los derechos antidumping (ADP) y la restricción voluntaria de las exportaciones. Por instrumentos, cabría destacar el protagonismo de las restricciones cuantitativas en todas las áreas geográficas salvo en el caso de Estados Unidos, donde los derechos antidumping son más importantes que aquéllas si tomamos como indicador la cobertura de las importaciones.

Por tanto, la reducción de la protección arancelaria y el incremento en la transparencia de las barreras no arancelarias son aspectos muy positivos de la política comercial de las principales bloques comerciales, sin embargo, la OCDE considera que es preciso seguir avanzando en este proceso liberalizador.



EN PORTADA

CUADRO 4  
INCIDENCIA DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS EN LAS GRANDES ÁREAS GEOGRÁFICAS  
(% sobre total barreras comerciales)

	Índice de frecuencia (1)			Índice de cobertura de las importaciones (2)		
	1988	1993	1996	1988	1993	1996
<b>Unión Europea</b>						
Restricciones cuantitativas .....	19,5	17,2	13,1	7,8	7,1	3,8
Exacciones variables .....	6,3	5,4	1,4	1,8	1,5	0,1
Derechos ADP .....	2,6	1,9	0,9	2,2	1,3	0,2
Total BNA .....	26,6	23,7	19,1	13,2	11,1	6,7
<b>Japón</b>						
Restricciones cuantitativas .....	11,7	10,5	9,2	6,6	3,0	1,8
Exacciones variables .....	0,8	0,9	0,6	0,7	0,8	0,7
Derechos ADP .....	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total BNA .....	13,1	12,2	10,7	8,6	8,1	7,4
<b>Estados Unidos</b>						
Restricciones cuantitativas .....	20,4	18,1	10,9	13,7	10,2	2,7
Exacciones variables .....	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1
Derechos ADP .....	17,8	10,8	7,6	3,4	7,3	5,0
Total BNA .....	25,5	22,4	16,8	16,7	17,0	7,7

(1) Indica el porcentaje de líneas arancelarias afectadas por BNA.

(2) Indica el porcentaje de importaciones de un país afectadas por BNA.

Fuente: OCDE.

**CUADRO 5**  
**POLÍTICAS DE LA UE EN LOS PRINCIPALES SUBSECTORES DEL SECTOR SERVICIOS**

Sector	Integración en el mercado interior	Política exterior común	Orientación de la política comercial	Acuerdos Multilaterales
Servicios financieros	Sí, aunque no en todos los apartados ni países	Sí (la supervisión pertenece a las autoridades nacionales)	Acceso libre	GATS
Telecomunicaciones	Sí, aunque existen monopolios nacionales	Sí, pero las condiciones varían por la existencia de monopolios	Acceso libre en lo liberalizado	GATS, salvo para servicios de telecopia y telefonía básica
Transporte aéreo	Sí, para los oferentes comunitarios	Acuerdos bilaterales entre Estados miembros	No discriminación	GATS
Transporte marítimo	Sí, para los oferentes comunitarios y con excepciones temporales en aspectos como el cabotaje	Sí, pero algunos Estados miembros mantienen acuerdos bilaterales	Acceso libre pero sin derecho de cabotaje	No
Servicios audiovisuales	Sí a nivel comunitario	Sí, pero existen diferencias en la interpretación de la normativa comunitaria por los Estados miembros	Cuotas facultativas	No

*Fuente: OMC y OCDE.*

### **La liberalización del comercio de servicios**

La liberalización del sector servicios en la UE es menor que en el caso de la industria a pesar del impulso liberalizador que ha supuesto la puesta en marcha del Programa de Acción del Mercado Único y la firma del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS, en sus siglas en inglés). Esto se explica porque los denominados servicios esenciales, tales como las telecomunicaciones, el transporte y los servicios financieros se han mantenido tradicionalmente protegidos de la competencia internacional.

Desde el punto de vista sectorial, el Cuadro 5 recoge los principales tipos de servicios ordenados de menor a mayor protección. Como podemos observar, los servicios financieros y de telecomunicaciones gozan de una notable liberalización gracias al efecto del GATS. Sin embargo, para el caso del transporte marítimo y de los servicios audiovisuales, la liberalización externa no es aún una realidad.

### **El impulso a la competencia transfronteriza**

La adopción de un marco internacional de reglas de competencia reforzaría el sistema comercial multilateral y permitiría un acceso a los mercados más igualitario. Esta cuestión ha sido abordada en el seno de la OMC y, aunque los avances han sido reducidos, existe un conjunto de acuerdos sectoriales, como el GATS o el acuerdo relativo a aspectos de la propiedad intelectual

relacionados con el comercio, que contienen reglas relativas a la competencia.

La perspectiva de la UE en este contexto queda reflejada en el Informe Van Miert de 1995 que presenta una serie de proposiciones tendentes a promover gradualmente la cooperación entre la UE y sus principales socios comerciales en el apartado de la política de competencia. Más concretamente, el informe propone un esquema en tres etapas. *En la primera etapa*, los países y los bloques regionales deberían establecer un conjunto de reglas mínimas. *En la segunda* se pondría en marcha la firma de acuerdos bilaterales entre países y *finalmente, en la tercera etapa* se debería crear un acuerdo plurilateral que contuviera las reglas mínimas de los acuerdos bilaterales cuyo cumplimiento estuviese supervisado por un organismo internacional que tuviese la capacidad de resolver las diferencias que pudiesen aparecer entre países. En la Conferencia Ministerial de Seattle de la OMC la Unión Europea propuso establecer un marco multilateral para garantizar la competencia transfronteriza pero no se llegó a ningún acuerdo.

### **La armonización de las normas técnicas**

Dentro del Acuerdo Constitutivo de la OMC se incluye un apartado relativo a los obstáculos técnicos al comercio en el que se otorga transparencia a las normas técnicas y se establece la posibilidad de eliminar las diferencias acudiendo



**EN PORTADA**

al Organismo de Solución de Diferencias de esta institución. Por otro lado, se permite la intervención de organismos públicos y privados de normalización a través de un código de buena conducta.

Por lo que se refiere a la UE, y en el plano interno, la creación del Mercado Único ha supuesto la completa armonización de las normas técnicas nacionales. Respecto a la entrada de productos procedentes del exterior, la Unión ha firmado Acuerdos de Reconocimiento Mutuo que otorgan las competencias de evaluación de las normas técnicas a los organismos de evaluación de terceros países. Por añadidura, para facilitar la armonización se ha optado por un nuevo enfoque que, en vez de establecer minuciosamente todas las especificaciones técnicas asociadas al comercio de bienes y servicios, fija los criterios en términos de productos, facilitando la labor de los organismos de supervisión.

### *Las medidas de defensa comercial*

El cumplimiento de las normas y de los acuerdos comerciales es tan importante como la firma de los mismos para lo cual existe un conjunto de medidas de defensa comercial. Entre ellas podríamos destacar los derechos antisubvención y antidumping que buscan evitar que los productos procedentes de terceros países cuenten con una competencia desleal en el mercado comunitario por la existencia de subvenciones a la exportación en terceros países o por la disponibilidad de poder de mercado en el mercado nacional, respectivamente. Ante ello, la UE puede establecer derechos de aduana transitorios o permanentes, por un máximo de cinco años, para resolver el problema.

Por otro lado, cuando la importación de una determinada mercancía puede perjudicar seriamente la situación de una industria comunitaria se puede apelar a la cláusula de salvaguardia que permite la introducción de restricciones temporales o permanentes, con un máximo de cuatro años, a la entrada de estos bienes o servicios.

Por último, para evitar que la aparición de obstáculos técnicos al comercio pueda ejercer un

efecto comercial adverso sobre las empresas comunitarias, éstas pueden emplear el Reglamento de Obstáculos Técnicos al Comercio (ROC) que busca eliminar las posibles barreras técnicas al comercio.

### **Conclusiones**

En un contexto internacional cada vez más liberalizado, la política comercial de la Unión Europea persigue facilitar el acceso de los productos procedentes de terceros países y mantener el peso del bloque comercial europeo. Para ello, cuenta con dos instrumentos complementarios: la firma de acuerdos comerciales y la liberalización de los intercambios con unas normas comerciales menos restrictivas y más transparentes.

Por lo que se refiere a los acuerdos comerciales, las iniciativas puestas en marcha tanto con los países de Europa Central y Oriental como con los de la Cuenca Mediterránea son un indicador del interés por incrementar el comercio intrarregional europeo. Por añadidura, la Unión tiene firmados acuerdos comerciales con países de otras áreas geográficas para promover los intercambios y evitar la aparición de conflictos. Un aspecto que hay que resaltar en este apartado es que, según la OMC, los Acuerdos de Integración Regional deben basarse en dos principios, la reciprocidad y la liberalización de la mayoría de los intercambios. Así, dado que algunos de los acuerdos que tiene firmados la Unión son preferenciales y no respetan la reciprocidad en la liberalización de los intercambios, es necesario promover la creación de zonas de libre cambio con los principales socios comerciales de la Comunidad.

En cuanto a las normas comerciales, la política comercial se caracteriza por estar mucho más liberalizada y por ser más ofensiva como consecuencia de la pérdida de protagonismo de las barreras comerciales y del incremento en la transparencia de las barreras no arancelarias. En este apartado ha desempeñado un papel básico la liberalización promovida por la OMC y los esfuerzos de armonización de sus Estados miembros, siendo deseable seguir avanzando en la apertura a la competencia de los sectores más sensibles.



EN PORTADA



## BASE DE DATOS ICE

**INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA** ofrece un servicio de búsquedas bibliográficas sobre la información aparecida en sus publicaciones periódicas.

**PRODUCTOR:** Subdirección General de Estudios del Sector Exterior. Secretaría de Estado de Comercio, Turismo y PYME.

**TIPO:** Referencial (Bibliográfica).

**TEMATICA:** Economía general, economía española, economía internacional, teoría económica.

**FUENTES:** Información Comercial Española. Revista de Economía.  
Boletín Económico de ICE.  
Países de ICE.  
Cuadernos Económicos de ICE.

**COBERTURA TEMPORAL:** Desde 1978.

**ACTUALIZACION:** Semanal.

**VOLUMEN:** 12.500 referencias.

## MODELO DE REGISTRO

**AUTOR:** SUBDIRECCION GENERAL DE ESTUDIOS DEL SECTOR EXTERIOR.

**TITULO:** EL COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA EN AGOSTO DE 1996.

**REVISTA:** BOLETIN ECONOMICO DE ICE

**NUMERO (FECHA)/PAGINAS:** 2522 (NOVIEMBRE 11-17)/9-18..

**DESCRIPTORES:** EXPORTACIONES / IMPORTACIONES / DEFICIT COMERCIAL / SECTORES ECONOMICOS.

**TOPONIMOS:** ESPAÑA.

**RESUMEN:** El saldo de la Balanza Comercial en agosto de 1996 presentó un déficit de 179,9 miles de millones de pesetas, un 37,7 por 100 inferior al registrado en el mismo mes del año anterior. Este resultado se derivó de un crecimiento interanual de las exportaciones del 9,3 por 100 y del -4,6 por 100 en lo que respecta a las importaciones. Desde el punto de vista sectorial, la principal aportación al crecimiento de las exportaciones correspondió a los sectores de alimentación y bienes de equipo, mientras que, por el lado de las importaciones, las únicas contribuciones positivas al crecimiento correspondieron al sector del automóvil y productos energéticos. Con relación al análisis geográfico, el descenso del desequilibrio comercial fue del 57 por 100 frente a la UE y del 16,5 por 100 frente a países terceros.

**AÑO DE PUBLICACION:** 1996.

— Para solicitar información, diríjase a Base de Datos ICE. Biblioteca. Ministerio de Economía. P.º de la Castellana, 162, planta 1. 28071 Madrid. Teléfonos: (91) 349 35 14. Fax: (91) 349 60 75.

— Las publicaciones relativas a los documentos referenciados podrán adquirirse en el Punto de Venta de Publicaciones: P.º de la Castellana, 162, planta 0. 28071 Madrid. Teléf. (91) 349 36 47, o bien consultarse en Biblioteca, P.º de la Castellana, 162, 1.ª planta. Teléfono (91) 349 35 93.