

LA EXPORTACION HACIA LA UNION EUROPEA

© Dr. Lic. Herfried Wöss, LL.M. (Exeter), MCI Arb.

Wöss & Partners, S.C.

(publicado en la revista *Práctica Fiscal*, 2ª Decena Julio 2000, pp. B4-6)

1. LA UNION EUROPEA – REGIMEN COMERCIAL

1.1 Antecedentes

El objeto principal de la Comunidad Europea como columna principal de la Unión Europea es el *mercado común*. Para crear dicho mercado común fue necesario abolir todas las barreras arancelarias, y posteriormente, las barreras no arancelarias para crear así un *mercado único*.

El mercado único está basado en los cuatro pilares o libertades fundamentales:

- el libre movimiento de bienes;
- el libre movimiento de personas;
- el libre movimiento de servicios; y
- el libre movimiento de capital.

El marco de referencia del mercado único, es la *unión aduanera* con un arancel común de todos los países de la Unión hacia los países terceros como es México. La unión aduanera para hacerse efectiva internamente está acompañada por la *política de competencia* y, externamente, por la *política comercial común*. La Tarifa Arancelaria Común fue establecida el 1° de julio de 1968.

Sin embargo, la unificación arancelaria hacia afuera y la eliminación de aranceles y medidas equivalentes entre los países miembros de la ahora Unión Europea no fue suficiente para crear el mercado común, sino se requirió la abolición de *restricciones cuantitativas de importación* como son las cuotas que restringen la importación por valor o volumen que también ya se ha realizado.

Todavía más importante es la eliminación de *medidas con efecto equivalente a restricciones cuantitativas* como pueden ser normas técnicas y restricciones semejantes, ya que el hecho de que existan reglas diferentes en cada país miembro trae consigo *costos de transacción* y dificulta por sí mismo el libre flujo de mercancías y servicios.

Para eliminar este tipo de obstáculos comerciales, la Unión Europea durante muchos años trató de *armonizar* las reglas nacionales creando reglas europeas, lo que resultó en lo que muchos llaman el *“eurocratismo”* ya que tomó a veces años de negociación entre los países miembros para llegar a un acuerdo sobre temas que no eran de relevancia, creando *“Europroductos”* sin que esto sea posible.

En 1979 la *Corte Europea de Justicia* emitió su decisión en el caso *Cassis de Dijon* estableciendo una solución muy práctica para garantizar el libre comercio de bienes a pesar de reglamentaciones diferentes en los países miembros. En su decisión, la Corte decidió que *cualquier mercancía producido y comercializado legalmente en un país miembro puede comercializarse también en cualquier otro país miembro. La prohibición de importaciones solamente puede justificarse, si ésta es esencial para proteger el intereses públicos sobresalientes y si no existen medidas menos onerosas para garantizar su protección.* Tales intereses sobresalientes están definidos como la moral pública, orden y seguridad, protección de salud y de la vida de humanos, animales o plantas, la protección de tesoros nacionales de valor artístico, histórico y archeológico, y la protección de propiedad industrial y comercial (véase artículo 36 del Tratado de la Unión Europea). Además, la Corte reconoció en esta sentencia otros de los “*requisitos mandatorios*” como la eficaz supervisión fiscal, la protección al consumidor y la lealtad en transacciones comerciales.

Con base en esta sentencia, la Comisión (órgano central de la Unión Europea) empezó en 1985 a identificar reglas nacionales de producción y de comercialización que se refieren a esos *requisitos esenciales* y regularlos definiendo *estándares mínimos* a través del instrumento jurídico de la *Directiva* que es un instrumento legal que obliga a los países miembros a implementar a través de su legislación nacional las disposiciones contenidas en la misma dentro de un cierto plazo. En caso de que no se cumpla el plazo, la Directiva puede aplicarse directamente y la Corte puede declarar el derecho nacional inaplicable si viola la Directiva en cuestión. La Directiva, en todo caso, es obligatoria en lo que se refiere a sus objetivos.

Este *nuevo enfoque* a partir de 1985 se *distingue de la armonización clásica*, en que en el primero solamente se establecen los *requisitos mínimos, sin establecer leyes uniformes* como se hizo anteriormente. Para reglamentaciones nacionales fuera del control europeo, de acuerdo con el *nuevo enfoque*, se aplica el *principio de reconocimiento mutuo* que, en su caso, puede ser ejecutado en la Corte.

Esto significa que el *principio de armonización a nivel europeo* se sigue aplicando solamente para *productos peligrosos*, mientras para otros productos se rigen por el principio de *reconocimiento mutuo* establecido en el caso “Cassis de Dijon”.

1.2 Régimen arancelario de la Unión Europea

Para el régimen arancelario de la Unión Europea hasta ahora era relevante para México el Nuevo Esquema Generalizado de Preferencias Arancelarias (“GSP” por sus siglas en inglés) que establece diversas reducciones a los impuestos arancelarios para los mercados emergentes y los países en desarrollo. Sin embargo, debido al nivel de desarrollo de México y al principio de graduación, dichas preferencias para nuestro país se han visto reducidas en los últimos años.

El Nuevo Esquema Generalizado de Preferencias Arancelarias contiene cuatro listas para las tarifas básicas:

- Productos altamente sensitivos (textiles y prendas y ciertos metales), con una tarifa de 85% de la Tarifa General Común;
- productos sensitivos, con una tarifa de 70% de la Tarifa General Común;
- productos semi-sensitivos, con una tarifa de 35% de la Tarifa General Común;
- productos no-sensitivos, con una tarifa de 0% de la Tarifa General Común.

A partir del 1° de julio de 2000 entra en vigor el Tratado de Asociación entre México y la Unión Europea que contiene en su parte medular un tratado de libre comercio otorgando preferencias arancelarias a importaciones de México, cuyo texto en español y en inglés puede accederse a través de nuestra página internet www.oqw.com.mx.

1.3 Barreras no-arancelarias a la importación

Existen dos tipos principales de barreras no arancelarias que pueden impedir a la importación. Estas son diferentes barreras físicas y las barreras técnicas. A las primeras pertenecen las aduanas y el papeleo administrativo en la importación. Para la importación desde un país tercero a la Unión Europea, dichas barreras han sido reducidas a través del *Documento Administrativo Unico* o “*Single Administrative Document*” (SAD), desde 1993. En México, la determinación de las barreras no-arancelarias ha sido facilitado por la obligación en la Ley de Comercio Exterior de la publicación en el Diario Oficial de la Federación de todos los actos legales de las diferentes dependencias que se refiere a la importación y exportación de mercancías. Dichas restricciones pueden consultarse inclusive en diversos bancos de datos.

Por lo tanto, la fragmentación del mercado se realiza a través de *barreras técnicas* al comercio como son normas y estándares técnicos que establecen estándares mínimos para la protección de la salud, seguridad, el medio ambiente y la protección al consumidor.

1.4 Responsabilidad para productos

Para el exportador mexicano es de suma importancia la Directiva sobre la Responsabilidad para Productos, que establece los criterios para establecer la responsabilidad del productor o importador para productos con defectos. Esta Directiva establece cierta responsabilidad del productor en el extranjero para asegurar de que se cumplieron todos los requisitos de seguridad como es el caso de pruebas de laboratorio y del marcado de “Conformidad Europea” (“CE”).

2. CALIDAD TOTAL

Para hacer negocios con la Unión Europea como productor o exportador, es necesario tomar en cuenta el sistema de armonización y estandarización de ISO 9000, concepto de calidad establecido a través de la Organización Internacional de Estándares que se conoce en México como NMX-CC2 A CC6.

Cabe subrayar la importancia de este sistema de calidad, ya que como veremos más adelante, tiene mucho que ver para minimizar el impacto de cualquier responsabilidad para productos y el marcado de “Conformidad Europea”.

El sistema ISO 900 se distingue como sigue:

- ISO 9001 se refiere al diseño, producción y servicio;
- ISO 9002 se refiere a la producción e instalación;
- ISO 9003 se refiere a la inspección final y a las pruebas.

Dicho sistema se basa en la *documentación* de los procedimientos esenciales del negocio, el *entrenamiento de empleados*, *auditorías internas* y *acciones correctivas*. Los estándares ISO 9000 han sido revisados en 1994.

3. EL MERCADO “CE”

Para implementar el *nuevo enfoque* en lo que se refiere a reglamentos técnicos, la Comisión Europea junto con el Comité Europeo de Estandarización ha creado un sistema de certificación de productos en forma del marcado “CE”. El incumplimiento con los requisitos de marcado, puede traer como consecuencia la prohibición de la importación.

Mientras los estándares ISO 9000 son de cumplimiento voluntario, las disposiciones contenidas en las Directivas y las Normas Europeas consecuencias de esas Directivas que se publican de la misma forma por cada país miembro son obligatorios. Dichas Directivas y Normas Europeas se limitan a asuntos relacionados con la salud, seguridad y la protección medio-ambiental. En la práctica, los estándares ISO 9000 son de gran importancia, ya que la existencia de un sistema de calidad de acuerdo con los ISO 9000 es un requisito esencial para poder cumplir las Directivas en cuestión a nivel país miembro de la Unión Europea.

La certificación de cumplimiento con la Norma Europea se hace a través del Mercado y/o el Certificado de Conformidad que hasta 1997 se aplicaron a los siguientes productos:

- Alimentos;
- etiquetación de alimentos;
- productos cosméticos;
- textiles;
- sustancias peligrosas;
- farmacéuticos;
- productos industriales;
- publicidad engañosa;
- responsabilidad para productos;
- publicidad desleal;
- pagos con tarjetas de crédito;
- sistemas de información;
- seguridad en juguetes;
- crédito a consumidores.

Sin embargo, la lista que antecede no es completa. Las Directivas más probables de aplicarse son las siguientes: La Directiva para Maquinaria (enero de 1995), la Directiva para Equipo Médico, (junio de 1998), la Directiva de Compatibilidad Electromagnética (enero de 1996) y la Directiva de Bajo Voltaje (enero de 1997). Cabe mencionar que en su caso, se aplica más que una Directiva al mismo producto.

3.1 Beneficios del mercado “CE”

Un producto que cumple con los requisitos para el mercado “CE” tendrá acceso al mercado no solamente de los 15 países de la Unión Europea, sino también a los otros países que integran junto con la Unión Europea “Espacio Económico Europeo” (menos

la Federación Suiza). Por lo tanto, el cumplimiento de las normas que establecen el mercado “CE” son esenciales para el éxito de una estrategia de exportación hacia el mercado europeo y reduce el peligro de problemas de responsabilidad con productos por defectos por lo que se disminuye la posibilidad de demandas y reclamaciones por parte de clientes y consumidores.

3.2 Función del mercado “CE”

El mercado “CE” es el *pasaporte* que permite a los productores la libre circulación de sus productos en el mercado europeo. A pesar de que el mercado solamente se refiere a productos regulados por Directivas Europeas relacionado con salud, seguridad y protección medio-ambiental, al alrededor de 50% de los productos exportados de los Estados Unidos de América a Europa son sujetos a dichas Directivas.

3.3 ¿Cómo adquirir el mercado “CE”?

A continuación se mencionan los pasos para determinar el mercado “CE”:

- Determinar si alguna Directiva se aplica al producto en cuestión,
- Determinar hasta donde el producto cumple con los *requisitos esenciales* para el diseño y la manufactura, en las Directivas aplicables,
- Seleccionar el procedimiento de evaluación de conformidad de las opciones mencionadas en la Directiva (véase abajo). Las directivas muchas veces utilizan una serie de preguntas sobre la naturaleza del producto para clasificar el nivel de riesgo y se refieren a una tabla llamada “Procedimiento de Evaluación de Conformidad” (“Conformity Assessment Procedures”),

Dicha tabla incluye todas las opciones aceptadas a disposición del productor para certificar su producto y adherir el mercado “CE”. Las opciones para productos de riesgo mínimo incluyen la auto-certificación en la que el productor prepara una declaración de conformidad y adhiere el mercado “CE” en su propio producto. Las opciones para productos de mayor riesgo pueden incluir pruebas, auditorías y certificados adicionales de un Organismo Notificado (“Notified Body”),

- Seleccionar el *estándar aplicable de producto* y los *métodos de prueba* para el producto y acudir a un laboratorio independiente si se requiere someter a pruebas el producto por terceros,
- Nombrar un *representante autorizado* para su producto en la Unión Europea. Algunas Directivas requieren que el productor designe un representante para proporcionar *documentación técnica* si fuese requerido así. Las Directivas estipulan para muchos productos que un documento técnico sea proporcionado por el productor. Dicho documento técnico contiene los datos que permiten la verificación que las pruebas han sido conducidas correctamente y que el producto cumple con los estándares aplicables,
- Preparar la *declaración de conformidad* que incluirá una lista de las Directivas y estándares con los que esté conforme el producto, así como la identificación del nombre del productor, la dirección y su firma. El mercado “CE” no sirve para revelar los detalles sobre los productos a las autoridades de vigilancia, y

- Aplicar el marcado “CE” a su producto. Hay reglas específicas para adherir el marcado “CE”. Dichas reglas se refieren al tamaño y lugar del marcado, aplicación del marcado “CE” a productos, empaque y material o documentos enviados junto con los productos, así como limitaciones específicas sobre cuando y quien está autorizado para aplicar el marcado “CE”.

3.4 ¿Qué es lo nuevo sobre el Nuevo Enfoque?

La implementación del *nuevo enfoque* resultó en lo siguiente:

- **Directivas para Productos:** Las Directivas se limitan a los “*requisitos esenciales*” con los que deben cumplir los productos. Anteriormente, las Directivas incluyeron especificaciones técnicas muy detalladas que fueron elaborados a nivel europeo y tardaron mucho en prepararse,
- **Estándares Armonizados:** Las especificaciones que requieren los productos para cumplir con lo dispuesto en la Directiva se establecen por los organismos europeos de normalización (CEN, CENELEC, ETSI y EOTA),
- **Procedimientos de Cumplimiento:** Las Directivas están vinculadas con una serie de módulos de cumplimiento que se basan en cuatro factores incluyendo la naturaleza del riesgo involucrado, tratando de ofrecer una gama de opciones al productor, y
- **Marcado “CE”:** Reglas comunes para la forma de aplicar el marcado “CE” a los productos.

De lo arriba expuesto, queda manifiesto la importancia de contar con certificados de calidad como son el ISO 9000, así como el cumplimiento con Directivas y Normas Europeas como uno de los elementos más contundentes para la ejecución de una exitosa estrategia de exportación hacia al mercado europeo.